

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE
CENTRO DE TECNOLOGIA
PROGRAMA DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

**COMPETITIVIDADE DA CADEIA PRODUTIVA DO COCO: VISÃO DOS
EXTENSIONISTAS DA EMATER/RN NA MESORREGIÃO LESTE POTIGUAR
DO RIO GRANDE DO NORTE**

por

DIONE VICENTE DA SILVA

TECNÓLOGA EM COOPERATIVISMO, 2004

DISSERTAÇÃO SUBMETIDA AO PROGRAMA DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO
DA UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE COMO PARTE DOS
REQUISITOS NECESSÁRIOS PARA A OBTENÇÃO DO GRAU DE

MESTRE EM CIÊNCIAS EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

DEZEMBRO, 2009

© 2009 DIONE VICENTE DA SILVA
TODOS DIREITOS RESERVADOS.

O autor aqui designado concede ao Programa de Engenharia de Produção da Universidade Federal do Rio Grande do Norte permissão para reproduzir, distribuir, comunicar ao público, em papel ou meio eletrônico, esta obra, no todo ou em parte, nos termos da Lei.

Assinatura do Autor: _____

APROVADO POR:

Prof. Nominando Andrade de Oliveira, Dr. – Orientador, Presidente

Prof. Sérgio Marques Júnior, Dr. - Membro Examinador

José Araújo Dantas, Dr. - Membro Examinador Externo

CURRICULUM VITAE RESUMIDO



universidade.

Dione Vicente da Silva é graduada em Cooperativismo pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte (2004), ingressando no mesmo ano no curso de Zootecnia dessa instituição. Possui experiência na área de assessoria, gestão e formação cooperativista. Durante o mestrado, atuou na coleta e análise de dados referentes aos projetos de investimentos no Rio Grande do Norte através de estágio na Central do Investidor, logo em seguida passando a atuar como bolsista REUNI de Assistência ao Ensino na disciplina Projetos de Investimentos do curso de Engenharia de Produção dessa

Dedico e ofereço com ternura e gratidão, a todas as pessoas que acreditaram no meu potencial, que não me deixaram desistir quando inúmeras vezes quis parar no meio do caminho.

AGRADECIMENTOS

A Deus, por todo o fortalecimento espiritual e permissões concedidas.

Aos familiares que me apoiaram, por vezes apenas com uma palavra de incentivo.

A UFRN e PEP pela formação acadêmica e cidadã.

Ao meu orientador Prof. Nominando, que acreditou no meu potencial desde o início de toda essa história, um agradecimento mais que especial.

Ao Sr. José Araújo Dantas (EMPARN) e ao Prof. Sérgio Marques Júnior pela disponibilidade em participar como Membro da Banca Examinadora.

Ao Prof. Pedro Hélio, pelo apoio nas atividades que realizamos em parceria, pelo incentivo e, antes de tudo, pela demasiada compreensão nas ausências inesperadas.

Aos amigos que compreenderam tantas ausências nos diversos encontros da turma, em especial: Wenderly Córdula.

À Prof^a Hérika Mylena, Lucilda e Aldilene, pelos ensinamentos tão valiosos na etapa final desse trabalho.

À Sr^a Cleide, ex-secretária do PEP, por todos os incentivos mesmo depois de ter-se ausentado do programa.

Ao Dr. Mário Amorim (EMATER/RN), pela atenção tão especial a mim concedida, pelo apoio e incentivo precioso em poucas palavras.

Ao Dr. Tarcísio Dantas (SAPE/RN), por todas as informações concedidas de forma a contribuir imensuravelmente nesse trabalho.

Ao meu namorado Andson, pelo apoio e incentivo quando tantas vezes quis desistir.

Meus sinceros AGRADECIMENTOS !!!

Resumo da Dissertação apresentada à UFRN/PEP como parte dos requisitos necessários para a obtenção do grau de Mestre em Ciências em Engenharia de Produção.

COMPETITIVIDADE DA CADEIA PRODUTIVA DO COCO: VISÃO DOS EXTENSIONISTAS DA EMATER/RN NA MESORREGIÃO LESTE POTIGUAR DO RIO GRANDE DO NORTE

DIONE VICENTE DA SILVA

Dezembro/2009

Orientador: Nominando Andrade de Oliveira

Curso: Mestrado em Ciências em Engenharia de Produção

O presente estudo apresenta uma investigação acerca dos fatores que, na percepção dos extensionistas da Emater/RN, afetam a competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte. Para tanto utiliza-se de um arcabouço teórico estruturado a partir dos diversos aspectos que delineiam a competitividade e seus respectivos fatores, além dos aspectos que compõem a cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte. Esta pesquisa foi realizada na mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte, território de maior índice de produção de coco no estado. A abordagem metodológica utilizada foi a de pesquisa exploratória descritiva juntamente à condução de um levantamento tipo Survey. A pesquisa de campo obteve 35 questionários válidos, aplicados junto aos extensionistas da Emater/RN em atuação nos municípios que compõem a mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte. Os resultados permitem concluir que na percepção dos extensionistas, o nível de competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte ainda é baixo, apresentando como maiores entraves o baixo preço do coco e os elevados custos do processo produtivo, recomendando-se um maior apoio aos produtores de coco em relação a assistência técnica, ações de estímulo à qualidade, conscientização quanto aos benefícios da criação de parcerias, associações e cooperativas, assim como a promoção do conhecimento da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte para fins posteriores de capacitação de todos os agentes dessa cadeia quanto à importância do desenvolvimento de vantagens competitivas.

Palavras-Chaves: Competitividade. Cadeias Produtivas. Coco.

Abstract of Master Thesis presented to UFRN/PEP as fulfillment of requirements to the degree of Master of Science in Production Engineering

COMPETITIVENESS OF THE PRODUCTIVE CHAIN OF THE COCONUT: VISION OF EXTENSION OF EMATER/RN IN MESORREGIÃO LESTE POTIGUAR OF THE RIO GRANDE DO NORTE

December/2009

Thesis Supervisor: Nominando Andrade de Oliveira

Program: Master of Science in Production Engineering

The present study presents an investigation concerning the factors that, in the perception of the extension of Emater/RN they affect the competitiveness of the productive chain of the coconut in Rio Grande do Norte. For so much it is used of a theory structured starting from the several aspects that delineate the competitiveness and your respective factors, besides the aspects that compose the productive chain of the coconut in Rio Grande do Norte. The research was accomplished at the mesorregião Leste Potiguar of Rio Grande do Norte, territory of larger index of coconut production in the state. The used methodological approach was the one of descriptive exploratory research together to the conduction of a rising type Survey. The field research obtained 35 valid questionnaires, whose interviewees were the extension of Emater/RN in performance in the municipal districts that compose the mesorregião Leste Potiguar of Rio Grande do Norte. The results allow to end that in the perception of the extension, the level of competitiveness of the productive chain of the coconut in Rio Grande do Norte is still low, presenting as larger fetter the low price of the coconut and the high costs of the productive process, being recommended a larger support to the producing of coconut in relation to technical attendance, incentive actions to the quality, understanding with relationship to the benefits of the creation of partnerships, associations and cooperatives, as well as the promotion of the knowledge of the productive chain of the coconut in Rio Grande do Norte for subsequent ends of all the agents' of that chain training with relationship to the importance of the development of competitive advantages.

Keywords: Competitiveness. Productive chains. Coconut.

SUMÁRIO

Lista de tabelas	viii
Lista de figuras	ix
Lista de abreviaturas, siglas e símbolos.....	xi
Capítulo 1. Introdução.....	1
1.1- Contextualização do Objeto de Estudo.....	1
1.2- Objetivo.....	4
1.3- Relevância.....	4
1.4- Organização da Dissertação.....	5
Capítulo 2. Referencial Teórico.....	6
2.1 – A cultura do coqueiro e principais países produtores no mundo e no Brasil.....	6
2.2 - Cadeias produtivas.....	12
2.2.1 – A cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte.....	15
2.3 - Competitividade em cadeias agroindustriais.....	23
2.4- Fatores que afetam a competitividade.....	28
2.4.1 – Preço.....	29
2.4.2 – Custo.....	30
2.4.3 – Qualidade.....	31
2.4.4 – Diferenciação.....	32
2.4.5 – Flexibilidade.....	33
2.4.6 – Rapidez.....	34
2.4.7 – Confiabilidade.....	36
2.4.8 – Logística.....	36
Capítulo 3. Metodologia da Pesquisa.....	39
3.1- Tipologia da Pesquisa.....	39
3.2- Plano Amostral.....	40
3.3- Instrumento de pesquisa e procedimentos de coleta dos dados.....	44
3.4- Análise Estatística.....	46
Capítulo 4. Resultados e Discussão.....	48
4.1- Validação da Pesquisa.....	48
4.2- Perfil da amostra.....	49
4.3- Análise descritiva das variáveis relacionadas à competitividade.....	52
4.4– Análise de Correlação das Variáveis (Correlação de Kendall).....	73
Capítulo 5. Conclusões e Recomendações.....	77
5.1- Conclusão da pesquisa.....	77
5.2- Recomendações.....	78
Referências Bibliográficas.....	79
Apêndice A – Formulário de Pesquisa.....	90
Anexos.....	94
Anexo A – Resolução nº 19, de 30 de julho de 2002.....	95
Anexo B – Resolução nº 19, de 25 de julho de 2006.....	111

LISTA DE TABELAS

Tabela 2.1 – Produção mundial dos principais países produtores de coco – 2007.....	9
Tabela 2.2 – Produção, área colhida e produtividade dos principais estados produtores de coco – 2007.....	10
Tabela 2.3 – Área plantada, área colhida e produtividade do coco no Brasil, Nordeste e Rio Grande do Norte – 2004/2008.....	18
Tabela 2.4 – Produtividade das principais culturas do Rio Grande do Norte - 2003/2007.....	19
Tabela 2.5 – Área plantada, área colhida, quantidade produzida e valor da produção do cocoda-baía no Rio Grande do Norte e mesorregiões geográficas – 2007.....	22
Tabela 3.1 – Número de extensionistas entrevistados por município nas regionais da Emater/RN na mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte.....	42
Tabela 3.2 – Municípios da mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte e suas referidas Zonas Homogêneas.....	43
Tabela 3.3 – Variáveis do estudo, suas descrições e o grupo ao qual pertencem.....	44
Tabela 4.1 – Coeficientes de correlação de Kendall e os respectivos p-valores.....	73
Tabela 4.2 – Variáveis do estudo e as respectivas variáveis correlacionadas.....	75

LISTA DE FIGURAS

Figura 2.1 – Área colhida e produção de coco as regiões brasileiras – 2007.....	11
Figura 2.2 – Quantidade produzida de coco na região Nordeste – 2007.....	11
Figura 2.3 – Modelo geral de uma cadeia produtiva.....	13
Figura 2.4 – Fluxograma da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte.....	17
Figura 3.1 – Mapa das mesorregiões do Rio Grande do Norte.....	40
Figura 3.2 – Mapa das regionais da Emater/RN.....	41
Figura 4.1 - Gênero da amostra pesquisada.....	49
Figura 4.2 – Tempo de atuação dos extensionistas da Emater/RN nessa instituição, em anos.....	50
Figura 4.3 – Formação dos extensionistas da Emater/RN entrevistados na mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte.....	50
Figura 4.4 – Município de atuação dos extensionistas da Emater/RN entrevistados na mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte.....	51
Figura 4.5 – Nível de conhecimento dos entrevistados acerca da competitividade.....	52
Figura 4.6 – Opinião dos extensionistas acerca da competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte.....	54
Figura 4.7 – Opinião dos extensionistas da Emater/RN acerca do preço do coco no Rio Grande do Norte.....	55
Figura 4.8 – Opinião dos extensionistas da Emater/RN acerca dos custos da produção do coco no Rio Grande do Norte.....	56
Figura 4.9 – Opinião dos extensionistas da Emater/RN quanto ao custo com a mão-de-obra utilizada na produção do coco no Rio Grande do Norte.....	57
Figura 4.10 – Opinião dos extensionistas da Emater/RN quanto ao custo de máquinas e equipamentos utilizados na produção do coco no Rio Grande do Norte.....	58
Figura 4.11 – Opinião dos extensionistas da Emater/RN em relação aos custos da distribuição do coco no Rio Grande do Norte.....	59
Figura 4.12 – Opinião dos extensionistas da Emater/RN quanto aos custos com assistência técnica na produção do coco no Rio Grande do Norte.....	60

Figura 4.13 – Opinião dos extensionistas da Emater/RN quanto aos custos com instalações para o coco.....	61
Figura 4.14 – Frequência com que é utilizada a ajuda de um técnico especializado na produção do coco no Rio Grande do Norte.....	62
Figura 4.15 – Nível de qualificação da mão-de-obra utilizada na produção do coco no Rio Grande do Norte.....	63
Figura 4.16 – Qualidade do coco vendido no comércio potiguar.....	64
Figura 4.17 – Necessidade de investimentos em tecnologias na produção do coco.....	65
Figura 4.18 – Efeito da entrada dos produtores de coco num sistema cooperativista/associativista ao aumento da competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte.....	66
Figura 4.19 – Preocupação dos produtores de coco do Rio Grande do Norte em diferenciar seu processo produtivo.....	67
Figura 4.20 – Capacidade de adaptação dos produtores de coco do Rio Grande do Norte quanto ao aumento da demanda do coco.....	68
Figura 4.21 – Velocidade de adaptação dos produtores de coco do Rio Grande do Norte quanto a solicitação do mercado a um novo processo produtivo.....	69
Figura 4.22 – Confiança dos consumidores quanto ao coco comercializado no Rio Grande do Norte.....	70
Figura 4.23 – Dificuldades encontradas no processo de distribuição do coco no Rio Grande do Norte.....	71

LISTA DE ABREVIATURAS, SIGLAS E SÍMBOLOS

ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas

AGRIANUAL – Anuário da Agricultura Brasileira

CAMEX – Câmara de Comércio Exterior

CEASA – Centrais de Abastecimento do Rio Grande do Norte S.A.

CEAGRI – Comissão Estadual de Planejamento Agrícola

CEPEA – Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada

EMATER/RN – Instituto de Assistência Técnica e Extensão Rural do Rio Grande do Norte

EMPARN – Empresa de Pesquisa Agropecuária do Rio Grande do Norte

FAO – Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IBRAF – Instituto Brasileiro de Frutas

IDEMA – Instituto de Desenvolvimento Sustentável e Meio Ambiente do Rio Grande do Norte

P & D – Pesquisa e Desenvolvimento

SAPE/RN – Secretaria de Agricultura, da Pecuária e da Pesca do Rio Grande do Norte

SINDCOCO – Sindicato Nacional dos Produtores de Coco

SPSS – Statistical Package for the Social Sciences

TERRA – Instituto Terra

Capítulo 1

Introdução

Este trabalho objetivou a investigação dos fatores que afetam a competitividade da cadeia produtiva do coco na mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte, a partir da percepção dos extensionistas do Instituto de Assistência Técnica e Extensão Rural do Rio Grande do Norte (Emater/RN).

Este capítulo irá contextualizar, caracterizar e formular a problemática proposta nesse trabalho, sendo distribuído da seguinte forma: no item 1.1 será feita a contextualização, a escolha e delimitação do tema buscando justificar o desenvolvimento do presente trabalho. No item 1.2 será apresentado o objetivo do estudo, abordando sua relevância no item 1.3, finalizando com a descrição da estrutura geral do trabalho, no item 1.4.

1.1. Contextualização do Objeto de Estudo

A partir da década de 90, a aceleração e breve estabilização da economia brasileira aliada aos efeitos do processo de globalização provocaram grandes mudanças no cenário do agronegócio brasileiro, com a construção de um novo ambiente competitivo, que registra profundas e sucessivas transformações em sua dinâmica e estrutura (SILVA, 2008).

Atualmente o mundo está passando por diversas transformações onde cada agente econômico deve cada vez mais estar atento às modificações e movimentos não apenas de seu segmento, mas de todos os que podem vir a influenciá-lo. A competitividade de cadeias produtivas é parte importante do cenário competitivo em todos os setores de atividade do agronegócio brasileiro.

O sistema agroindustrial brasileiro vem passando por grandes transformações nas últimas décadas. O mercado cada vez mais competitivo e globalizado vem induzindo segmentos do setor agrícola a buscarem por modernização, aumento da produção, agregação de valor ao produto entre outras alternativas que possibilitem a

esses segmentos manter ou ampliar suas posições competitivas. Nesse contexto, a busca por coordenação das etapas produtivas, bem como o processo de integração das mesmas, são elementos de fundamental importância (BATALHA e LUCCHESI, 2003).

Embasadas em novos referenciais competitivos, estratégias como diferenciação de produtos, redução de custos, cooperação, integração enfatizando relações contratuais e ambientais, dentre outras que visam a sustentação e ampliação de nichos de mercados, associam à competitividade a capacidade dos seus segmentos responderem de forma rápida e eficiente à mudanças ocorridas no consumo de seus produtos, em se tratando do ritmo e padrão estabelecidos (SILVA, 2008).

De acordo com dados do CEPEA (2008), o agronegócio constitui-se basicamente da soma das operações de produção e distribuição de suprimentos agrícolas, processamentos e distribuição dos produtos agrícolas e itens produzidos a partir deles, respondendo por 26,46% do PIB nacional, além de ser um dos principais setores brasileiros com elevado potencial para investimentos.

Dentre as diversas culturas agrícolas que compõem o agronegócio, o coqueiro (*cocus nucifera L.*) é uma das principais oleaginosas do mundo. Atualmente a cultura do coqueiro constitui-se numa atividade econômica difundida em torno de 90 países (BESERRA, 2008), sendo a cadeia produtiva do coco principal objeto de análise desse estudo.

No Brasil, a produção e a área colhida de coco apresentaram estabilidade considerável entre os anos de 2004 e 2008. Enquanto em 2004 a produção foi de 2.078.226 bilhões de frutos em uma área colhida de 285.243 milhões de hectares, em 2008 a produção alcançou a marca de 1.818.621 bilhões de frutos em uma área colhida de 271 mil hectares (AGRIANUAL, 2009).

Segundo o Ibrap (2008), as exportações do coco-da-baía tiveram um acréscimo de 21,54% no seu volume, se comparado a 2007, demonstrando a forte tendência de crescimento dessa atividade no agronegócio nacional.

A participação das regiões brasileiras na produção de coco, no ano de 2007, revelou que o Nordeste produziu 65% da produção total, seguido pelo Sudeste com 17%, Norte com 15% - sendo essa produção representada apenas pelo Estado do Pará, apresentando ainda a região Centro-Oeste com 3% e região sul com menos de 1% da produção nacional. A área colhida foi distribuída em 81% para o Nordeste, 10% para o

Norte, 8% para o Sudeste, 1% para a região Centro-Oeste e menos de 1% para a região Sul do país (IBGE, 2008).

A importância do agronegócio do coco é notória para a economia brasileira, especialmente para o Nordeste, onde se encontram mais de 90,0% da produção nacional (FONTENELE, 2005). O Nordeste se destaca pela área cultivada e produção, sendo essa região responsável pela distribuição de coco verde, coco seco e subprodutos para todo o país (MOURA et al., 2008).

O Estado do Rio Grande do Norte apresenta significativas oportunidades de negócios com essa palmeira. Em 2007, produziu 61.003 mil frutos colocando-se entre os dez maiores Estados produtores de coco do país - 3 % da produção nacional - e sexto maior produtor de coco da região nordeste, com 5% da produção regional (IBGE, 2008).

De acordo com os dados apresentados, conhecer a cadeia produtiva do coco no Estado do Rio Grande do Norte, entender como alguns fatores como preço, custo, qualidade, diferenciação, flexibilidade e rapidez afetam de forma direta e/ou indiretamente sua competitividade sob a ótica dos extensionistas da Emater/RN acerca dessa competitividade, somam um aparato relevante para todos os atores dessa área que já utilizam ou que pretendem adotar os conhecimentos relacionados à competitividade de cadeias produtivas em suas estratégias de negócios, assim como para o desenvolvimento de estudos e pesquisas acadêmicas.

A partir da visão dos extensionistas da Emater/RN, esse estudo apresentará um retrato da situação atual do encadeamento técnico e econômico da cadeia produtiva do coco na mesorregião Leste Potiguar do Estado do Rio Grande do Norte, apresentando à comunidade acadêmica e empresarial o nível de competitividade nela existente e abrindo espaço à adoção de novas práticas que poderão estimular a integração dos agentes econômicos nela envolvidos e o poder público, fomentando ações que possibilitem a operacionalização e otimização da coordenação dessa cadeia produtiva, aumentando sua capacidade sistêmica de reagir com agilidade às mudanças apresentadas no cenário competitivo atual e, numa visão prospectiva, atualizando-se e sobressaindo-se quando da chegada de novos padrões competitivos futuros.

1.2. Objetivo

O presente trabalho tem como objetivo analisar, através da percepção apresentada pelos extensionistas da Emater/RN, os fatores condicionantes de competitividade da cadeia produtiva do coco na mesorregião Leste Potiguar do Estado do Rio Grande do Norte.

1.3. Relevância

No plano acadêmico, a relevância desse estudo dar-se-á através do aprofundamento do conhecimento teórico e prático em competitividade no âmbito das cadeias produtivas, justificando-se pela ausência de informações relevantes e relacionadas à cadeia produtiva do coco no Estado do Rio Grande do Norte, dimensão que se tornou prática obrigatória no cenário do agronegócio da atualidade, assim como pelos seguintes aspectos:

- Fornecer um referencial para consulta aos interessados em pesquisas sobre competitividade de cadeias produtivas;
- Contribuir cientificamente ampliando o conhecimento acerca da competitividade das cadeias produtivas;

Do ponto de vista prático, o presente trabalho contribuirá com o fortalecimento do mercado do coco e seus subprodutos, analisando os fatores concernentes à competitividade da cadeia produtiva do coco no Estado do Rio Grande do Norte, proporcionando uma maior perspectiva de consumo e crescimento da atividade produtiva. Busca-se ainda uma melhor definição acerca de novas e melhores estratégias à disseminação da cultura do coqueiro em todas as regiões do Rio Grande do Norte, aonde venham a servir de subsídios para órgãos públicos, empresas privadas e à sociedade como um todo na estruturação dessa cadeia produtiva em segmentos mais sustentáveis. Além desse aspecto, esse estudo possibilitará ainda uma melhor compreensão da cadeia produtiva do coco no Estado do Rio Grande do Norte em termos de mercado, visando à construção de modelos que venham a estimular e promover sua competitividade.

1.4. Organização da Dissertação

Com vistas a alcançar o objetivo proposto e de acordo com a metodologia empregada para o estudo, o presente trabalho está dividido em cinco capítulos.

No primeiro capítulo contextualiza-se o tema da pesquisa, onde também são apresentados o objetivo do trabalho, a relevância da pesquisa e a organização da dissertação.

No segundo capítulo é apresentado o referencial teórico utilizado como base de conhecimento para todo o trabalho, onde são apresentadas algumas considerações sobre a cadeia produtiva do coco em nível nacional e estadual, assim como são elencadas considerações acerca da competitividade e seus fatores pertinentes.

No terceiro capítulo está descrita toda a metodologia do trabalho, a saber: tipologia da pesquisa, plano amostral, o instrumento da pesquisa, os procedimentos da coleta de dados e da análise estatística.

O quarto capítulo apresenta os resultados e discussões da pesquisa utilizando-se de uma análise descritiva, onde tais resultados são detalhados e descritos em tabelas e gráficos.

No quinto e último capítulo são discorridos os principais resultados do estudo, o direcionamento para outros trabalhos de pesquisa que tenham um tema direta ou indiretamente relacionado juntamente as recomendações a partir dos resultados observados e discutidos.

Finalmente é apresentado no apêndice o instrumento de pesquisa utilizado no processo de coleta de dados.

Capítulo 2

Referencial Teórico

O presente capítulo trata dos aspectos inerentes ao referencial teórico envolvendo os temas que suportaram o desenvolvimento desta dissertação de mestrado. O primeiro item discorre sobre a cultura do coqueiro no Brasil, abordando aspectos pertinentes à sua origem e importância econômica. São apresentados também alguns conceitos referentes as cadeias produtivas, com enfoque na cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte e, por fim, será apresentada uma âncora conceitual acerca da competitividade em cadeias agroindustriais, juntamente aos fatores que afetam a competitividade numa abordagem ampla, visando contribuir com a síntese do conhecimento existente, bem como interligar os temas do presente estudo de uma melhor forma.

2.1. A cultura do coqueiro e principais países produtores no mundo e no Brasil

É praticamente certo que o coco (*Cocos nucifera* L.), membro da família Arecaceae (família das palmeiras) e única espécie classificada no gênero *Cocos*, seja natural da Malásia tropical e subespontâneo no sudeste da Ásia, aonde chegou por flutuação. Apesar de alguns acreditarem que é originário simultaneamente de dois continentes (Ásia e América), não existem provas suficientes para embasar a hipótese (TERRA, 2005). O autor informa ainda que, a chegada do coco ao Brasil deu-se a partir do primeiro contato dos portugueses com o coco da Índia, durante a primeira viagem de Vasco da Gama. Existem referências que, por volta de 1545, o coco - conhecido como noz-da-Índia – já havia aportado na ilha de Santiago, em Cabo Verde. Nessa época, os portugueses teriam aprendido com os orientais a usar o coco para transportar alimento fresco e água nas embarcações, conservando-os por longo período. Descoberto o recurso, passaram a fazer pequenas plantações em lugares estratégicos, de tal forma a facilitar provisões futuras. Assim o coco veio para na África ocidental e no Brasil. O

coco foi introduzido no Brasil através do estado da Bahia, denominando-se assim coco-da-baía, sendo disseminado pelo litoral nordestino.

Para Costa e Gebara (2001), a atividade comercial do coco desenvolveu-se a partir da segunda metade do século XIX, em função da sua valorização no plano internacional, quando da ampliação dos conhecimentos das qualidades do fruto na alimentação humana e do processo de aproveitamento industrial do óleo, seu principal derivado, o que demonstra a relevada importância da cadeia produtiva do coco para o Brasil em virtude da possibilidade de seus produtos serem utilizados em uma série de processos industriais, muito embora que, apesar das potencialidades de mercado para o coco e seus derivados, além dos estimulantes indicadores de rendimento apresentados nos setores agrícola e industrial, a cadeia produtiva do coco ainda não ocupe posição de destaque no mercado brasileiro.

Para esses autores a cultura do coco é uma atividade dotada de estrutura agrária própria, sendo composta por elementos específicos da agricultura, refletidos na forma como é cultivada com suas características agrárias peculiares, inserida numa cadeia formada pela heterogeneidade do segmento intermediário, o beneficiador-industrial e a comercialização diversificada dos produtos dentro de um mercado complexo e ao mesmo tempo contemporaneamente sofisticado. Diante deste cenário, salienta-se que os poucos estudos sobre a atividade do coco no Brasil relaciona-se com a reduzida importância econômica atribuída à cultura no contexto das atividades agrícolas do país. Daí, a falta de uma análise sistêmica da trajetória econômica dessa atividade, inclusive para contribuir no processo de reestruturação produtiva da atividade da cadeia produtiva do coco em todos os seus segmentos.

Os autores ainda informam que a pesquisa do coco no Brasil divide-se em apenas dois momentos: nas tentativas de obtenção de novas variedades da planta e conseqüentemente maior eficiência na obtenção de mudas resistentes e potencialmente produtivas por pé, e na presença mais ativa do Estado, quando da consolidação da profissionalização da pesquisa em si, mais precisamente na intervenção do governo federal, em meados dos anos 80.

Fontenele (2005) aponta o coqueiro como “uma planta de elevada importância econômica e social nas regiões intertropicais do mundo, onde encontra condições favoráveis de clima e solo para se desenvolver. Caracteriza-se por ser uma cultura de muitas aplicações, tanto no consumo “in natura”, como na indústria e no artesanato. Sob

o ponto de vista econômico, o endosperma sólido ou albúmen é a parte mais importante, principalmente a nível mundial, muito embora, no Brasil, deva ser considerada também de elevado valor econômico a extração da água-de-coco. Constitui ainda valor a ser agregado à cultura, o aproveitamento de subprodutos como a casca do coco, geralmente descartada, mas que vem sendo processada para produção de fibras longas utilizadas em enchimentos de bancos de automóveis, e o pó da casca de coco, utilizado como substrato agrícola na agricultura orgânica”.

Além disso, o autor afirma a importância econômica e social da produção contínua dos coqueirais através do incremento na geração de emprego e renda, onde se emprega mão-de-obra durante todo o ano, permitindo a consorciação com outras culturas até mesmo de subsistência juntamente à criação de animais, contribuindo significativamente para a fixação do homem no campo.

Segundo Emparn et al.,(2008), estima-se a cultura do coqueiro no Brasil numa área de 286 mil hectares, sendo 177 mil hectares de coqueiro gigante, 80 mil hectares de coqueiro anão e 29 mil hectares de coqueiro híbrido, 90% das quais com menos de 100 hectares, caracterizando o domínio de sistemas familiares de produção e confirmando informação de Fontes et al., (2003), ao mencionar que a maior parte da produção do coqueiro no Brasil é distribuída ao longo do litoral do Nordeste, utilizando-se de sistemas de produção semi-extrativistas, justificando a atual baixa produtividade, estimada em 30 frutos/planta/ano. Porém, mesmo diante de fatores que parecem não muito favoráveis ao desenvolvimento da cultura do coqueiro, sua importância torna-se expressiva pelos empregos que gera e, principalmente, porque é cultivada, na sua maioria, por pequenos agricultores, em pequenas propriedades dotadas de solos arenosos com baixa fertilidade natural (ARAGÃO et al., 1999).

Confirmando as considerações supracitadas, são apresentados na tabela 2.1 dados referentes a produção mundial dos principais países produtores de coco no ano de 2007.

Tabela 2.1 - Produção mundial dos principais países produtores de coco - 2007

País	Produção (t)
Indonésia	19.625.000
Filipinas	14.852.927
Índia	11.769.000
Brasil	2.831.004
Sri Lanka	2.180.680
Tailândia	1.721.640
México	1.157.200
Vietnã	1.046.800
Papua Nova Guiné	677.000
Malásia	580.000

Fonte: FAO (2008)

De acordo com dados da FAO (2008), os maiores produtores dessa palmeira são Indonésia, Filipinas e Índia respectivamente, ficando o Brasil a cargo do quarto lugar no ranking mundial da produção do coco, destacando-se como um dos maiores produtores da América Latina juntamente ao México.

A produção de coco seco no Brasil é obtida, em sua maioria, a partir de plantios semi extrativistas de coqueiros da variedade gigante e/ou “mestiços”, resultado do cruzamento aleatório entre plantas. Caracteriza-se pela baixa produção, estimada em 30 frutos/planta/ano, iniciando a fase produtiva, em média, entre o quinto e sexto ano de idade. A colheita ocorre durante todo o ano, uma vez que a cultura apresenta produção contínua, emitindo em média uma folha e uma inflorescência por mês, sendo as colheitas realizadas normalmente a cada três meses. O coco seco é colhido entre onze e doze meses de idade, sendo que em grande parte do Nordeste do Brasil, as maiores colheitas e os maiores rendimentos (peso da noz/fruto) são obtidos entre o final do ano e o início do ano seguinte (FONTES e WANDERLEY, 2006).

Na tabela 2.2 são relacionados dados relevantes da produção, área colhida e produtividade de coco nos principais Estados produtores brasileiros.

Tabela 2.2 - Produção, área colhida e produtividade dos principais estados produtores de coco - 2007

Estado	Produção (1000 frutos)	Área colhida (ha)	Produtividade (frutos/ha)
Bahia	565.816	81.949	6.904
Pará	256.622	26.146	9.814
Ceará	210.514	41.272	5.100
Espírito Santo	169.170	11.625	14.552
Pernambuco	135.078	14.422	9.366
Sergipe	129.457	40.537	3.193
Rio de Janeiro	77.947	4.850	16.071
Paraíba	61.689	11.780	5.236
Rio Grande do Norte	61.003	21.829	2.794
Alagoas	47.704	12.683	3.761

Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal (2007)

No que se refere ao mercado de água de coco, a crescente demanda registrada nos últimos anos gerou uma grande mudança de cenário da cultura do coqueiro no Brasil, com a implantação de grandes projetos em perímetros irrigados utilizando a variedade de coqueiro anão verde, cujos frutos são colhidos entre cinco e sete meses de idade. Este material se caracteriza pela maior precocidade de produção, produtividade e qualidades sensoriais superiores da água de coco em relação aos demais cultivares (gigante e híbridos) (FONTES e WANDERLEY, 2006).

Regionalmente a cultura do coco destaca-se primordialmente na região Nordeste do país, como representado na figura 2.1.

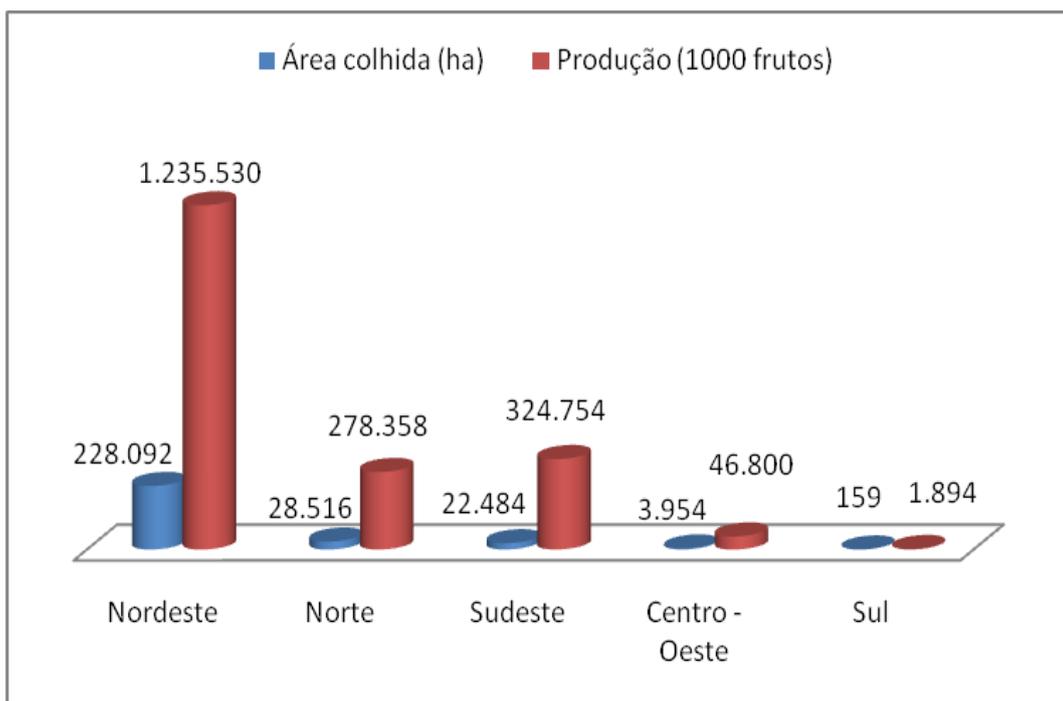


Figura 2.1 - Área colhida e produção de coco segundo as regiões brasileiras - 2007
Fonte: IBGE – Produção Agrícola Municipal (2007)

Em maior ou menor proporção, todos os estados do nordeste são produtores de coco. A liderança dos estados nordestinos se mostra expressiva, contando os três maiores produtores um total de 74% da quantidade produzida em todo o nordeste, estando entre os dez maiores produtores em nível nacional, conforme percentuais encontrados na figura 2.2.

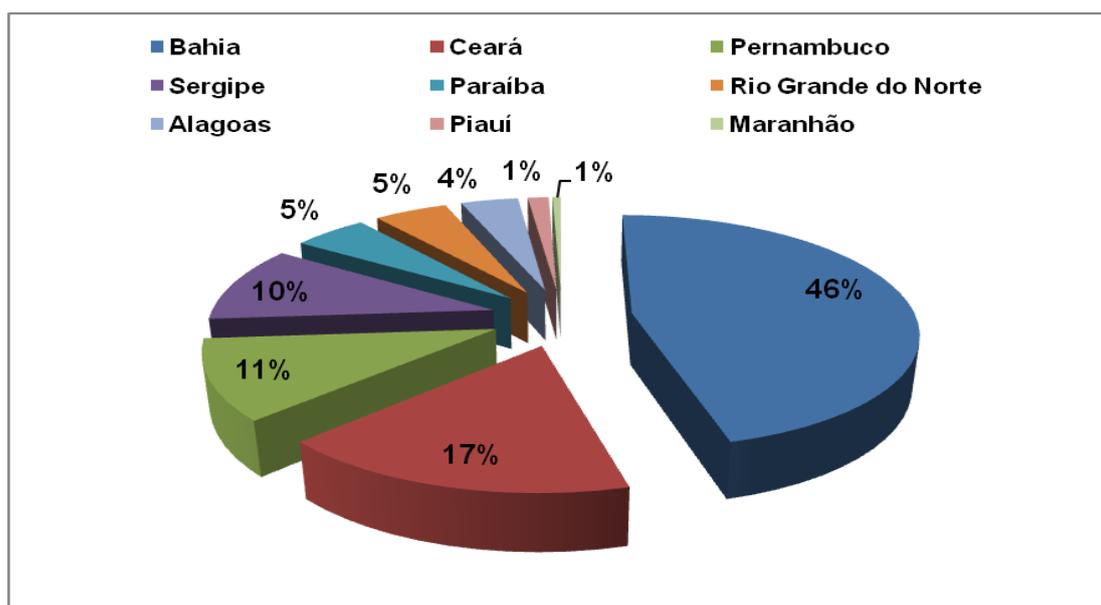


Figura 2.2 – Quantidade produzida de coco na região Nordeste – 2007
Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal (2007)

Para Fontes e Wanderley (2006), a implementação de um programa de revitalização da cultura do coqueiro no Brasil constitui-se, portanto, numa medida de maior importância e que poderia ser utilizada para dar suporte ao aumento da demanda dos diferentes produtos originados do coco. O programa poderia ser iniciado pelo zoneamento das áreas atualmente cultivadas, possibilitando, assim, avaliar aquelas passíveis de recuperação e renovação, como também para caracterizar espaços não ocupados que apresentem potencial de utilização.

Paralelamente recomenda-se ainda que sejam realizados estudos sobre a tipologia dos atuais produtores e a caracterização dos atuais sistemas de produção, de modo a conformar um conjunto de subsídios para a implementação do programa, direcionando o mesmo para os diferentes segmentos de produtores e demais atores que participam da cadeia produtiva do coco. Com base no diagnóstico realizado seria possível a adoção de novas tecnologias, tais como a utilização de material genético melhorado, o emprego do monitoramento fitossanitário e de práticas integradas de manejo, que associada à criação de linhas de crédito específicas, possibilitariam a melhoria de produtividade da cultura e, sobretudo, o aumento do rendimento e da sustentabilidade dos sistemas de produção empregados (FONTES e WANDERLEY, 2006).

2.2 – Cadeias produtivas

A análise de cadeias produtivas constitui-se numa ferramenta privilegiada da escola francesa de economia industrial. Apesar dos esforços empreendidos pelos economistas industriais franceses na conceituação dessas cadeias, seu conceito ainda permanece vago, sendo uma cadeia de produção definida basicamente pela identificação de um produto final (BATALHA, 2001). Ainda de acordo com este autor, a expressão cadeia produtiva, derivada a partir da abordagem conceitual do agronegócio, representa o conjunto das relações entre as atividades rurais, as indústrias que se relacionam com o setor rural, as atividades de apoio à produção e o consumidor final, tendo como foco um produto específico.

Silva (2005) defende a importância da conceituação das cadeias produtivas para o estabelecimento do agronegócio, já que este tem demandado constante aprimoramento das mesmas, independente do seu segmento.

Em relevantes estudos acerca da análise prospectiva em cadeias produtivas, Castro et al.,(1998) as define como um conjunto de componentes interativos, onde são compreendidos os sistemas agropecuários e agroflorestais, fornecedores, de serviços e insumos, indústrias de processamento e transformação, distribuição e comercialização, além dos consumidores finais dos produtos e subprodutos da cadeia. Nesse contexto, as cadeias produtivas devem suprir os consumidores finais com produtos em quantidade e qualidade consideráveis, de acordo com suas necessidades e atendendo a preços competitivos, pois a influência dos consumidores sobre os componentes das cadeias produtivas é muito forte, fator que deve ser considerado na busca do conhecimento das demandas do referido mercado consumidor como forma de garantia à sustentabilidade da cadeia produtiva como um todo. Em outro momento, reafirma o conceito de cadeias produtivas como sendo um conjunto de componentes interativos, incluindo os sistemas produtivos, fornecedores de insumos e serviços, indústrias de processamento e transformação, agentes de distribuição e comercialização, além de consumidores finais.

Especificamente, no caso de produtos de origem vegetal, cadeia produtiva pode ser visualizada como a ligação e inter-relação de vários elementos segundo uma lógica para ofertar ao mercado *commodities* agrícolas *in natura* ou processadas (SILVA, 2005). O modelo geral de uma cadeia produtiva pode ser observado na figura 2.3.

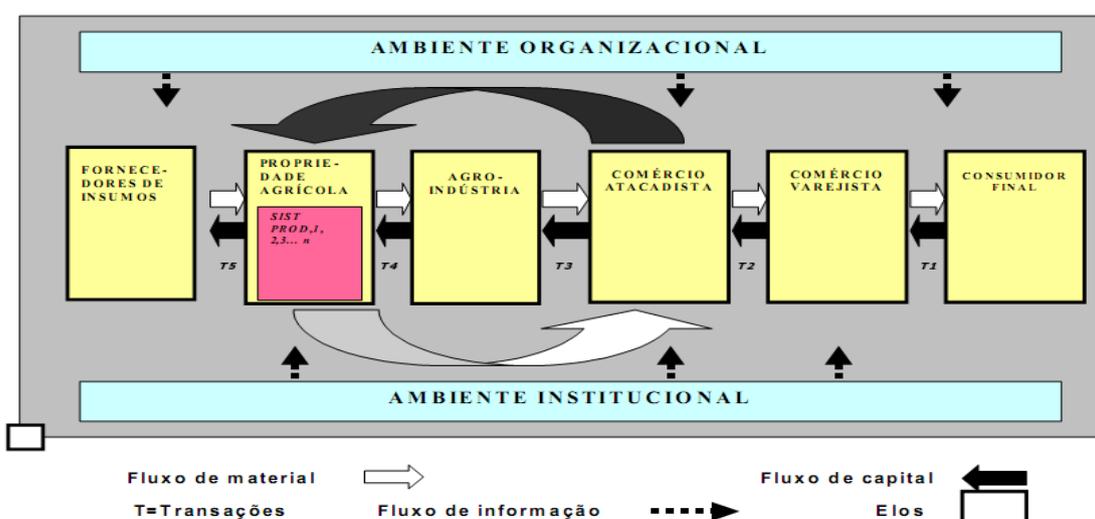


Figura 2.3 - Modelo geral de uma cadeia produtiva
Fonte: Castro et al., (2002)

Através da análise do modelo geral da cadeia produtiva apresentado por Castro et al. (2002), identificam-se alguns elementos que são característicos de sistemas, como os componentes interconectados, a saber: organizações dedicadas a alguma função produtiva direta ou a processo conexo à produção, como a comercialização; os fluxos de materiais (setas brancas) de capital (setas negras) ou de informação (setas ponteadas). Os componentes que determinam a especificidade da cadeia produtiva para a agricultura são a propriedade agrícola e a agroindústria, onde os produtos que serão comercializados e consumidos são especificados.

Morvan (1988) apud Batalha (2001) enumerou três séries de elementos que estariam ligados à visão de cadeias produtivas, a saber:

- Cadeias de produção como uma sucessão de operações de transformação dissociáveis, capazes de serem separadas e ligadas entre si por um encadeamento técnico;
- Cadeias de produção como um conjunto de relações comerciais e financeiras que estabelecem em todos os estados de transformação um fluxo de troca, situado de montante a jusante, entre fornecedores e clientes; e
- Cadeias de produção como um conjunto de ações econômicas que presidem a valoração dos meios de produção, assegurando a articulação das operações.

O entendimento do conceito de cadeia produtiva é relevante por possibilitar: (1) a visualização da cadeia de uma forma integral; (2) a identificação de debilidades e potencialidades; (3) a motivação no estabelecimento da cooperação técnica; (4) a identificação de gargalos e elementos faltantes; e (5) a certificação dos fatores condicionantes de competitividade em cada segmento (SILVA, 2005).

Os estudos realizados nessa área revelam que nas cadeias produtivas muitos de seus elos apresentam sérias fragilidades estruturais e limitações tecnológicas, gerenciais e informacionais, atuando sobre sua capacidade competitiva (MALDONADO e PIO, 2005).

Ao reforçar o conceito de cadeias produtivas, Castro et al. (2002) sugerem sua utilização na organização da análise e aumento da compreensão dos processos de

produção assim como ao se examinar o desempenho desses sistemas, na determinação de gargalos ao desempenho, nas oportunidades inexploradas, nos processos produtivos, gerenciais e tecnológicos.

Para Castro et al. (1998), os componentes das cadeias produtivas podem ter atitudes cooperativas ou conflituosas. Muitos fatores estão relacionados a este comportamento, mas certamente o grau em que cada uma dessas atitudes prevalecem dependem do grau de coordenação que a cadeia apresenta. Conseqüentemente, a coordenação na cadeia é um ponto importante para a eficiência e sucesso da mesma. Cadeias coordenadas conseguem suprir o mercado consumidor com produtos de boa qualidade, de forma competitiva e sustentável no tempo.

Apesar da indispensável compreensão do funcionamento do agronegócio à sua gestão por fornecer importantes subsídios para a formulação de macro-políticas e de estratégias de desenvolvimento setorial, os resultados das análises de cadeias produtivas oferecem maiores oportunidades de aplicação, pela sua maior especificidade e possibilidade de aprofundamento, seja no plano do desenvolvimento setorial, na gestão das cadeias ou na identificação de demandas tecnológicas para Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) (CASTRO, 2001).

2.2.1 – A cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte

Todos os trabalhos realizados até então no âmbito das cadeias produtivas tem como pressuposto o aperfeiçoamento das relações entre seus diversos elos, de forma a reduzir e eliminar os conflitos existentes, melhorando a produtividade e a qualidade dos produtos e serviços oferecidos aos seus consumidores, de modo a permitir-lhes sua satisfação total. A cadeia produtiva do segmento do coco segue a ordem geral das leis de mercado e, como todo processo de produção, é composta por agentes que ofertam os produtos, agentes de processamento, distribuição e agentes de consumo (FONTENELE, 2005).

O aprofundamento relacionado às mudanças estruturais pelo desenvolvimento da cadeia produtiva do coco passa pela intensificação da utilização dos seus recursos produtivos, de modo que a fronteira disponível para esse incremento situa-se dentro da própria estrutura produtiva já disponível, onde serão aprimorados os processos e

transformadas em oportunidades as ameaças, como o caso dos resíduos industriais (SENHORAS, 2004).

Para Cardoso et al. (2001), a importância da cadeia produtiva do coco no Brasil dar-se em virtude da possibilidade de seus produtos serem utilizados em uma série de processos industriais. Mesmo apresentando potencialidades para o mercado do coco e seus derivados, o baixo desempenho dessa cadeia produtiva que pode estar associado a problemas de eficiência e eficácia com necessidade de análise conjunta, onde não se encontram registros até então de estudos dentro dessa abordagem envolvendo a cadeia produtiva do coco.

Embora ocupe tão somente a nona posição no mercado nacional do coco, com uma produção estimada em 60.814 mil frutos numa área de 21.772 hectares em 2008, o Rio Grande do Norte ainda visualiza oportunidades consideráveis nesse mercado dado às grandes oportunidades de geração de emprego e renda advindos da produção dos mais variados subprodutos desse fruto.

A figura 2.4 ilustra uma típica cadeia produtiva do coco, com seus principais componentes e fluxos dos produtos. Distinguem-se os seus componentes mais comuns, ou seja, os fornecedores de insumos (defensivos, fertilizantes, mudas, máquinas, etc.), as propriedades agrícolas, com seus diversos sistemas de produção agrários (coco verde, coco seco, sementes e mudas), os distribuidores, atacadistas e varejistas, sujeitos de transformação do produto até o consumidor final em casos específicos, como da agroindústria. Nota-se portanto que as relações comerciais do coco podem ocorrer entre diferentes agentes de sua cadeia produtiva. Todos esses componentes estão relacionados a um ambiente institucional (Ministério da Agricultura, Embrapa/Embrapa, Emater, Ceasa) e a um ambiente organizacional (instituições de pesquisa, cooperativas, assistência técnica, Sindicatos, Bancos e Prefeituras), que em conjunto exercem forte influência sobre toda a cadeia produtiva.

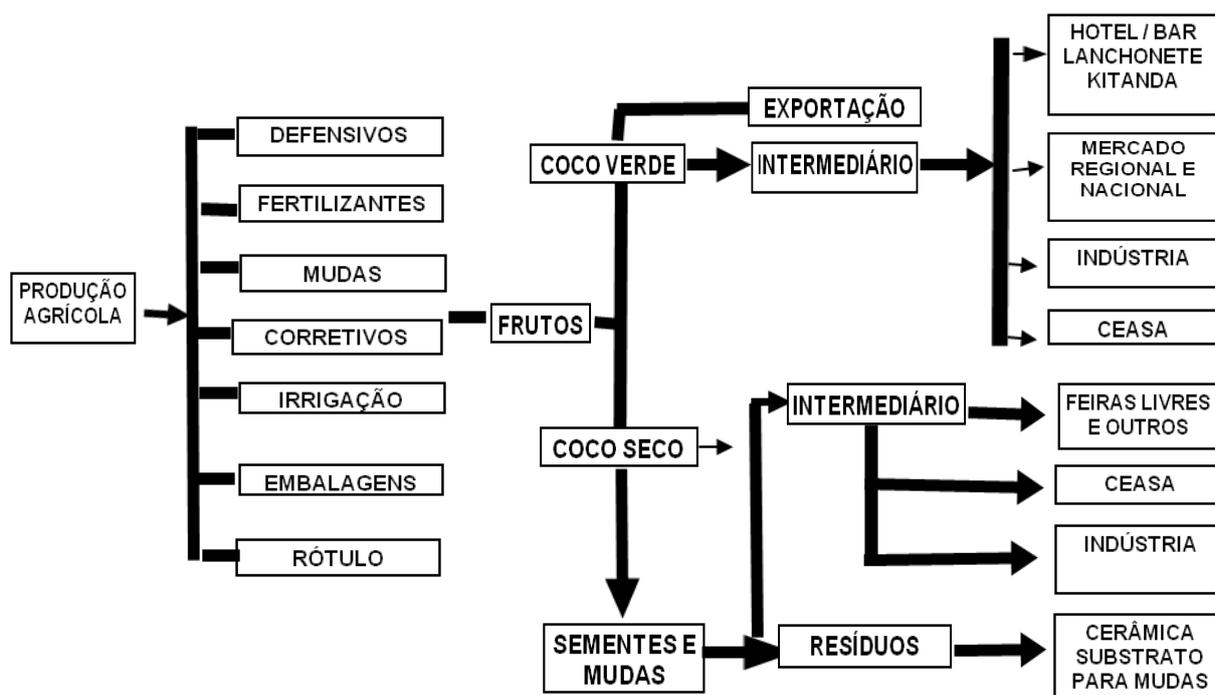


Figura 2.4 - Fluxograma da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte
Fonte: Emparn (2007)

A ausência de uma estrutura logística adequada à comercialização/distribuição do coco acarreta o não comprometimento do produtor agrícola nesse processo. Ao assumir a responsabilidade no processo de negociação, o intermediário/atravessador acaba por promover uma queda significativa no preço do coco dentro da propriedade. Pagando um preço geralmente abaixo dos custos da produção, o atravessador acaba por convencer o produtor acerca da pouca viabilidade da sua atividade, ocasionando a falta de investimentos em todo o processo produtivo, enfraquecendo a estrutura da cadeia produtiva como um todo.

Estudos realizados por Cuenca (2008) mostram o baixo rendimento nos plantios, motivado pela avançada idade dos coqueirais e exploração de forma extrativista, além do manejo inadequado. Segundo os cocoicultores, os preços não cobrem os custos, não compensando para eles os tratos culturais que a cultura exige. As considerações do autor trazem uma justificativa considerável quanto ao decréscimo na produção na área plantada e quantidade produzida do coco no Rio Grande do Norte entre os anos de 2004 e 2008, se comparados os dados em nível regional e nacional, conforme tabela 2.3.

Tabela 2.3 – Área plantada, área colhida e produtividade do coco no Brasil, Nordeste e Rio Grande do Norte – 2004/2008

	Área plantada (ha)	Área colhida	Quantidade produzida (1000 frutos)
BRASIL			
2008	288.559	287.016	2.149.322
2007	283.930	283.205	1.887.336
2006	294.161	289.815	1.985.478
2005	292.200	290.515	2.079.291
2004	288.142	285.243	2.078.226
NORDESTE			
2008	230.755	229.719	1.492.112
2007	228.416	228.092	1.235.530
2006	237.886	233.838	1.320.933
2005	235.989	234.859	1.432.211
2004	236.068	233.789	1.467.822
RIO GRANDE DO NORTE			
2008	21.772	21.772	60.814
2007	21.829	21.829	61.003
2006	30.255	30.255	81.156
2005	30.353	30.353	81.254
2004	30.301	30.301	81.001

Fonte: IBGE – Produção Agrícola Municipal (2008)

Porém, apesar das evidências da baixa produtividade, o coco ainda coloca-se entre os dez produtos agrícolas mais comercializados no Rio Grande do Norte, por constituir-se num importante fator gerador de emprego e renda no meio rural assim como em zona urbana, em virtude das inúmeras possibilidades advindas com a produção desse fruto, como reafirma Siqueira et al. (2002), quando diz que a importância da cultura do coqueiro em grande maioria se deve ao seu papel na produção de óleo, como geradora de divisas e como cultura de subsistência para os pequenos agricultores, fornecendo alimentos, bebidas, combustíveis, ração para animais e abrigo. Da casca do fruto se extrai a fibra, atualmente já empregada em estofamentos de veículos, enchimento de colchões, tapeçaria, cordoaria e fabrica de pincéis. Além de sua importância econômica, o coqueiro tem um papel muito importante na sustentabilidade de ecossistemas frágeis, a exemplo das comunidades costeiras.

Na tabela 2.4, encontra-se um comparativo entre a produtividade das principais culturas no Rio Grande do Norte e o coco-da-baía.

Tabela 2.4 – Produtividade das principais culturas do Rio Grande do Norte – 2003/2007

Principais culturas do Rio Grande do Norte – 2003 / 2007					
Cultura	2003	2004	2005	2006	2007
Abacaxi (1)	91.581	108.342	108.764	103.508	91.152
Banana (2)	157.552	199.666	201.891	202.872	191.026
Cana-de-açúcar (2)	3.153.139	3.257.293	3.286.428	3.391.184	3.836.626
Castanha de caju (2)	29.089	38.898	41.675	47.862	40.408
Coco-da-baía (1)	91.866	81.001	81.254	81.156	61.003
Feijão (2)	42.752	42.489	20.832	32.695	21.357
Mamão (2)	27.551	31.147	33.773	40.179	89.203
Mandioca (2)	394.572	591.065	696.985	521.581	566.216
Manga (2)	47.942	40.077	38.775	37.258	37.516
Melancia (2)	128.773	130.963	60.237	92.385	70.182
Melão (2)	192.421	167.492	101.403	245.552	230.690
Milho (2)	69.569	60.570	23.116	51.647	28.191

(1) Quant. Produzida em mil frutos

(2) Quant. Produzida em toneladas

Fonte: IBGE – Produção Agrícola Municipal (2007)

Segundo dados do IBGE (2007), a cultura do coqueiro no Rio Grande do Norte apresentou um decréscimo considerável em seu nível produtivo entre os anos de 2003 e 2007, inversamente a culturas como a cana-de-açúcar e a da castanha de caju, sendo essa última responsável por grande parte da exportação dos produtos agrícolas do estado. Dentre os inúmeros agravantes do déficit na produção do coco no Rio Grande do Norte, a elevada taxa de importação do coco ralado contribuiu significativamente em todas as esferas de sua comercialização, a saber: nacional, regional e estadual. Como relatado por Fontes e Wanderley (2006), uma vez iniciado o processo de importação

ralado a partir de países africanos e asiáticos, nos quais a cadeia produtiva do coco é altamente subsidiada, iniciou-se também uma competição desleal, donde vieram os preços do coco nacional a despencar, chegando a níveis que não compensavam nem mesmo os custos de colheita. O excesso de coco ralado importado determinou a queda acelerada dos preços do coco doméstico, descapitalizando os produtores, impossibilitando-os de investirem em seus plantios e tirando-lhes a oportunidade de promover a recuperação e a renovação dos coqueirais.

De acordo com estudos de Fontenele (2005), em 1995 o volume importado atingiu 16.845 toneladas, quantidade esta superior à demanda das principais agroindústrias brasileiras de coco. Nesse mesmo ano, o preço quilograma da noz para o produtor chegou a R\$ 0,07, quando o preço mínimo necessário para que o mesmo almeje algum lucro é de R\$ 0,20 a R\$ 0,25, resultando a importação em sérios prejuízos à exploração do coqueiro no Brasil acarretando uma grande evasão de divisas para o País, reduzindo acentuadamente o valor da produção nacional e diminuindo a remuneração do produtor rural.

Segundo Emparn et al. (2008), no período de 1999 a 2000, a importação do coco ralado aumentou 250% no Brasil, havendo em decorrência desse fato uma queda de preço do coco no mercado interno de 78% ocasionando uma grande crise no setor. Diante deste cenário, foi estabelecida uma medida de salvaguarda em 30/07/2002, sob forma de cotas de importação, limitando a importação do coco ralado no Brasil. Atendendo uma requisição do Sindicato Nacional dos Produtores de Coco (Sindcoco), a partir de 30/07/2006 foi editada a Resolução nº 19, da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), prorrogando a medida de salvaguarda até 31/08/2010, restringindo a importação do coco ralado a uma taxa equivalente a 20% do consumo nacional.

O Rio Grande do Norte respondeu as medidas de salvaguarda estabelecidas pela CAMEX implementando um projeto objetivando a recuperação e renovação dos coqueirais em toda a extensão estadual (EMPARN et al., 2008). A parceria entre as instituições estaduais Secretaria da Agricultura, da Pecuária e da Pesca – SAPE/RN, Instituto de Assistência Técnica e Extensão Rural - EMATER/RN e Empresa de Pesquisa Agropecuária do Rio Grande do Norte – EMPARN, apresentou aos produtores de coco do Rio Grande do Norte novas perspectivas às suas plantações. Foram estabelecidas metas de recuperação e renovação para os 147 municípios produtores de coco do estado, a serem atendidos no triênio 2007-2010, levando os produtores a

persistirem na busca pelo fortalecimento da cadeia produtiva do coco no estado, animando principalmente aqueles que utilizam-se da cultura do coqueiro para fins comerciais. Sobre os aspectos comerciais pertinentes a essa cultura, Siqueira et al. (2002) comenta que a forte tendência da exploração da cultura do coqueiro para o mercado da água-de-coco fez com que a cultura do coqueiro se instalasse prioritariamente em áreas litorâneas, sendo necessário algumas vezes o seu deslocamento a áreas irrigadas, levando-se em consideração apenas a produtividade dos plantios. Nesse sentido, Fontenele (2005) também enfatiza a fácil adaptação dessa cultura em áreas litorâneas, onde há predominância de solos com baixa fertilidade natural e susceptibilidade à erosão, onde o coqueiro também se dar como alternativa de conservação desses solos. Já de acordo com o CEAGRI (1973), a cultura do coqueiro também apresenta grande importância nas regiões litorâneas do Rio Grande do Norte, pela faixa do litoral possuir as condições mais favoráveis ao seu desenvolvimento, apresentando:

- Plantios contínuos ao longo de toda a costa;
- Produção destinada ao mercado estadual e nacional, com predominância do consumo doméstico, afora o consumo industrial incipiente; e
- Reúne a maior parte da produção estadual.

Assim, a análise da cadeia produtiva do coco no Estado do Rio Grande do Norte dar-se-á a partir da mesorregião Leste Potiguar, onde serão abordados principalmente os fatores que lhe conferem competitividade no mercado regional, podendo essa mesorregião ser considerada a mais relevante em se tratando da produção do coco no contexto das atividades agrícolas do Rio Grande do Norte, como mostrado na tabela 2.5.

Tabela 2.5 – Área plantada, área colhida, quantidade produzida e valor da produção do coco no Rio Grande do Norte e mesorregiões geográficas - 2007.

	Área plantada (ha)	Área colhida (ha)	Quantidade produzida (1000 frutos)	Valor da produção (1000 Reais)
Rio Grande do Norte	21.829	21.829	61.003	23.795
Oeste Potiguar - RN	406	406	1.493	582
Central Potiguar - RN	378	378	1.400	515
Agreste Potiguar - RN	870	870	2.408	840
Leste Potiguar - RN	20.175	20.175	55.702	21.858

Fonte: IBGE – Produção Agrícola Municipal (2007)

De acordo com o IBGE (2007), a mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte é notadamente a que melhor representa a cultura do coqueiro no estado em termos comercial e produtivo, onde são apresentados índices consideráveis em termos de área plantada, área colhida, quantidade produzida e valor da produção dentro da cadeia produtiva do coco.

Utilizando-se da análise feita por Fontenele (2005), apresenta-se a cultura do coqueiro no Rio Grande do Norte com alto potencial de atuação nos mercados nacional e internacional, sendo necessárias ainda melhorias ligadas à produtividade dos coqueirais, expansão das áreas de plantio, aplicação de recursos financeiros possibilitando a revitalização dos setores produtivo e industrial, proporcionando investimentos em tecnologias de produção, sendo esses fatores deveras importantes no aumento do nível de empregos e receitas no estado.

Diante desse cenário, o presente estudo adota, como princípio metodológico, uma abordagem à luz da concepção de cadeia produtiva, nos quais são focados o conjunto das inter-relações entre os vários níveis interativos das atividades produtivas ligados a cultura do coqueiro no Estado do Rio Grande do Norte, buscando mostrar que o conhecimento e avaliação de cadeias produtivas, além de contribuir no processo de identificação de gargalos de ineficiência no que se refere a políticas públicas e na indicação de aspectos tecnológicos passíveis de capacitar os setores produtivos a

competir em uma economia aberta e com reduzida interferência dos governos, servirá ainda como subsídios na elaboração de políticas de médio e longo prazos, incentivando processos e sistemas de produção mais eficientes, com vistas a garantir a competitividade dos produtos selecionados, tanto em nível nacional como internacional (VIEIRA et al., 2001).

2.3. Competitividade em cadeias agroindustriais

O termo competitividade pode ser encontrado na literatura científica sob diferentes interpretações, sendo várias as formas utilizadas para sua mensuração. A competitividade é um conceito abrangente, de caráter sistêmico e é afetada por um conjunto de fatores que se inter-relacionam interna e externamente à empresa (MOURA et al., 2006), porém, apesar das várias definições existentes na literatura acerca da competitividade, o seu caráter sistêmico - ou seja, que ela é afetada por um conjunto de fatores que se inter-relacionam - é um ponto comum entre as variadas abordagens (PINAZZA, 2008).

Para Herrera et al. (2005) a palavra competitividade não tem definição precisa. Existe na literatura econômica nacional e internacional diversos significados para o termo, que variam de acordo com a metodologia utilizada na análise e a proposta a que se destina. Enquanto que Maldonado e Pio (2005) mencionam que o conceito de competitividade é objeto de percepção autoral.

Nos debates envolvendo questões econômicas, governamentais, acadêmicas e empresariais há uma grande frequência do uso do termo competitividade, fazendo com que sua aplicação fosse popularizada de forma crescente nos últimos anos. Apesar disso, a competitividade ainda não é possuidora de um conceito universalmente aceito. Os enfoques e abrangências adotados na busca de uma vantagem competitiva variam em função do objetivo delineado em cada estudo (PINAZZA, 2008).

A discussão sobre competitividade ganha destaque nas décadas de 80 e 90, a partir de um novo desenho econômico, político, produtivo e social (HERRERA et al., 2005). Em consequência do ambiente de internacionalização econômica, política e financeira, a noção de competitividade fez parte dos debates sobre a política econômica no mundo nas últimas duas décadas. No fim da década de 70 e na década de 80, observaram-se mudanças no sistema de produção, que proporcionaram

mudanças ambientais nos mercados e na tecnologia, ocasionando a transição para um novo paradigma industrial. A ampla base tecnológica trouxe um aperfeiçoamento dos processos e dos produtos (FARINA, 1999).

A agricultura como um todo compreende componentes e processos interligados que propiciam a oferta de produtos aos seus consumidores finais, através da transformação de insumos pelos seus componentes. Este conjunto de processos e instituições ligadas por objetivos comuns constitui um sistema que, por sua vez, engloba outros sistemas menores, ou subsistemas. O sistema maior é o chamado negócio agrícola, agronegócio ou “agribusiness” (DAVIS e GOLDBERG (1957) apud BATALHA, 2001).

Os cenários futuros sinalizam para uma crescente importância da tecnologia como fator de competitividade e de sucesso dos negócios, em todos os setores da economia (PORTER, 1980).

O negócio agrícola brasileiro tem assimilado estes sinais, procurando integrar e harmonizar o trabalho de todos os segmentos desse mercado. O agronegócio, por sua vez, compõe-se de cadeias produtivas, e, estas possuem entre seus componentes, os sistemas produtivos que operam em diferentes ecossistemas ou sistemas naturais. Operando como contexto, existe um conglomerado de instituições de apoio, composto de instituições de crédito, pesquisa, assistência técnica, entre outras, e um aparato legal e normativo, exercendo forte influência no desempenho do agronegócio (CASTRO, 2000).

O processo de desenvolvimento econômico apresenta cada vez mais, interdependência entre os setores produtivos da economia, ou seja, a visão sistêmica. Desse modo, a agricultura não pode mais ter sua abordagem dissociada dos demais agentes responsáveis pelas atividades de produção de insumos, transformação, de distribuição e de consumo de matérias-primas (PINAZZA, 2008).

Desde a última década, o agronegócio tem se apresentado como um segmento de elevado ganho de competitividade e, de acordo com Porter (1999) entender os conceitos essenciais de estratégia competitiva e de estratégia corporativa proporcionam as bases para a análise de qualquer situação competitiva.

As mudanças verificadas nas últimas décadas implicaram em alteração no comportamento produtivo e competitivo de organizações e sistemas, as quais impactaram na própria percepção da competitividade e dos mecanismos necessários à sua sustentação. Nesse novo contexto, a análise dos fatores determinantes de um melhor desempenho competitivo passou a centrar-se não apenas na empresa individual, mas, principalmente, no estudo das relações entre as empresas e entre essas e as outras instituições. Essas relações vêm sendo cada vez mais estudadas, a partir do recorte analítico baseado no conceito genérico de cadeias produtivas. Sob essa forma de organização ganha relevância formatos que facilitam o exercício da integração e da troca de conhecimento entre as esferas produtivas, colocando a disposição das firmas a utilização das vantagens oriundas da interação e da coordenação contínua entre as partes (SOUZA e PEREIRA, 2006).

Batalha e Silva (1999) afirmam que os estudos de competitividade, dentro de uma visão de agronegócios, devem efetuar um corte vertical no sistema econômico para definição do campo de análise. Nestes casos, a competitividade deste sistema aberto definido por uma dada cadeia de produção agroindustrial, não pode ser vista como a simples soma da competitividade individual dos seus agentes. Existem ganhos de coordenação, normalmente revelados em arranjos contratuais especialmente adequados às condições de vários mercados que articulam esta cadeia, que devem ser considerados na análise da competitividade do conjunto do sistema. Desta forma, qualquer modelo metodológico e conceitual que se pretenda adequar à análise de competitividade em agronegócios deve, necessariamente, levar em consideração os ganhos potenciais de uma coordenação eficiente.

Para Farina (1999) a competitividade terá sua análise de acordo com a metodologia utilizada nesse processo juntamente a finalidade a que se destina, justificando a afirmação de Lima et al. (2000) quando apresenta o conceito de competitividade em cadeias produtivas agropecuárias a partir da definição estabelecida por Porter, considerando os produtos ou subprodutos da cadeia competindo no mercado consumidor de produtos agropecuários. Há que distinguir-se, entretanto, produtos com valor agregado ou diferenciados por algum tipo de característica distintiva e produtos do tipo *commodities*.

Para Zylbersztajn e Filho (2002) os estudos em competitividade de sistemas de agro-alimentares geralmente são baseados em comparação de custos e participação de

mercado dos países ou indústrias, onde sugerem a partir disso novos estudos baseados na coordenação desses sistemas. Nesse contexto, Kupfer (1992), sugere a compreensão da competitividade não somente como uma característica intrínseca de um produto ou de uma firma, mas seu conceito deve ser dotado de uma dimensão extrínseca à firma ou ao produto, estando também atrelada ao padrão de concorrência vigente no mercado considerado.

O estabelecimento de vantagem competitiva será diferente em cada caso, de modo que a competitividade de uma cadeia produtiva agroindustrial será fruto de uma série de fatores, sobre os quais os agentes a ela pertencentes terão maior ou menor grau de controlabilidade (MOURA et al., 2006)

Batalha e Lucchese (2003) enfatizam a necessidade de se tratar estudos de competitividade em cadeias agroindustriais ressaltando seu enfoque sistêmico, ou seja, deve-se considerar que a mesma é condicionada pela competitividade de todos os seus agentes, econômicos e sociais, que contribuem para a passagem de uma matéria-prima agropecuária à condição de produto final pronto para o consumo. Em resumo, o propósito da análise da competitividade é a formulação de uma estratégia para uma empresa enfrentar a concorrência (CASTRO, 2000).

Porém, em todos os casos relacionados à competitividade de cadeias produtivas, há a premente necessidade da discussão de conceitos que servirão de base na construção de estudos dessa ordem.

A necessidade da competitividade industrial tornou-se lugar comum no meio empresarial e na sociedade a partir da década de 80. Naqueles anos, ficou patente os avanços das empresas industriais nos países do leste asiático (RAMOS, 1999).

Em 1985, foi lançado um novo conceito para a competitividade das empresas, o conceito de vantagem competitiva (PORTER, 1986). Esse autor ainda salienta que através desse conceito distinguem-se duas formas das empresas se diferenciarem de suas concorrentes, apresentando uma vantagem competitiva: a diferenciação ou os baixos custos. Uma terceira dimensão a ser considerada, afetando a diferenciação ou os baixos custos é o escopo, ou seja, a gama de segmentos de mercado visados pela empresa.

A competitividade, embora faça parte do vocabulário contemporâneo de políticos, empresários, lideranças sindicais e patronais, entre outros, encontra na

literatura científica especializada várias interpretações diferentes. Diferentes são também as formas que os pesquisadores vêm tentando mensurar esta competitividade e identificar os principais fatores que a afetam.

Segundo Porter (1999), a competitividade é o resultado da produtividade das empresas de uma determinada localidade a partir da utilização de insumos para a produção de bens e serviços valiosos. Já para Farina (1999) a competitividade não tem uma definição precisa. Pelo contrário, compreende tantas facetas de um mesmo problema que dificilmente se pode estabelecer uma definição ao mesmo tempo abrangente e útil, porém, mais adiante afirma a competitividade, sob o ponto de vista da concorrência, como a capacidade sustentável (realização de lucros não-negativos) de sobreviver e crescer em mercados correntes ou novos mercados. Assim, a competitividade é uma medida de desempenho das firmas individuais, dependentes de relações sistêmicas, onde a presença de fornecedores e distribuidores internacionalmente competitivos permitem maiores ganhos de vantagem competitiva mediante os concorrentes. Nesse sentido, Giordano (1999) vê a competitividade com uma grande variedade de temas, onde a variação do seu foco está apenas entre aspectos econômicos e outros que tentam ligar o técnico-econômico, sociopolítico e aspectos culturais do processo intrínseco da competitividade. Enquanto que Omote (2006), ao defender que a competitividade compreende vários aspectos de um mesmo sistema, acaba por defini-la como uma medida de desempenho, podendo a partir desse conceito ser mensurada a competitividade de firmas individuais, sistemas agroindustriais, setores econômicos e até países.

É notório portanto, que independente da linha na qual sejam direcionados os estudos em competitividade, faz-se perceptível em todas elas o caráter sistêmico com que são analisados.

Haguenauer (1989) propôs que a competitividade fosse definida como “capacidade de uma indústria (ou empresa) produzir mercadorias com padrões de qualidade específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos em níveis iguais ou inferiores aos que prevalecem em indústrias semelhantes no resto do mundo, durante um certo período”, conceituação onde se pode levar em consideração tanto indicadores quantitativos como qualitativos na análise da competitividade.

As contribuições de Michel Porter (1986) no campo dos estudos sobre competitividade, possibilitaram novos enfoques analíticos para orientar políticas

públicas e, principalmente, ações empresariais na formulação de estratégias competitivas, identificando as forças que configuram o ambiente de negócios (TAVARES e SANTOS, 2006).

Para Filho e Filho (1998), as empresas agroindustriais competitivas são aquelas que, reconhecendo a especificidade das transações com as quais lidam, apresentam capacidade para desenvolver e sustentar vantagens competitivas frente a seus concorrentes, entre as quais duas se destacam: diferenciação de produtos e redução de custos. As vantagens competitivas também podem derivar de vantagens de custo e qualidade, associados à logística de transporte e à movimentação de cargas, à capacidade tecnológica, à prestação de serviço e ao prazo de entrega.

Independente da área a serem analisados os fatores concernentes à competitividade, concordar-se-á com Stevenson (2001) quando menciona que as empresas precisam ser competitivas para poderem vender seus bens e serviços no mercado, sendo a competitividade um fator de primordial importância na determinação do sucesso de uma organização, onde se conhecerá se acaso ganhará espaço no mercado atuante, se conseguirá funcionar mesmo em condições de declínio ou mesmo se irá à falência.

De acordo com as teorias e conceitos explicitados até então, mostra-se de forma relevante que a competitividade nas operações agroindustriais deve permear sua análise a partir do desempenho dos sistemas produtivos e não da firma, como proposto na análise acerca da competitividade industrial (HERRERA et al., 2005).

2.4. Fatores que afetam a competitividade

O presente tópico trará um referencial teórico sobre os fatores que afetam a competitividade, destacando dentro das possibilidades seu conceito aplicado ao agronegócio. Todavia, em todos os casos relacionados à competitividade no âmbito do agronegócio ou especificamente focada em cadeias produtivas, há a premente necessidade da discussão de conceitos gerais que servirão de base na construção de estudos dessa ordem.

2.4.1. Preço

A maioria das organizações que competem no preço podem até estabelecer margem de lucros menores, mas grande parte focaliza a redução dos custos dos bens ou serviços. Dessa forma, o preço constitui-se na quantia que um cliente deve pagar pelo produto ou serviço adquirido. Todos os outros fatores sendo iguais, os clientes irão certamente optar pelo produto ou serviço que tiver o valor mais baixo (STEVENSON, 2001).

Para que o preço dos produtos ou serviços sejam estabelecidos dentro da organização far-se-á necessário o seu posicionamento no mercado onde deseja atuar, como reforça Batalha (2001) quando menciona a vinculação da política de preços da empresa à escolha do posicionamento dos seus produtos em relação aos concorrentes, aos lucros e ao retorno desejado sobre os investimentos e a sustentação e ampliação de sua parcela de participação no mercado. Neste contexto, a correta formação de preços de vendas é questão fundamental para a sobrevivência e o crescimento auto-sustentado das empresas, independentemente de seus portes e de suas áreas de atuação (ESTRELA et al., 2002).

Para Rossetti (1990) o preço dos produtos é um fator determinante no aumento ou decréscimo das quantidades procuradas pelos consumidores pela relação funcional de dependência existente entre os preços e a demanda de determinados produtos.

Dentro do processo de fixação de preços dos produtos dentro das organizações, faz-se necessário que uma destas desenvolva seu mecanismo próprio, utilizando-se de informações internas respaldadas em pesquisas externas atualizadas continuamente. O processo de fixação de preço depende de inúmeras variáveis, onde as mesmas nem sempre fazem parte de decisão interna da organização, ficando esta a merecer um planejamento consubstanciado em informações estratégicas de mercado (demanda, oferta e concorrência) e que possa refletir os objetivos da instituição. Com isso, a identificação e a quantificação da influência de cada uma dessas variáveis possibilitam a que as empresas minimizem o risco de tomar decisões num ambiente de incertezas (ESTRELA et al, 2002).

Dutra et al. (2004) argumentam que o preço de venda constitui-se atualmente numa das principais ferramentas da vantagem competitiva das organizações, onde

utilizar-se-ão de sua correta formação como estratégia em qualquer estrutura de mercado, principalmente naquelas altamente competitivas.

Neste contexto, Estrela et al.(2002) concluem que uma correta formação de preços de vendas é questão fundamental para a sobrevivência e o crescimento auto-sustentado das empresas, independentemente de seus portes e de suas áreas de atuação.

2.4.2. Custo

Dentro de cada mercado, há sempre um segmento que compra tendo por base os baixos custos. Nesse contexto, para competir com sucesso nesta parcela do mercado, uma empresa precisa necessariamente ser um produtor de baixo custo, fator esse que não garantirá a lucratividade e o sucesso dessa empresa (DAVIS et al., 2003), pois um produtor de baixo custo deverá descobrir e explorar todas as suas fontes de vantagem nesse contexto competitivo (PORTER, 1986).

Produzir um bem ou serviço com o menor custo possível é um objetivo que toda organização mantém, independente do segmento a que pertença, pois na maioria das vezes é este o fator decisório na compra dos consumidores, quando estes buscam sempre o menor preço de venda, garantido muitas vezes por uma estratégia de redução de custos (MARTINS e LAUGENI, 2005). Porém, Slack (1993) afirma que os custos serão sempre melhorados se houver uma otimização na utilização de recursos materiais e mão-de-obra assim como nas tecnologias utilizadas no processo produtivo, não sendo necessário o corte nos custos onde na maioria das vezes esse exercício passa a ser apenas uma atividade ritual aparentando algo relevante quando de fato necessário mesmo será o exercício de repensar as causas ocultas dos custos elevados.

Para Slack et al. (2002), custo pode significar os custos com tecnologias e instalações, mão-de-obra e custos de materiais e serviços. Assim, para qualquer empresa que concorre diretamente em preço, o preço será seu principal objetivo de produção, pois quanto menor for o custo atribuído ao seu processo produtivo, menor será o preço repassado aos seus consumidores, conferindo-lhe vantagem competitiva sobre os demais.

O custo é também de vital importância nas estratégias inerentes a diferenciação de produtos dentro das organizações, pois uma empresa com capacidade para

diferenciar seus produtos deve manter seu custo próximo da concorrência, exercendo forte influência na estrutura industrial como um todo (PORTER, 1989). O autor complementa: para que uma empresa assuma a liderança estratégica no custo ela precisa ser necessariamente a líder entre todas as outras que disputam tal posição, não apenas uma entre essas. Coloca ainda que o líder no custo deve angariar paridade ou proximidade com base na diferenciação relativa Junto aos seus concorrentes para ser de fato um competidor acima da média estabelecida, embora a liderança já seja parte de sua vantagem competitiva. Já para Slack (1993), o que de mais relevante pode ser feito ao se tratar de custos no processo produtivo, é fazer com que haja um decréscimo deste com o melhoramento contínuo de outras coisas, como qualidade e velocidade no fluxo do processo sem a necessidade premente do corte nos custos.

2.4.3. Qualidade

A qualidade refere-se à capacidade que tem um produto ou serviço de atender as expectativas dos clientes ou até mesmo de superá-las. Está relacionada com as percepções do comprador sobre como irá atender bem o seu propósito, referindo-se assim aos materiais, a mão de obra e ao projeto (STEVENSON, 2001).

Atualmente, nos mercados altamente competitivos, os gerentes estão reconhecendo o valor da fidelidade dos clientes, não sendo suficiente apenas sua satisfação. Os produtos e serviços devem cativar os clientes de forma a mantê-los, sendo essa prática possível através da oferta de produtos e serviços com qualidade considerável. Hoje, no entanto, é cada vez maior o número de empresas que reconhecem o real valor da qualidade como arma estratégica em potencial. De acordo com essa abordagem, essas empresas conseguem se destacar no mercado por conseguir identificar novos nichos, assim como conseguem aumentar substancialmente sua participação em mercados já conquistados (DAVIS et al.,2003).

Para Slack (1993) a qualidade é fazer certo, fazer o que de fato deveria ser feito, é não cometer erros, ser totalmente livre de erros. Sendo assim, o desempenho da qualidade acarreta mais do que essa virtude em si, sendo esse “fazer certo” fator transformador dos aspectos de desempenho dentro das operações. Contradizendo esse conceito, a baixa qualidade não apenas prejudica a velocidade do fluxo de produção, como também não a tornará confiável.

Fator de grande influência sobre a satisfação ou insatisfação dos consumidores, a qualidade, quando apresentada em produtos e serviços, proporcionam alta satisfação por parte dos consumidores aumentando consideravelmente suas chances de retorno, enquanto produtos e serviços que apresentam má qualidade diminuem as chances desse consumidor retornar (SLACK et al., 2002).

Sendo a qualidade a excelência de determinado produto, onde se inclui sua atratividade, ausência de defeitos, confiabilidade e segurança a longo prazo (BATEMAN e SNELL, 1998), a satisfação do cliente com relação à qualidade de um produto será facilmente analisada através da relação entre percepção e expectativa. A saber, quando a percepção for inferior a expectativa de um cliente por um produto ou serviço o cliente não conseguirá perceber a qualidade, no entanto, se o produto ou serviço corresponder às expectativas dos clientes, a qualidade do produto ou serviço é considerada aceitável. Se a experiência do cliente com um produto ou serviço for melhor do que suas expectativas, a qualidade desse produto ou serviço será considerada alta (SLACK et al., 2002).

Os esforços das empresas na área da qualidade de produtos e serviços apresentam uma dupla implicação no desenvolvimento de sua vantagem competitiva, pois fora do que foi imaginado, a melhoria da qualidade geralmente acarretará uma conseqüente redução nos custos de produção (MARTINS e LAUGENI, 2005).

2.4.4. Diferenciação

Através dos processos de globalização e dinamização da economia, as empresas passaram a buscar cada vez mais a diferenciação de seus produtos no mercado pelo aumento significativo da concorrência, de forma a tornar os consumidores mais fiéis e alcançar novos nichos do mercado (SILVA et al, 2008).

A diferenciação constitui-se atualmente num dos maiores objetivos almejados pelas empresas na busca da vantagem competitiva (MIRITZ, 2007), assim como salienta Porter (1989), uma empresa busca se diferenciar dos seus concorrentes ao oferecer-lhes algum produto singular que apresente alto valor aos seus consumidores além do preço baixo oferecido. Assim, a diferenciação permite que a empresa peça um preço prêmio, vendendo um maior volume do seu produto por determinado preço ou ainda obtenha benefícios equivalentes, como uma maior fidelidade por parte dos

consumidores durante quedas cíclicas ou durante o período de sazonalidade. A diferenciação resultará num desempenho superior se o preço prêmio alcançado ultrapassar qualquer custo adicionado do fato de sua singularidade. A diferenciação em uma empresa ainda poderá agradar a um grupo amplo de consumidores em uma indústria ou a apenas um subgrupo de consumidores com necessidades particulares.

Silva et al (2008) afirmam a diferenciação como ponto chave para se chegar até os consumidores, justificando a busca permanente desta para se manterem firmes no mercado. Assim, a empresa alcançará temporariamente uma vantagem de monopólio pela exclusividade do seu produto obtida através da diferenciação (RAMOS, 1999).

No agronegócio a diferenciação é mais enfatizado nas atividades de venda ao consumidor final, onde o processo de escolha é orientado por critérios diversos como sabor, preço, conveniência, saúde, entre outros e onde os critérios de escolha sejam subjetivos e, dessa forma menos sujeitos a avaliações quantitativas (ZYLBERSZTAJN, 2005).

2.4.5. Flexibilidade

Atualmente, as necessidades cada vez mais específicas dos clientes vêm forçando as empresas a uma procura constante pela inovação de seus produtos, serviços e processos. Como consequência, é observada a produção de uma grande quantidade de modelos diferenciados nas plantas fabris e a obsolescência de produtos e recursos de produção numa velocidade jamais vista (SANTOS et al., 2004).

Diversos autores destacam a flexibilidade como uma das mais importantes vantagens competitivas, justificada pela capacidade que muitas empresas já possuem em adaptarem-se com certa rapidez as mudanças no volume de demanda, no mix e no projeto do produto e entendem flexibilidade como sendo a capacidade da mudança das operações do processo produtivo, podendo essa alterar a produção que se faz, como faz e quando faz (STEVENSON, 2001; SLACK et al., 2002).

A flexibilidade, a partir de uma perspectiva estratégica, diz respeito à habilidade de uma empresa oferecer uma grande variedade de produtos a seus clientes (DAVIS et al., 2003), conferindo a organização a capacidade de produzir grande variedade de produtos diferentes ou operar em diferentes níveis de saída (SLACK, 1993).

Para Stevenson (2001), flexibilidade é a capacidade de dar respostas às mudanças, sendo essas relacionadas com aumentos ou decréscimos no volume da demanda ou a mudanças efetivas no projeto dos bens e serviços da empresa.

Como nem tudo no ambiente da produção é totalmente confiável, o inesperado ou o não planejado de alguma forma deve ser acomodado (SANTOS et al., 2004). Portanto, Slack (1993) afirma que a flexibilidade deve ser vista como um “amortecedor da operação”, dando proteção e permitindo que a produção não pare seu trabalho. A flexibilidade é então um meio para alcançar uma estratégia de vantagem competitiva por permitir que as empresas lidem melhor com as falhas de fornecedores internos e externos, com a expedição de pedidos prioritários, com as quebras de equipamentos, com os ajustes na demanda por produtos e com a adaptação de produtos a requisitos específicos dos clientes (SANTOS et al., 2004).

Slack (1993) comenta que a rapidez, entendida como entrega rápida, rápido desenvolvimento de novos produtos ou a rápida personalização/adaptação de produtos pode ser melhorada por uma produção flexível, sendo a flexibilidade o foco da batalha competitiva do futuro.

A flexibilidade deve estar presente, principalmente, nos equipamentos e na forma de desenvolvimento de novos produtos, devido às novas formas de concorrência e necessidades dos consumidores, sendo de primordial importância responder rapidamente às mudanças do mercado assim como às exigências do consumidor (MARTINS e SACOMANO, 2004).

Dessa forma, Santos et al. (2004) concluem que a flexibilidade representa então um caminho para atingir fins como: confiabilidade, custo e velocidade, melhorando a confiabilidade pela ajuda que fornece ao lidar com interrupções inesperadas no fornecimento.

2.4.6. Rapidez

Em alguns mercados, a habilidade de uma empresa entregar seus produtos mais rapidamente do que seus concorrentes pode ser crítica, fazendo com que esse fator seja determinante no estabelecimento de uma vantagem competitiva sobre a concorrência (CHASE et al., 2004). Nesse contexto, Corrêa e Corrêa (2004) afirmam a velocidade

como estratégia que pode ser adotada na busca da competitividade dentro das organizações, onde essas deverão estabelecer limites para: tempo para iniciar o atendimento, tempo facilidade no acesso às operações, tempo para cortes nos preços, prazo e especificação para posteriormente ganhar tempo na entrega dos seus produtos.

Na obtenção de uma vantagem competitiva muitas empresas concentram seus esforços na redução do tempo empreendido em várias áreas, sendo essa redução alcançada principalmente na fase de processamento dos produtos, seguindo a fase de recuperação de informações, no projeto do produto chegando finalmente a otimização da resposta aos clientes (STEVENSON, 2001). Para o autor, a rapidez está relacionada a diferentes aspectos dentro de uma empresa, a saber: o fornecimento do produto ou serviço aos clientes, a devolução de novos produtos ou serviços ao mercado e as melhorias que são feitas nos produtos ou processos.

De acordo com Davis et al., (2001) a velocidade de entrega possui duas formas de mensuração, a saber: a quantidade de tempo transcorrido entre o pedido do produto até sua entrega e a variabilidade do tempo de entrega. Afirmam ainda que, independente de que seus clientes sejam essas empresas ou consumidores finais, a variabilidade nos tempos de entrega acarretará danos significativos por afetar a eficiência global do processo.

Ao optar por manter a rapidez como vantagem competitiva, cada empresa deverá responsabilizar-se por minimizar o tempo entre a solicitação dos bens e serviços solicitados pelo consumidor e sua recepção (SLACK et al., 2002), pois além de garantir a satisfação do consumidor por receber o produto ou serviço solicitado em tempo menor haverá conseqüentemente uma redução nos estoques intermediários, aumentando o giro dos estoques de matérias-primas chegando a redução significativa de desperdícios e perdas (MARTINS e LAUGENI, 2005).

Slack (1993) conclui que o tempo é muito mais do que dinheiro, também se constitui num valor por poupar os custos no processo produtivo além de garantir benefícios ao consumidor. Mover solicitações e materiais através das operações torna a produção mais enxuta e conseqüentemente mais produtiva, além de aproximar os requisitos dos clientes e a resposta da empresa, fazendo do tempo ganho um investimento na satisfação dos consumidores e na redução dos custos.

2.4.7. Confiabilidade

Chase et al., (2004) afirmam a confiabilidade como a habilidade atribuída à empresa em despachar seu produto ou serviço antes do prazo por ela estabelecido.

Confiabilidade relaciona-se ao cumprimento no prazo de entrega dos produtos junto aos seus clientes, não podendo estar dissociado ao critério de velocidade pelo fato de serem objetivos de desempenhos essenciais dentro de uma empresa (SLACK, 1993), assim, fazer as coisas em tempo para os consumidores receberem seus bens e serviços no momento prometido reflete claramente o compromisso da empresa com a confiabilidade, enquanto os consumidores só poderão julgar tal critério após o produto ou serviço solicitado ter sido entregue (SLACK et al., 2002).

O cumprimento das promessas feitas, o cumprimento dos prazos em de comum acordo, a segurança pessoal ou de bens dos clientes e a assistência dada mesmo quando algo sair errado, são esforços que uma empresa deve realizar para garantir no mercado sua posição dentro do critério da confiabilidade (CORRÊA e CORRÊA, 2004).

Com o passar do tempo a confiabilidade poderá ser mais importante que qualquer outro critério, expressando tal importância através da economia de tempo, na economia de dinheiro e na estabilidade que dará à empresa (SLACK et al., 2002). Daí a recomendação de Slack (1993) que, embora sendo uma virtude não muito recompensada, a empresa deve fazer da confiabilidade um objetivo, explícito, medido e recompensado.

2.4.8. Logística

A competitividade das organizações tem ditado a permanência de uma destas no mercado. Através do advento da globalização da economia, torna-se imperativa a necessidade de redução de custos na adoção de um sistema integrado de logística (RIBEIRO, 2001).

Para Slack et al.,(2001) na maioria das vezes o termo logística é usado análogo a gestão da distribuição física, porém, atualmente tem sido muito usado na descrição da distribuição física além do consumidor imediato, ao longo de toda a cadeia até o consumidor final.

A logística deve ser entendida como um dos principais instrumentos administrativos na obtenção da vantagem competitiva das organizações locais deste século. A necessidade de uma integração logística, aliada às constantes mudanças das necessidades dos clientes, nos leva a ver na logística não apenas as atividades de: almoxarifado, unitização, estoque e transporte de mercadorias, mas sim planejamento e coordenação do fluxo de informações e do fluxo de materiais que permitem maior eficiência no suprimento da fábrica, no planejamento da produção e na distribuição física dos produtos acabados (RIBEIRO, 2001).

Silva (2007) conceitua a logística é um conjunto de métodos de controle contábil, tributário, financeiro e operacional dos fluxos de matérias primas e produtos acabados desde os pontos de fornecimento até os pontos consumidores, envolvendo fatores, tais como: estruturas de armazenagem; plantas de pré-beneficiamento, beneficiamento, ou de transformação, estações de transbordos, modais de transporte e meios de comunicação. Já para Stevenson (2001), independente da denominação atribuída à logística, irá tratar-se sempre de um processo sinuoso, arrojado e fatigante que, através dele, as empresas movimentam os materiais, peças e produtos para os clientes e salienta a grande necessidade da logística na obtenção de vantagens e posicionamento competitivo por parte das organizações, enquanto Ribeiro (2001) afirma as atividades logísticas como vitais para as organizações.

Cada vez mais a logística se torna um diferencial competitivo para as empresas à medida que contribui significativamente na redução de custos e conseqüentemente na melhoria de desempenho das mesmas. No mundo globalizado atual, não são mais perdoados erros estratégicos e a concorrência está sempre pronta para absorver demandas perdidas por empresas que estão logisticamente mal preparadas (DUMIT, 2005), e complementa informando que a grande maioria das organizações já opera na busca da integração entre fornecedores e clientes, onde adotam um planejamento integrado com suas operações, possibilitando uma maior flexibilidade no fluxo de informações que agilizam as entregas dos componentes ou produtos acabados.

Em nível do agronegócio, as mudanças sociais, econômicas e de mercado das últimas décadas em nível mundial acabaram por globalizar esse segmento. Com esse novo cenário, as relações entre fornecedores e clientes foram fortemente pautadas em requerimentos de padrões de qualidade física, sanitária, nutricional, de matérias primas, agro-alimentares e derivados, obrigando os empreendedores do agronegócio ao contínuo

aprimoramento de práticas que objetivam: (i) analisar e otimizar os fluxos operacionais, (ii) eliminar as atividades que não agregam valor, (iii) reduzir custos, (iv) reduzir os prazos de entrega, (v) melhorar o fluxo de informação entre os componentes da cadeia produtiva, e (vi) ofertar produtos de qualidade (SILVA, 2005).

No âmbito do agronegócio, é notória a indissociabilidade entre a logística e o conceito de cadeia produtiva, onde Silva (2007) conclui que a logística implica em promover a dinâmica entre os elementos de uma cadeia produtiva de tal forma a estabelecer tráfegos de informações, recurso financeiro, matérias prima e produtos acabados.

Dessa forma, no contexto do referencial teórico apresentado, segue detalhamento da metodologia empregada nesse trabalho no capítulo 3, de modo a estabelecer um nível de confiabilidade considerável aos dados coletados.

Metodologia da Pesquisa

3.1. Tipologia da Pesquisa

O presente estudo pode ser classificado como uma pesquisa exploratória e aplicada. A pesquisa exploratória se projeta para mostrar de forma mais completa a natureza do problema e da situação atual, apontando caminhos para pesquisas futuras, enquanto a pesquisa aplicada objetiva gerar conhecimentos para aplicação prática dirigidos à solução de problemas específicos. Envolve verdades e interesses locais (SILVA e MENEZES, 2001).

A pesquisa terá o objetivo descritivo e uma abordagem quantitativa, ou seja, observa, analisa, correlaciona variáveis e traduz em números as opiniões e informações para classificá-las e analisá-las, requerendo o uso de recursos e técnicas estatísticas (CERVO e BERVIAN, 2002).

A metodologia aplicada será o método de levantamento tipo *survey*, utilizada no estudo da importância de certos fenômenos, descrevendo a distribuição dos mesmos em uma população (FORZA, 2002). O *Survey* é um procedimento utilizado na coleta de dados primários a partir de indivíduos, podendo os dados variar entre crenças, opiniões, atitudes e estilos de vida até informações gerais sobre a experiência do indivíduo, tais como gênero, idade, educação e renda, bem como as características de uma empresa, como lucro e número de funcionários. As *surveys* são usadas quando o projeto de pesquisa envolve a coleta de informações de uma grande amostra de indivíduos (HAIR et al., 2007).

O método estatístico significa redução dos fenômenos sociológicos, políticos, econômicos, etc. a termos quantitativos e as manipulações estatísticas, que permite comprovar as relações dos fenômenos entre si, e obter generalizações sobre sua natureza, ocorrência e significado (LAKATOS e MARCONI, 2001).

A coleta de dados será através de entrevistas com aplicação de questionários com perguntas tipo “fechadas” (LIMA, 2009), utilizando-se de escala Tipo Likert.

3.2. Plano Amostral

Esse estudo delimitou-se a pesquisar os extensionistas da Emater/RN em atuação na Mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte, conforme observada na figura 3.1.

Figura 3.1 – Mapa das Mesorregiões do Rio Grande do Norte
Fonte: IDEMA/RN (2008)

O campo de aplicação do instrumento de pesquisa foram os escritórios locais dos municípios pertencentes as regionais da Emater/RN situadas na Mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte.

A Emater/RN, principal órgão público de assistência técnica e extensão rural norte-rio-grandense, estrutura-se a partir de escritórios regionais e apresenta como missão contribuir na promoção do agronegócio e do bem estar social, enfocando o agricultor familiar através da utilização dos serviços de assistência técnica e extensão rural pública com qualidade para o desenvolvimento sustentável, como pode ser verificado na figura 3.2.

A credibilidade da Emater/RN comprova-se no contexto das atividades extensionistas do estado a partir dos anos de atuação junto aos produtores agrícolas e demais ramos de atividade no âmbito do agronegócio estadual, há cinquenta anos fornecendo serviços com presteza e eficiência.



Figura 3.2 - Mapa das regionais da Emater/RN
Fonte: www.emater.rn.gov.br (2009)

A população alvo dessa pesquisa será composta por técnicos agrícolas, agrônomos, zootecnistas e demais profissionais extensionistas que concomitantemente a sua prática de extensão junto a Emater/RN apresentem alguma percepção acerca da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte lotados nos municípios que compõem a mesorregião Leste Potiguar, conforme descrito na tabela 3.1.

Tabela 3.1 - Número de extensionistas entrevistados por município nas regionais da Emater/RN na Mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte

MUNICÍPIO	NÚMERO DE EXTENSIONISTAS
REGIONAL DE SÃO JOSÉ DE MIPIBU	
Arês	1
Baía Formosa	1
Canguaretama	1
Espírito Santo	1
Goianinha	1
Montanhas	1
Nísia Floresta	1
Parnamirim	2
Pedro Velho	1
São José de Mipibu	4
Senador Georgino Avelino	1
Tibau do Sul	1
Vila Flôr	1
REGIONAL DE JOÃO CÂMARA	
Ceará-Mirim	1
Extremoz	1
João Câmara	2
Macaíba	3
Maxaranguape	1
Pedra Grande	2
Pureza	1
Rio do Fogo	1
São Gonçalo do Amarante	1
São Miguel do Gostoso	1
Taipu	1
Touros	1
ESCRITÓRIO REGIONAL	
Natal	2
Total	35

Fonte: Dados da pesquisa (2009)

A **mesorregião Leste Potiguar** é uma das quatro mesorregiões do Rio Grande do Norte, compreendendo a maior parte da população do Estado, por incluir a região metropolitana. É formada pela união de 26 municípios agrupados em quatro microrregiões, situando-se ainda nas zonas homogêneas do Litoral Oriental, Litoral Norte e Agreste do Estado, conforme descritos na tabela 3.2.

Tabela 3.2 – Municípios da mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte e suas referidas Zonas Homogêneas

MUNICÍPIOS	ZONAS HOMOGÊNEAS
Arês	LITORAL ORIENTAL
Baía Formosa	
Canguaretama	
Ceará - Mirim	
Espírito Santo	
Extremoz	
Goianinha	
Macaíba	
Maxaranguape	
Natal	
Nísia Floresta	
Parnamirim	
Pedro velho	
Rio do Fogo	
São Gonçalo do Amarante	
São José de Mipibu	
Senador Georgino Avelino	
Tibau do Sul	
Vila Flôr	
Pedra Grande	LITORAL NORTE
Pureza	
São Miguel do Gostoso	
Taipu	
Touros	
Montanhas	LITORAL AGRESTE

Fonte: Dados da pesquisa (2009)

Compreendendo uma área de 6.451,841 km² de extensão e uma população estimada em 1.473.936 habitantes, a mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte tem o turismo estadual praticamente todo voltado ao seu território, abrangendo toda a área turística do litoral urbano - Natal, litoral sul - Parnamirim até Baía Formosa e litoral norte - Extremoz até Pedra Grande (IBGE, 2008).

3.3 – Instrumento de Pesquisa e Procedimento de Coleta de Dados

O instrumento de pesquisa utilizado no processo de coleta de dados desse estudo foi o questionário, devidamente adequado e aplicado junto aos extensionistas da Emater/RN atuantes nos municípios da Mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte, como encontra-se no apêndice A.

Os questionários foram compostos com questões e múltipla escolha, numa escala tipo Likert, em virtude dessa escala oportunizar aos entrevistados se expressarem em termos de graus de opinião, referindo-se a questão tratada no referido questionário (CHIMENTI, 2003).

As variáveis direcionadoras da competitividade que estruturaram o instrumento de pesquisa aplicado foram as que se seguem: preço, custo, qualidade, diferenciação, flexibilidade, rapidez, confiabilidade e logística, nesta seqüência. Em seguida, foi analisado o perfil dos entrevistados, utilizando-se de variáveis do tipo: sexo, tempo de atuação na instituição, profissão e município de atividade de extensão. Na tabela 3.3 encontram-se descritas as variáveis do estudo seguidas do grupo ao qual pertencem.

Tabela 3.3 - Variáveis do estudo, suas descrições e o grupo ao qual pertencem.

Variável	Descrição da variável	Grupo da variável
COMPET_CONHECI	Percepção do entrevistado acerca do termo competitividade	COMPETITIVIDADE
COMPET_CAD	Opinião do entrevistado sobre o nível de competitividade na cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte	
COMPET_DIFIC	Percepção do entrevistado sobre as dificuldades encontradas pelos produtores no desenvolvimento da competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte	
PREÇO	Opinião do entrevistado em relação ao preço do coco comercializado no Rio Grande do Norte	PREÇO
CUSTO_PROD	Percepção do entrevistado acerca do custo da produção do coco no Rio Grande do Norte	CUSTO
CUSTO_MÃO	Percepção do entrevistado acerca do custo da mão-de-obra empregada na produção do coco no Rio Grande do Norte	

CUSTO_MAQ	Percepção do entrevistado acerca do custo das máquinas e equipamentos utilizados na produção do coco no Rio Grande do Norte	
CUSTO_DIST	Percepção do entrevistado acerca do custo no processo de distribuição do coco no Rio Grande do Norte	
CUSTO_ASSIST	Percepção do entrevistado acerca do custo de assistência técnica especializada utilizada na produção do coco no Rio Grande do Norte	
CUSTO_INST	Percepção do entrevistado acerca do custo com intermediários na comercialização do coco no Rio Grande do Norte	
QUALI_TEC	Frequência com que é utilizada a assistência de um técnico especializado na produção do coco no Rio Grande do Norte	QUALIDADE
QUALI_MÃO	Nível de qualificação da mão-de-obra utilizada na produção do coco no Rio Grande do Norte	
QUALI_PROD	Opinião do entrevistado sobre a qualidade do coco vendido no comércio	
DIFERE_INVEST	Percepção do entrevistado acerca da necessidade de investimentos em tecnologia no processo produtivo do coco no Rio Grande do Norte	DIFERENCIAÇÃO
DIFERE_COOP	Percepção do entrevistado sobre os efeitos da adesão dos produtores a um sistema cooperativista/associativista para o aumento da competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte	
DIFERE_PROC	Opinião do entrevistado acerca da capacidade do produtor em diferenciar seu processo produtivo como incremento da competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte	
FLEX	Opinião dos entrevistados sobre a capacidade de adaptação do produtor no atendimento de uma maior demanda do coco	FLEXIBILIDADE
RAPID	A velocidade com o produtor poderia mudar seu processo produtivo	RAPIDEZ
CONFIA	Percepção dos entrevistados acerca da confiança dos consumidores na qualidade do coco comercializado no Rio Grande do Norte	CONFIABILIDADE
LOG	Opinião dos entrevistados quanto ao nível de dificuldade na distribuição do coco no Rio Grande do Norte	LOGÍSTICA
SEXO	Sexo do entrevistado	

TEMPO_T	Tempo de atuação na instituição	PERFIL DO ENTREVISTADO
PROF	Formação profissional	
LOCAL_A	Município de atuação do entrevistado	

Fonte: Dados da pesquisa (2009)

Quanto ao procedimento de coleta de dados, a pesquisa foi tipo levantamento (*Survey*), caracterizando-se pela busca de informações diretamente na fonte com um grupo de interesse, a respeito de dados determinados que se deseja obter (SILVA e MENEZES, 2001).

A aplicação dos questionários compreendeu o período de setembro a novembro de 2009, sendo realizada pelo próprio pesquisador e pelos gestores dos escritórios regionais da Emater/RN nos municípios de São José de Mipibu e João Câmara. Os extensionistas foram abordados nas reuniões mensais de planejamento das referidas regionais assim como na sede estadual, situada em Natal, sendo na ocasião esclarecidos acerca do objetivo central da pesquisa e em seguida solicitados a fornecer informações referentes ao objeto de estudo, onde os gestores dos escritórios regionais envolvidos tiveram contribuição valiosa no acesso aos entrevistados pela credibilidade e confiança adquiridos interna e externamente a instituição onde atuam.

3.4 – Análise Estatística

A partir dos dados coletados foi realizada a devida tabulação e o tratamento estatístico dos mesmos. Nessa etapa foram utilizados recursos computacionais como o software SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) garantindo a sustentação e credibilidade dos índices, cálculos, tabelas e gráficos criados, utilizando-se da Análise descritiva juntamente a Análise de correlação de variáveis, utilizando-se do coeficiente de correlação por postos de Kendall (τ).

A Análise Descritiva dos valores absolutos e percentuais objetiva apresentar a percepção dos entrevistados em relação as variáveis competitivas preço, custo, qualidade, diferenciação, flexibilidade, rapidez, confiabilidade e logística relacionadas a cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte, conjuntamente a questões como

competitividade, associativismo e perfil dos extensionistas, permitindo o conhecimento de alguns entraves à produção e comercialização do coco produzido no estado e seus subprodutos.

O coeficiente de correlação por postos de Kendall (τ) é uma medida de correlação útil para os tipos de dados onde ambas as variáveis X e Y são ordinais. O τ fornece uma medida do grau de associação ou correlação entre os dois conjuntos de dados, X e Y. Este coeficiente será zero quando as duas variáveis são absolutamente independentes entre si, ou seja, não existe qualquer relação entre elas. Pode assumir valor + 1 quando a associação for positiva e a mais forte possível. Assumirá - 1 quando a associação for negativa e a mais forte possível.

O calculo para o coeficiente é:

$$\tau = \frac{S}{\frac{N(N-1)}{2}}$$

Onde S corresponde aos extremos $\binom{N}{2}$ e N o número de observações em análises.

As hipóteses testadas são:

H₀: Não existe associação entre as duas variáveis;

H₁: Existe associação entre as duas variáveis

O Critério de decisão consiste em rejeitar H₀ quando o p-valor for pequeno (p-valor < 0,10) e aceitar H₀ quando o p-valor for grande (p-valor > 0,10).

Neste trabalho, dentro dos coeficientes de correlação analisados levar-se-á em consideração aqueles cujos valores apresentarem correlação positiva.

Os resultados encontrados a partir da análise dos dados coletados, cujo intuito foi a obtenção de informações que contribuíssem substancialmente no alcance dos objetivos descritos nesse estudo, são apresentados e descritos no capítulo 4.

Capítulo 4

Resultados e Discussão

Em conformidade ao que foi definido no item 1.2, o presente capítulo trata da apresentação e análise dos resultados relacionados à pesquisa realizada junto aos extensionistas da Emater/RN, apresentando sua visão acerca da competitividade da cadeia produtiva do coco na mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte.

4.1 – Validação da pesquisa

De forma a assegurar a representatividade da população de extensionistas da Emater/RN na mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte realizou-se uma investigação objetivando a descoberta do número de extensionistas no âmbito dessa mesorregião. Nesse sentido, foram realizadas várias visitas à Emater/RN, sendo contactados os gestores das regionais de abrangência da mesorregião Leste Potiguar – São José de Mipibu e João Câmara.

O instrumento dessa pesquisa foi pré-testado com 05 extensionistas da Emater/RN nos municípios de São José de Mipibu e Nísia Floresta, o que permitiu a verificação da necessidade de ajustes na linguagem no intuito de facilitar uma melhor argumentação das questões junto a população-alvo, os extensionistas da Emater/RN na mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte.

4.2 – Perfil da amostra

A figura 4.1 apresenta o gênero da amostra.

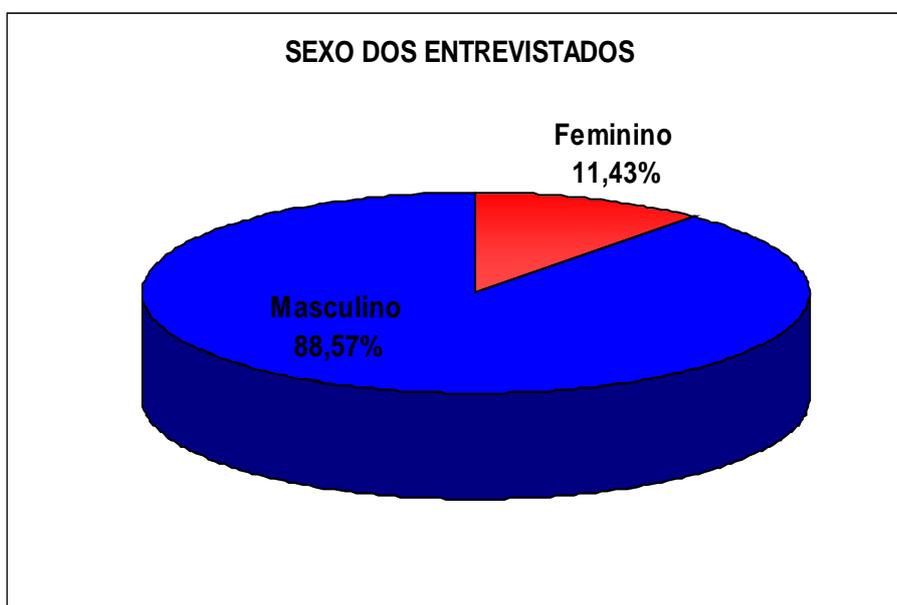


Figura 4.1 – Gênero da amostra pesquisada

De acordo com a figura 4.1, observa-se a grande maioria dos entrevistados do sexo masculino. Com 88,57% dos extensionistas entrevistados apresentando o gênero masculino, observa-se portanto ser esse fator característico da estrutura agrária brasileira, pelas atividades dela decorridas exigirem considerável uso da força física.

Na figura 4.2 apresenta-se o tempo de atuação dos extensionistas da Emater/RN nessa instituição.

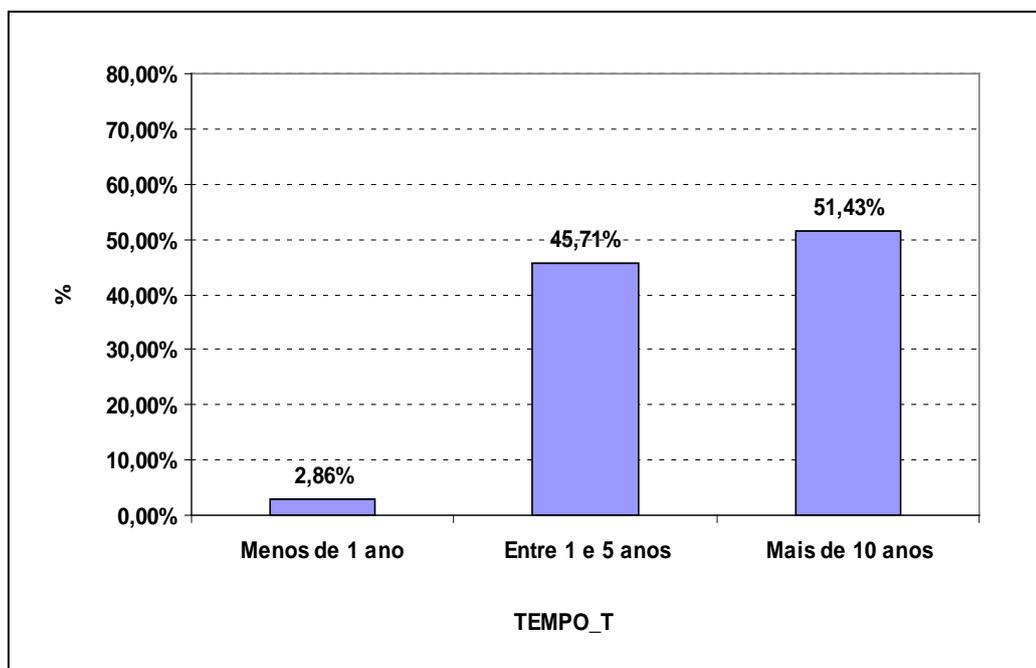


Figura 4.2 – Tempo de atuação dos extensionistas da Emater/RN nessa instituição, em anos.

De acordo com a figura 4.2, 51,43% dos extensionistas entrevistados encontram-se em atuação na Emater/RN há mais de 10 anos, o que implica num grau significativo de conhecimento acerca das realidades ligadas ao setor agrícola do estado, enquanto 45,71% dos entrevistados atuam na extensão rural num intervalo de 1 a 5 anos, e apenas 2,86% são novos funcionários, atuando na instituição num período estimado em 1 ano.

A formação dos entrevistados pode ser observada na figura 4.3.

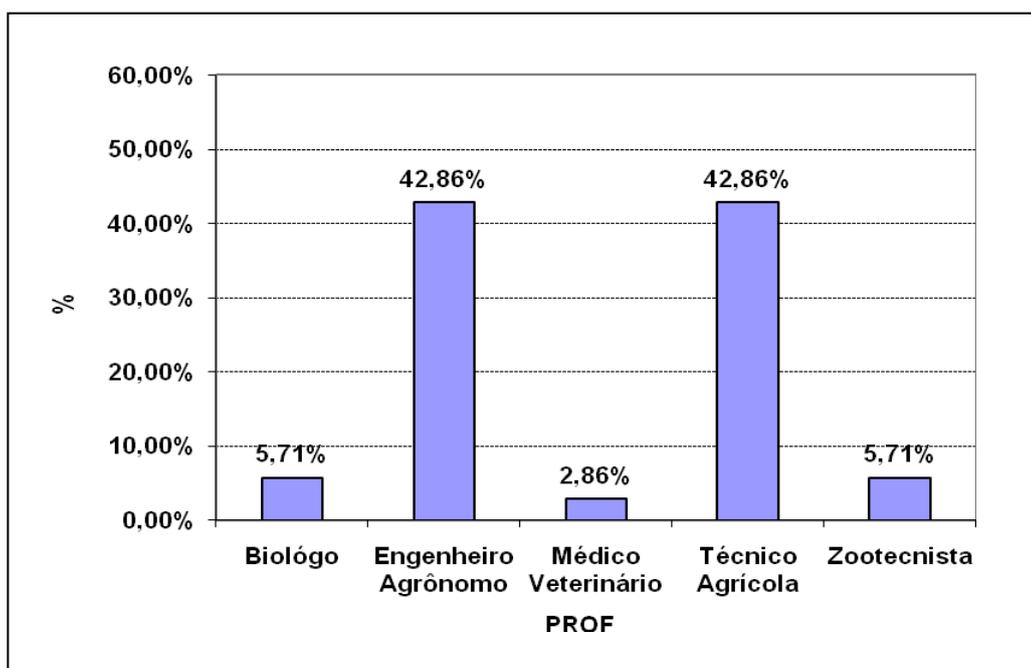


Figura 4.3 – Formação dos extensionistas da Emater/RN entrevistados na mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte

A figura 4.3 apresenta um nível de igualdade entre o aspecto profissional dos entrevistados, a saber: 85,72% dos extensionistas entrevistados e atuantes na Emater/RN apresentam formação específica em Engenharia Agrônômica e Tecnologia Agrícola, fato que acaba por concernir mais veracidade à pesquisa em aspectos gerais, se comparado aos 14,28% dos dados coletados entre Zootecnistas, Biólogos e Médicos Veterinários.

Por possuírem formação mais específica às atividades agrícolas em linhas gerais, engenheiros agrônomos e técnicos agrícolas estão mais ligados às práticas culturais, demandando mais conhecimento de causa em relação à cultura do coqueiro no Rio Grande do Norte. Por outro lado, mesmo atuando de forma direta ou indireta no campo, zootecnistas, biólogos e médicos veterinários apresentam certa distorção em opiniões relacionadas à cultura do coqueiro no estado, apresentando um conhecimento na maioria das vezes adquirido na prática cotidiana do que trazidos da academia, não deixando portanto de apresentar opiniões e questionamentos consideráveis ao incremento da competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte.

O município de atuação dos entrevistados pode ser visto na figura 4.4.

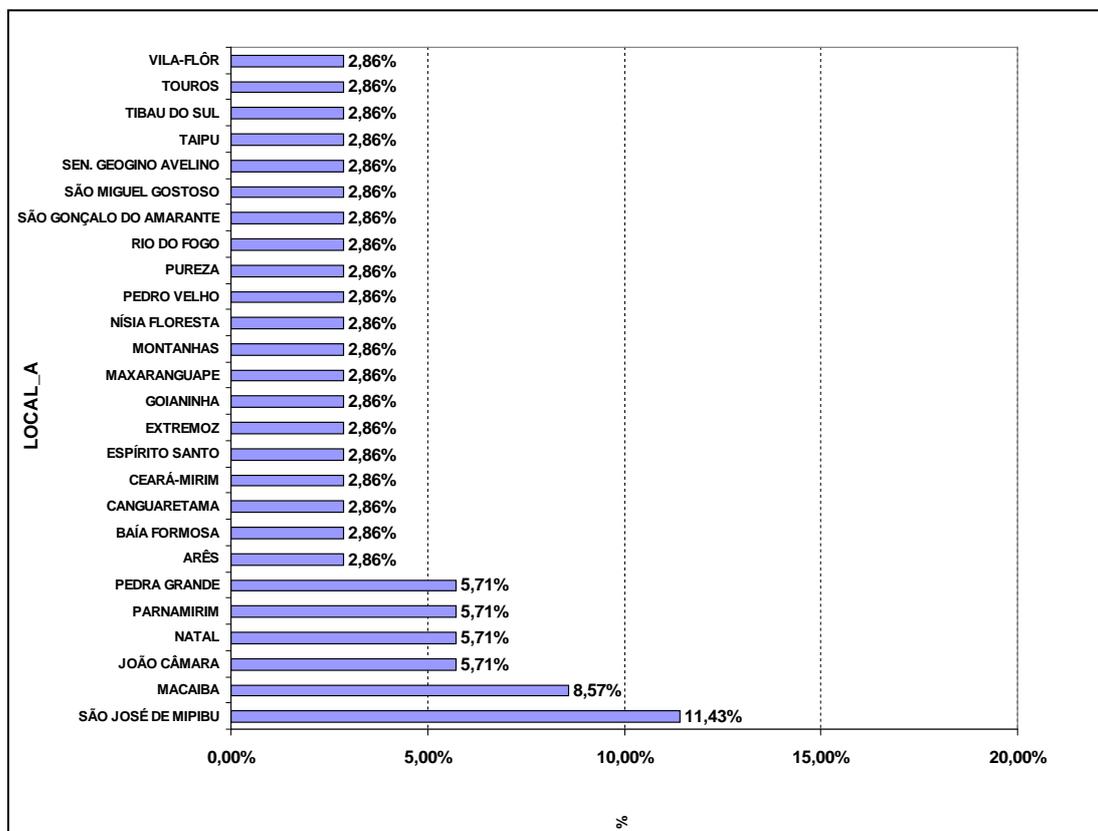


Figura 4.4 – Município de atuação dos extensionistas da Emater/RN entrevistados na mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte

Dos 26 municípios abrangidos pela pesquisa, todos caracterizados por estarem inseridos na mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte, observa-se na figura 4.4 que 57,20% destes tiveram apenas um entrevistado, não significando necessariamente que essa fosse a quantidade de extensionistas atuantes em tais municípios, mas na maioria dos casos estando apenas esse entrevistado apto a responder os questionamentos pertinentes à pesquisa em questão, fazendo com que os dados coletados fossem mais consistentes e de acordo com o objetivo proposto, não deixando portanto de apresentar representatividade em nenhum dos municípios da mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte.

Quanto às localidades restantes, em quatro destas (22,84%) foram dois extensionistas entrevistados, três (8,57%) e quatro (11,43%), respectivamente.

4.3 – Análise descritiva das variáveis relacionadas à competitividade

O primeiro questionamento feito aos entrevistados acerca da competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte relaciona-se ao conhecimento dos extensionistas em competitividade, como pode ser observado na figura 4.5.

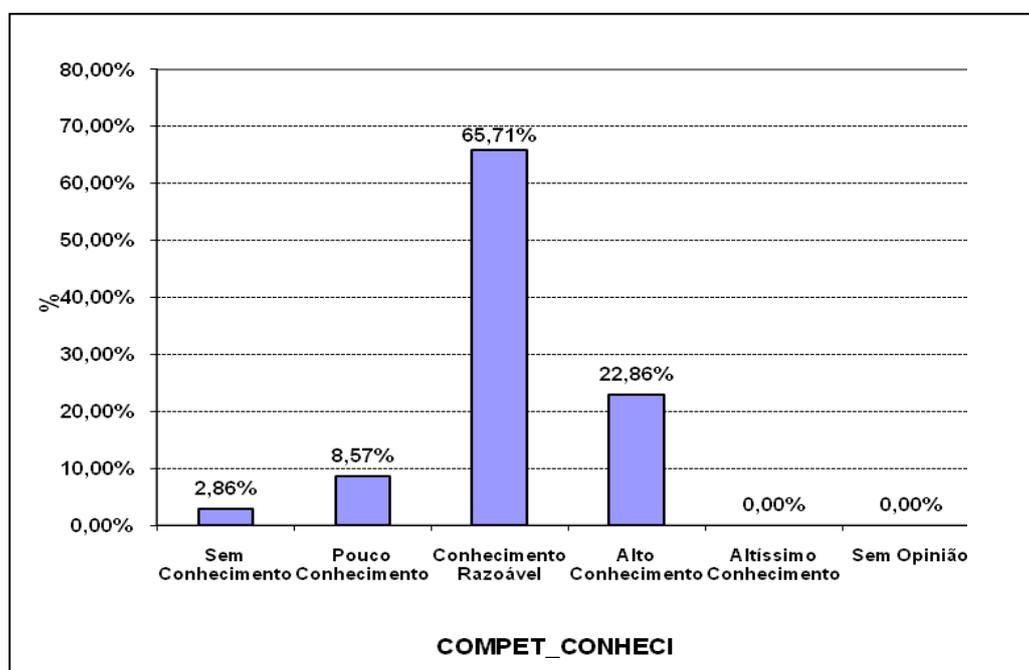


Figura 4.5 – Nível de conhecimento dos entrevistados acerca da competitividade

Na figura 4.5 apresenta-se um percentual de 88,57% dos entrevistados com conhecimento considerável em competitividade, assim como 11,43% destes são desprovidos ou apresentam pouco conhecimento em competitividade, sendo esse questionamento realizado abrangendo todos os aspectos dessa, fora de delimitações ou especificidades, ou seja, a competitividade de que se trata nessa questão refere-se à globalidade de significados do termo.

Outrossim, para Farina (1999) a competitividade compreende diversas facetas de um mesmo problema, ou seja, não tem uma definição precisa. Em relação a competitividade dificilmente se pode estabelecer uma definição ao mesmo tempo abrangente e útil, podendo porém, sob o ponto de vista da concorrência, ser definida como a capacidade sustentável (realização de lucros não-negativos) de sobreviver e crescer em mercados correntes ou novos mercados. Assim, a competitividade é uma medida de desempenho das firmas individuais, dependentes de relações sistêmicas, onde a presença de fornecedores e distribuidores internacionalmente competitivos permitem maiores ganhos de vantagem competitiva mediante os concorrentes.

No sentido do conhecimento da competitividade, mesmo que em linhas gerais, Stevenson (2001) cita que, independente da área de análise as empresas precisam ser competitivas para poderem vender seus bens e serviços no mercado, sendo a competitividade um fator de primordial importância na determinação do sucesso de uma organização, onde se conhecerá se acaso ganhará espaço no mercado atuante, se conseguirá funcionar mesmo em condições de declínio ou mesmo se irá à falência.

Os extensionistas da Emater/RN também opinaram sobre a competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte, como pode ser observado na figura 4.6.

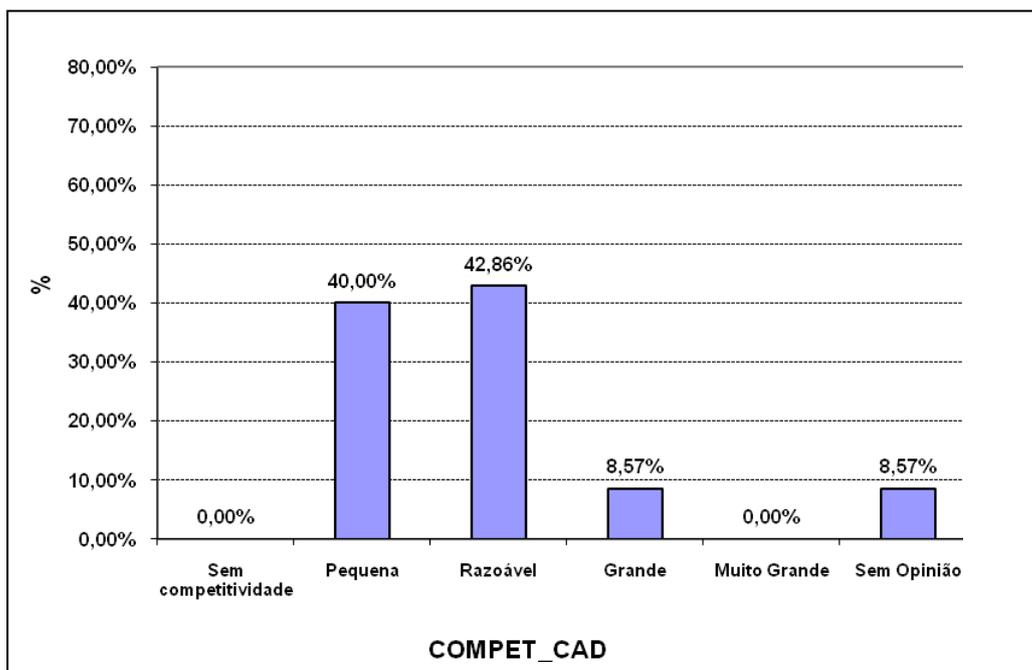


Figura 4.6 – Opinião dos extensionistas acerca da competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte

Na figura 4.6, observa-se que 82,86% dos entrevistados apresenta a competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte como pequena ou razoável, demonstrando a pouca visibilidade dessa cadeia no âmbito das atividades agrícolas do estado, onde paralelamente sugere-se ações de promoção desta através de capacitação a todos os atores pertinentes a cadeia produtiva do coco do Rio Grande do Norte. Apenas 8,57% destes afirmam que a competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte é grande, igualando-se aos entrevistados que não opinaram (8,57%), supondo os mesmos não apresentarem nenhum conhecimento inicialmente em competitividade, seguindo-se à falta de conhecimento em relação à competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte.

As considerações dos entrevistados acerca do preço do coco no Rio Grande do Norte também foram investigadas, constando na figura 4.7.

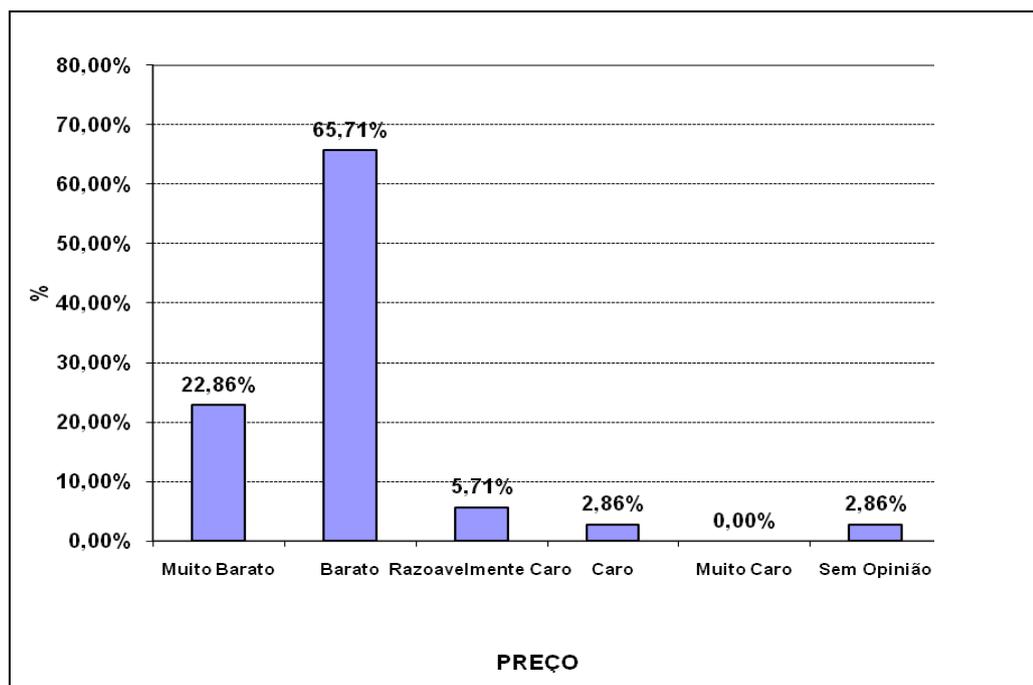


Figura 4.7 – Opinião dos extensionistas da Emater/RN acerca do preço do coco comercializado no Rio Grande do Norte

Observando a figura 4.7, observa-se que um conglomerado representado por 88,57% dos entrevistados apresentam o preço do coco no Rio Grande do Norte como barato (65,71%) e muito barato (22,86%) respectivamente, ou seja, consideram que o coco produzido no estado é vendido a preço bem mais ínfimo do que o realmente merecido, enquanto que apenas 8,57% vêem o preço desse produto como caro (2,86%) e razoavelmente caro (5,71%), contemplando ainda entrevistados que não opinaram nessa questão (2,86%).

De acordo com Rossetti (1990) o preço dos produtos é um fator determinante no aumento ou decréscimo das quantidades procuradas pelos consumidores, pela relação de dependência existente entre os preços e a demanda de determinados produtos. Assim, para que o preço dos produtos ou serviços sejam estabelecidos dentro da organização far-se-á necessário o seu posicionamento no mercado onde deseja atuar, como reforça Batalha (2001) quando menciona a vinculação da política de preços da empresa à escolha do posicionamento dos seus produtos em relação aos concorrentes, aos lucros e ao retorno desejado sobre os investimentos e a sustentação e ampliação de sua parcela de participação no mercado. Neste contexto, a correta formação de preços de vendas é questão fundamental para a sobrevivência e o crescimento auto-sustentado das

empresas, independentemente de seus portes e de suas áreas de atuação (ESTRELA et al., 2002).

As opiniões dos extensionistas da Emater/RN sobre os custos da produção do coco no Rio Grande do Norte estão devidamente relacionadas na figura 4.8.

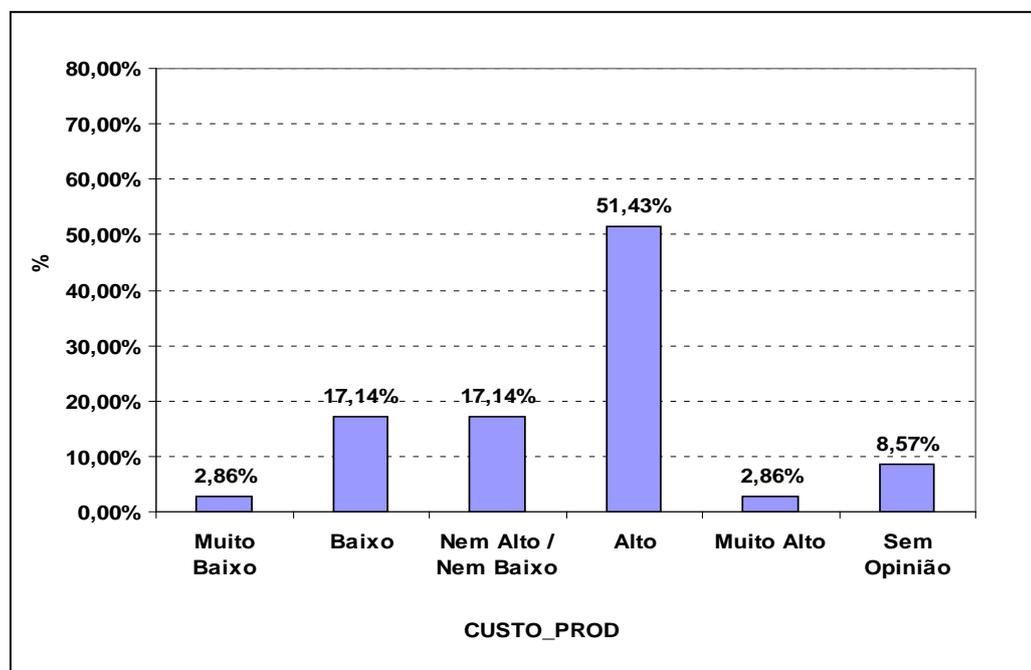


Figura 4.8 – Opinião dos extensionistas da Emater/RN acerca dos custos da produção do coco no Rio Grande do Norte

De acordo com a figura 4.8, 54,29% dos entrevistados consideram os custos relacionados à produção do coco, alto (51,43%) ou muito alto (2,86%). Já um total de 37,14% consideram tais custo como muito baixo, baixo e nem alto/nem baixo, seguidos pelos 8,57% que não opinaram nessa questão.

Produzir um bem ou serviço com o menor custo possível é um objetivo que toda organização mantém, independente do segmento a que pertença, pois na maioria das vezes é este o fator decisório na compra dos consumidores, quando estes buscam sempre o menor preço de venda, garantido muitas vezes por uma estratégia de redução de custos (MARTINS e LAUGENI, 2005). Filho e Filho (1998) conceituam as empresas agroindustriais competitivas baseando-se no fator custo. Para esses autores, empresas agroindústrias competitivas são aquelas que, reconhecendo a especificidade das transações com as quais lidam, apresentam capacidade para desenvolver e sustentar vantagens competitivas frente a seus concorrentes, destacando-se a diferenciação de produtos e redução de custos. As vantagens competitivas também podem derivar de

vantagens de custo e qualidade, associados à logística de transporte e à movimentação de cargas, à capacidade tecnológica, à prestação de serviço e ao prazo de entrega.

Na figura 4.9, observa-se a opinião dos entrevistados quanto ao custo da mão-de-obra utilizada no processo produtivo do coco no Rio Grande do Norte.

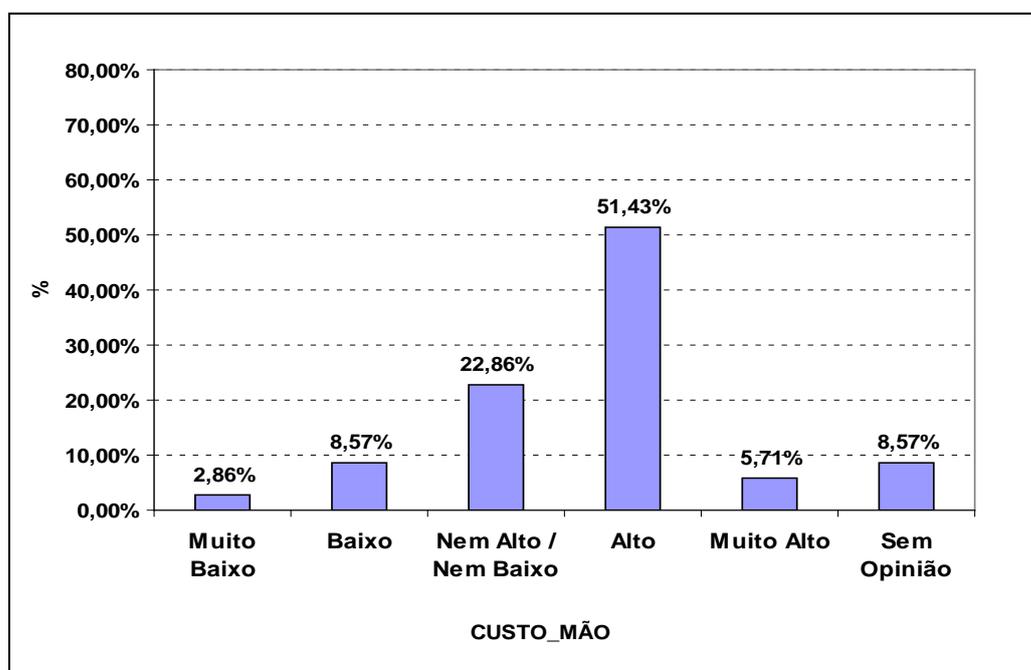


Figura 4.9 – Opinião dos extensionistas da Emater/RN quanto ao custo com a mão-de-obra utilizada na produção do coco no Rio Grande do Norte

Observando a figura 4.9, o custo da mão-de-obra utilizada na produção do coco no Rio Grande do Norte é considerado geralmente alto e muito alto por 57,14% dos entrevistados, enquanto 34,29% das opiniões vacilam entre muito baixo, baixo e nem alto/nem baixo, respectivamente, seguindo ainda uma parcela de 8,57% sem nenhuma opinião formada acerca da questão proposta.

As considerações dos entrevistados acerca do elevado custo da mão-de-obra dar-se a partir do pressuposto de que, ao utilizar-se de uma mão-de-obra adequada à cada etapa necessária ao bom cultivo do coqueiro, esse custo aumenta relativamente. Os tratamentos culturais da cultura do coqueiro exigem certa frequência na utilização de mão-de-obra, o que faz encarecer a cultura do coqueiro não apenas em nível de pessoal utilizado no processo produtivo assim como na produção como um todo.

Para Slack et al., (2002) custo pode significar os custos com tecnologias e instalações, mão-de-obra e custos de materiais e serviços, sendo de vital importância nas estratégias inerentes a diferenciação de produtos dentro das organizações.

Uma empresa com capacidade para diferenciar seus produtos deve manter seu custo próximo da concorrência, exercendo forte influência na estrutura industrial como um todo (PORTER, 1989).

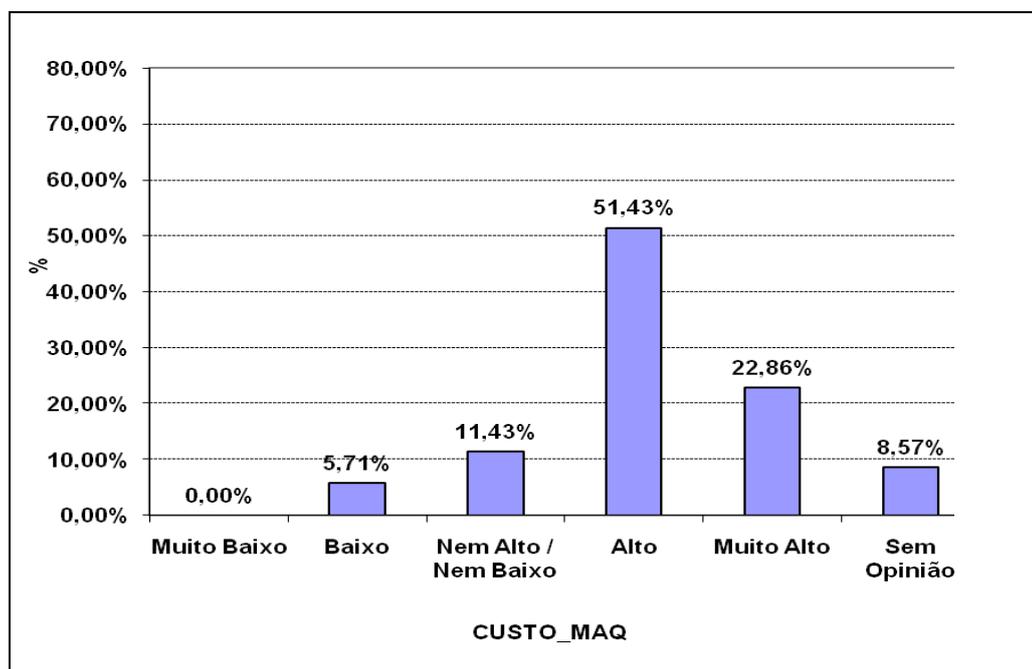


Figura 4.10 – Opinião dos extensionistas da Emater/RN quanto ao custo de máquinas e equipamentos utilizados na produção do coco no Rio Grande do Norte

Na figura 4.10 observamos as respostas dos entrevistados acerca do custo com as máquinas e equipamentos utilizados no processo produtivo do coco no Rio Grande do Norte.

Em relação aos custos e máquinas e equipamentos utilizados na produção do coco, na figura 4.10 observa-se que um total de 74,29% dos entrevistados afirma-os como alto e muito alto, justificando-se pelas máquinas de valor muito alto, geralmente inacessíveis a pequenos produtores, constituintes de grande maioria no Rio Grande do Norte. A taxa de 74,29% se sobressai claramente dos poucos entrevistados que consideram custo de máquinas e equipamentos utilizados nos tratos da cultura do coqueiro baixo e nem alto/nem baixo (17,14%), existindo ainda aqueles que não souberam opinar (8,57%).

Porém, independente do porte de sua propriedade, um produtor deverá descobrir e explorar todas as suas fontes de vantagem nesse contexto competitivo (PORTER, 1986), abordando as causas ocultas dos altos custos de sua produção (SLACK, 1993).

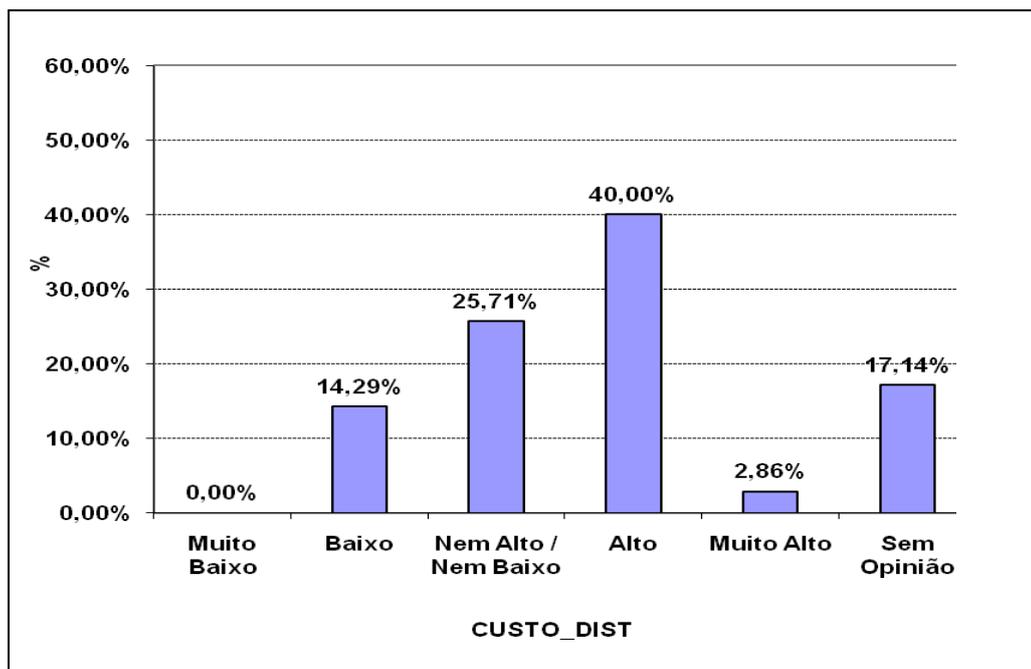


Figura 4.11 – Opinião dos extensionistas da Emater/RN em relação aos custos da distribuição do coco no Rio Grande do Norte.

Na figura 4.11, observa-se a opinião dos entrevistados em relação aos custos no processo de distribuição do coco no Rio Grande do Norte.

De acordo com a figura 4.11, as opiniões relacionadas aos custos concernentes ao processo de distribuição do coco no comércio do Rio Grande do Norte apresentam certo equilíbrio. Muitos dos entrevistados (42,86%) admitiram esse custo estar entre alto (40,00%) e muito alto (2,86%), enquanto que 40,00% dos entrevistados tendenciam esse custo a baixo (14,29%) e nem alto/nem baixo (25,71%).

Segundo Slack (1993), o aumento da velocidade do fluxo produtivo pode diminuir significativamente a necessidade de cortes em custos diversos dentro de determinado produtivo. Assim o processo de distribuição do coco não é tido em sua maioria como alto devida a ausência de uma estrutura logística por parte dos produtores, principalmente por estes serem de pequeno porte. Já a parcela dos entrevistados que consideraram esse custo baixo e intermediário – nem alto/nem baixo, justificam-se pelo fato muito comum de, na maioria das vezes o processo de distribuição do coco ser totalmente realizado pelo atravessador, figura cada vez mais presente dentro da cadeia produtiva do coco. Dessa forma, mesmo que seja diminuído o valor do coco dentro da propriedade, quanto parcela dos produtores optam por fazer o transporte do seu produto

através do distribuidor, fator esse que ocasionou o desconhecimento de alguns entrevistados em relação a questão proposta (17,14%).

Observa-se na figura 4.12 a opinião dos entrevistados acerca dos custos da assistência técnica utilizada no processo produtivo do coco.

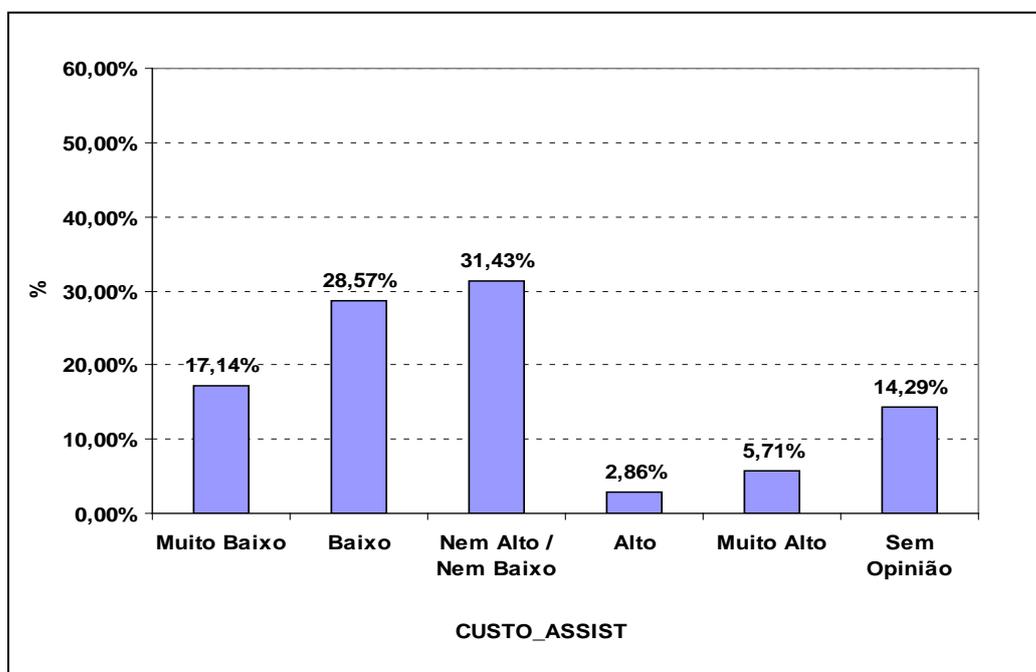


Figura 4.12 – Opinião dos extensionistas da Emater/RN quanto aos custos com assistência técnica na produção do coco no Rio Grande do Norte

Observa-se na figura 4.12 um grande percentual de entrevistados considerando os custos da assistência técnica especializada na cultura do coqueiro muito baixo (17,14%), baixo (28,57%) e nem alto/nem baixo (31,43%). Essa maioria se dá pela assistência técnica à cultura do coqueiro no Rio Grande do Norte ser de fácil acesso devido à disponibilidades dos extensionistas da Emater/RN em ir a campo assistir, quando da necessidade e solicitação, produtores de todos os portes que atuam juntamente a essa cultura.

Por outro lado, os entrevistados que admitiram ser alto (2,86%) e muito alto (5,71%) os custos da assistência técnica na cultura do coqueiro salientaram haver muitas vezes a premente necessidade de alguns produtores em relação a presença de um técnico acompanhando a produção, principalmente em se tratando de produtores de grande porte que destinam sua produção à agroindústria.

Nesse contexto, 14,29% dos entrevistados preferiram não optar acerca desse custo.

Segue a figura 4.13, com as devidas observações dos entrevistados acerca dos custos com instalações no âmbito da cultura do coqueiro.

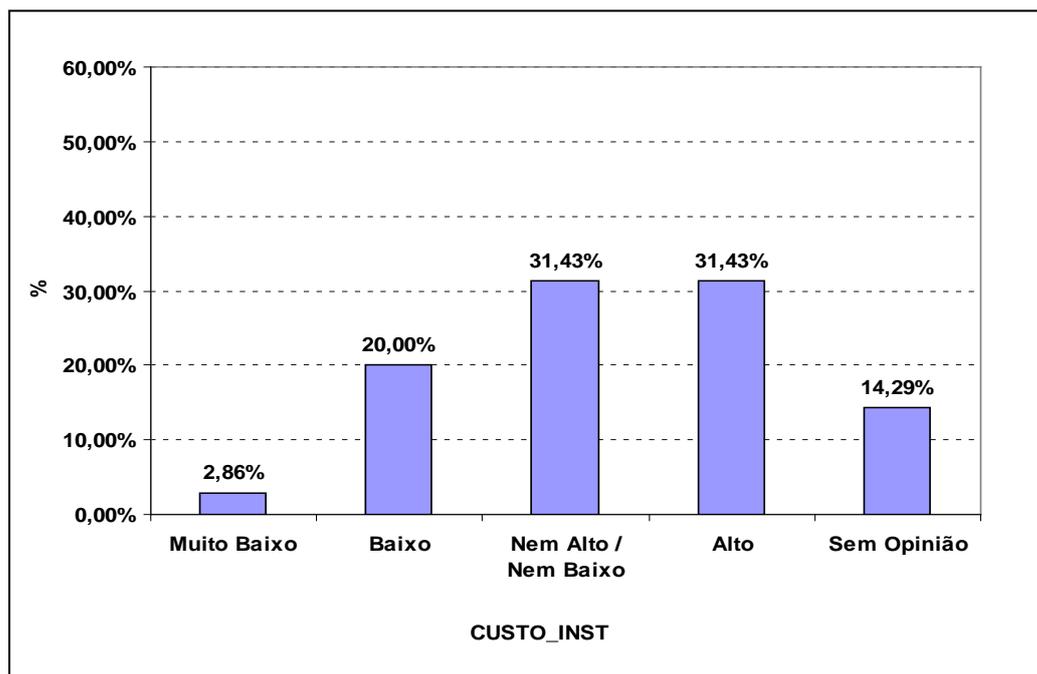


Figura 4.13 – Opinião dos extensionistas da Emater/RN quanto aos custos com instalações para o coco

De acordo com a figura 4.13, observa-se que 31,43% dos entrevistados consideram os custos relacionados à instalações adequadas ao armazenamento do coco relativamente alto. Observa-se também a opinião dos entrevistados que opinaram entre os valores 2,86% (muito baixo) e baixo (20,00%), contando ainda com 31,43% dos entrevistados que consideram os custos em questão nem alto/nem baixo.

Os entrevistados, em linhas gerais, consideram os custos com instalações dentro da produção do coco elevado, todavia, muitos não responderam com grande propriedade pelo fato da cultura do coqueiro exigir poucas instalações, sendo nesse caso mais específica a necessidade ao se tratar de produtores que tem em sua produção fins comerciais.

Na figura 4.14 observa-se a opinião dos entrevistados em relação a frequência com que é utilizada a ajuda de um técnico especializado no processo produtivo do coco no Rio Grande do Norte.

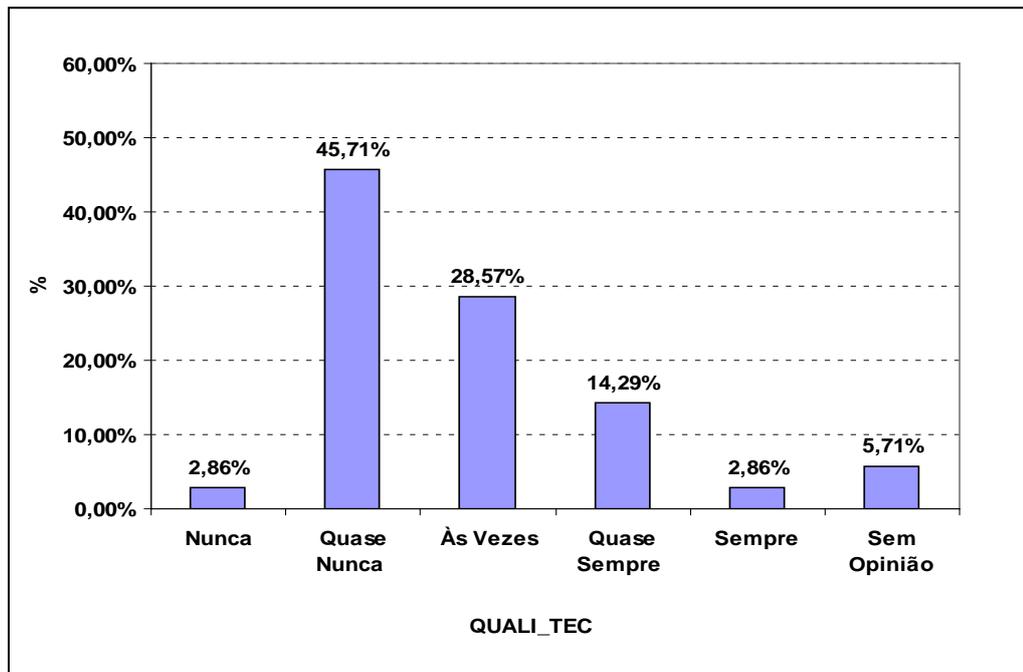


Figura 4.14 – Frequência com que é utilizada a ajuda de um técnico especializado na produção do coco no Rio Grande do Norte

Na figura 4.14, observa-se que em poucas vezes (88,57%) é utilizada a ajuda de um técnico especializado durante o processo produtivo do coco, fator de contribuição fundamental no incremento da competitividade de toda a cadeia produtiva, não chegando, portanto a ser considerável a quantidade de entrevistados que admitiram o uso freqüente da ajuda de um técnico especializado nos tratos da cultura do coqueiro.

Ao afirmar que nunca (2,86%) se utiliza as orientações de um técnico especializado nos tratos da cultura do coqueiro, o entrevistado torna perceptível características que podem estar, direta ou indiretamente, impedindo a construção de vantagens competitivas na cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte. Ainda nesse contexto, ao constatar o percentual relativo ao uso freqüente de ajuda especializada na produção (2,86%), reafirma-se o que já foi exposto: a grande ausência de técnicos especializados deixa lacunas na produção do coco no Rio Grande do Norte, de modo que essa ausência é visivelmente considerada a partir da falta de conhecimento dos produtores em relação a necessidade de orientação no processo produtivo dessa cultura. Ainda observa-se alguns dos entrevistados que não opinaram nessa questão (5,71%).

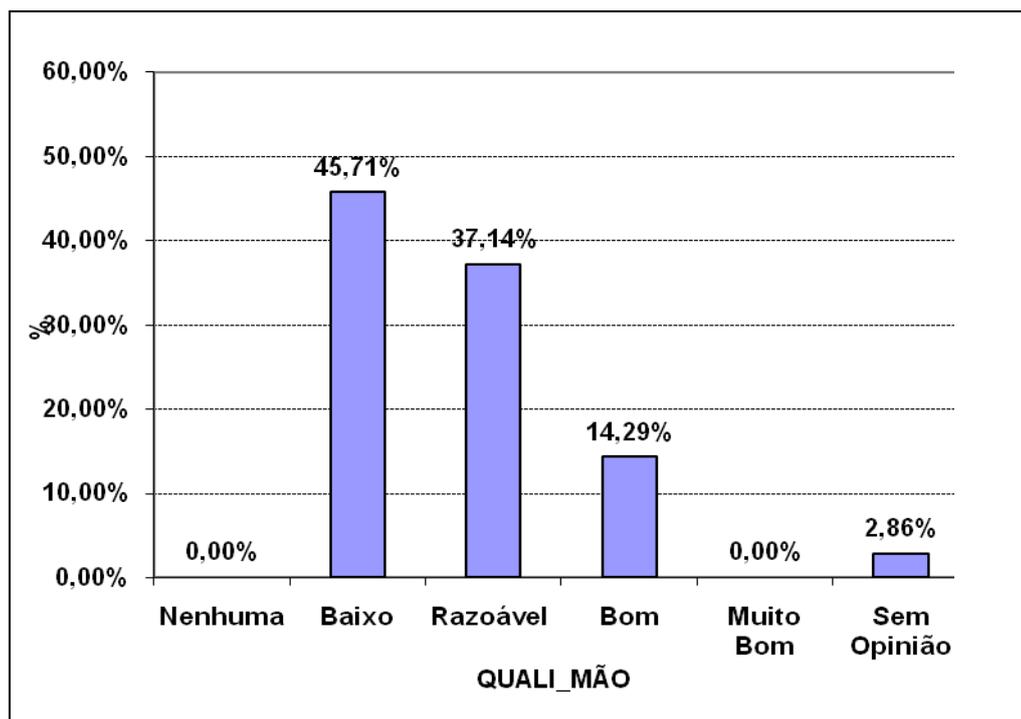


Figura 4.15 – Nível de qualificação da mão-de-obra utilizada na produção do coco no Rio Grande do Norte

As opiniões dos entrevistados acerca do nível de qualificação da mão-de-obra empregada no processo produtivo do coco encontram-se descritas na figura 4.15.

Na figura 4.15, observa-se que 82,85% dos entrevistados colocam o nível de qualificação da mão-de-obra entre baixo (45,71%) e razoável (37,14%). Para a maioria dos entrevistados, a mão-de-obra utilizada na cultura do coqueiro é, em grande parte, constituída por pessoas de baixa renda que se utilizam da experiência na atividade para desenvolverem suas tarefas e, além desse fator, consideram desnecessária possíveis capacitações diante da experiência angariada em tantos anos nos tratos da cultura. Paralelamente a esse cenário e mesmo diante de tais considerações, 14,29% dos entrevistados considera bom o nível de qualificação do pessoal empregado na cultura do coqueiro, pois argumentam que, mesmo possuindo apenas a experiência nos tratos dessa cultura, apropriam-se do conhecimento adquirido em anos de trabalho campal para efetuarem de forma valiosa todas as atividades que lhe confiadas dentro das propriedades. Dentro do público entrevistados existe ainda aqueles que não opinaram (2,86%).

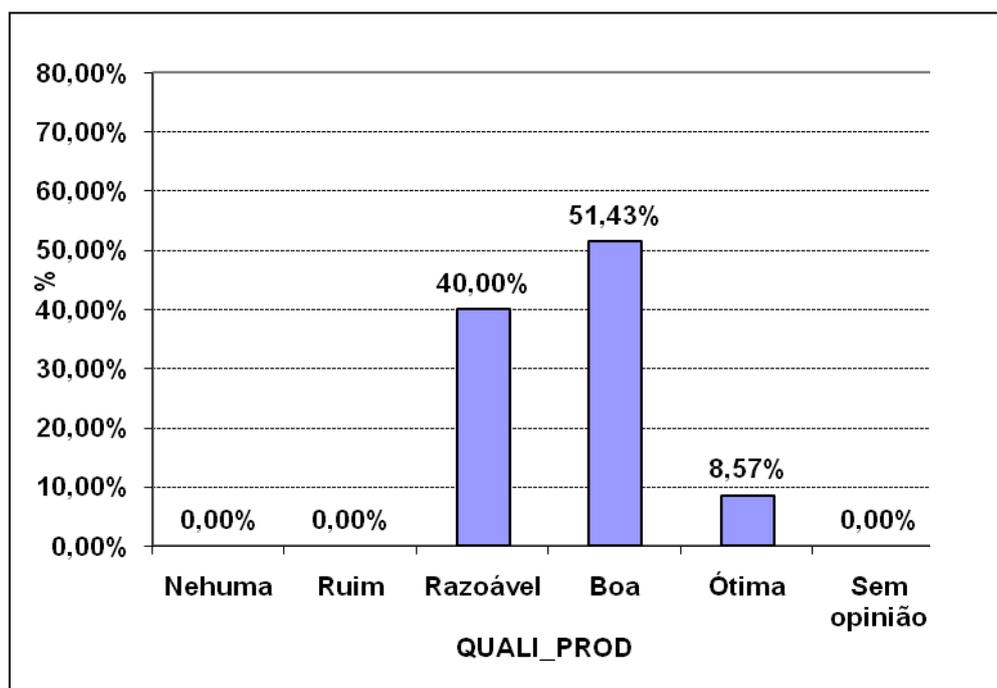


Figura 4.16 – Qualidade do coco vendido no comércio potiguar

Observa-se na figura 4.16 a opinião dos entrevistados acerca da qualidade do coco vendido no comércio local.

Diante da figura 4.16, observa-se a boa qualidade do coco vendido no comércio do Rio Grande do Norte, verificada através da maioria das opiniões dos entrevistados (51,43%). Sendo a qualidade um dos principais direcionadores de competitividade, faz-se necessária ainda uma atenção especial ao coco produzido no estado, diante da constatação de 40,00% dos entrevistados ao considerarem sua qualidade ainda em nível razoável e apenas 8,57% desses admitirem como ótima a qualidade do coco aqui produzida, argumentando a grande procura desse produto no comércio local, regional e nacional, tanto para o consumo “in natura” como para processamento e fabricação de subprodutos na agroindústria.

Ao confrontar-se essa realidade com as considerações de Stevenson (2001), ao mensurar a qualidade como a capacidade de um produto ou serviço atender as expectativas dos clientes ou até mesmo de superá-las, indica-se nesse contexto rever os métodos de produção do coco no estado, de forma a atender cada vez melhor as expectativas dos consumidores, no sentido do produto apresentar um alto padrão de qualidade com preço acessível, propósito primordial em se tratando de competitividade.

Observa-se a opinião dos entrevistados em relação a necessidade de investimentos em tecnologias no processo produtivo do coco no Rio Grande do Norte na figura 4.17.

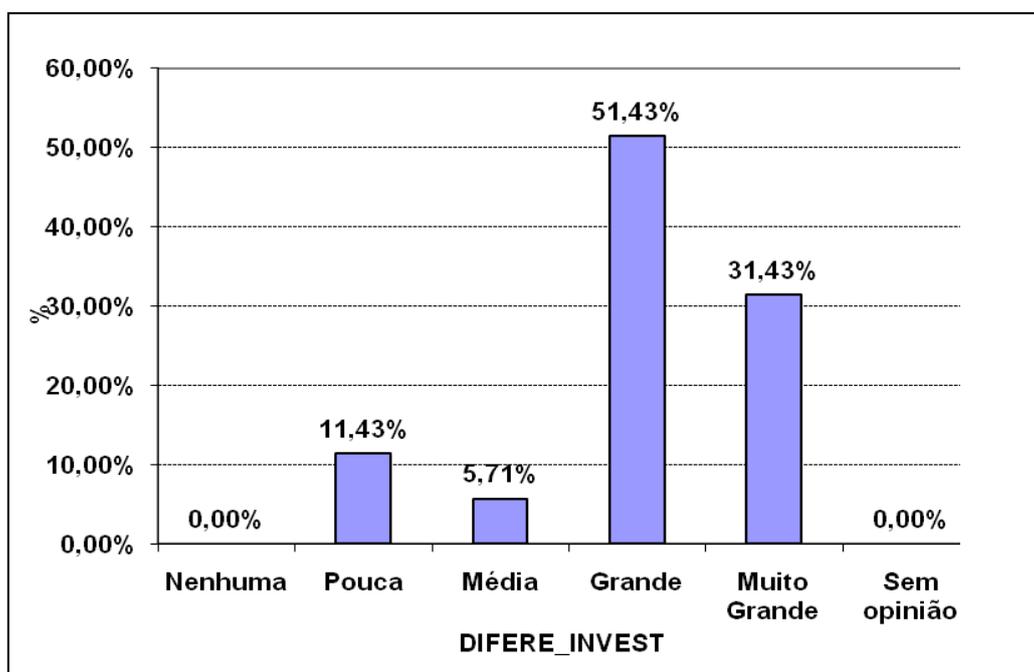


Figura 4.17 – Necessidade de investimentos em tecnologias na produção do coco

No quesito tecnologia, observa-se a percepção dos entrevistados acerca das considerações dos produtores de coco no Rio Grande do Norte em relação ao investimento de novas tecnologias no processo produtivo, quando 82,86% consideram grande (51,43%) e muito grande (31,43%).

De acordo com Fontenele (2005), faz-se necessária a incorporação de tecnologias na cultura do coqueiro tais como: difusão da prática da irrigação localizada, utilização de modernos insumos de produção, com ênfase na fertilização e melhoramento genético dos cultivares, vislumbrando o aumento da utilização de coqueiros híbridos, implicando no aumento de campos de produção de mudas, aprimoramento de equipamentos da indústria de extração de água-de-coco, assim como o aprimoramento das técnicas de conservação da água-de-coco.

Um contingente de 17,14% dos entrevistados considera a necessidade do investimento em tecnologias na cultura do coqueiro entre pouca (11,43%) e média (5,71%). Para esses, o fato da maioria das propriedades serem de pequeno porte faz com que os produtores não vejam a necessidade de maiores investimentos em tecnologias

que venham a aprimorar de forma significativa o processo produtivo, considerando os custos demasiadamente elevados, não reconhecendo as vantagens advindas desse investimento.

Na figura 4.18 observa-se a resposta dos entrevistados quando questionados acerca dos efeitos da entrada dos produtores de coco num sistema associativista e ou cooperativista para o aumento da competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte.

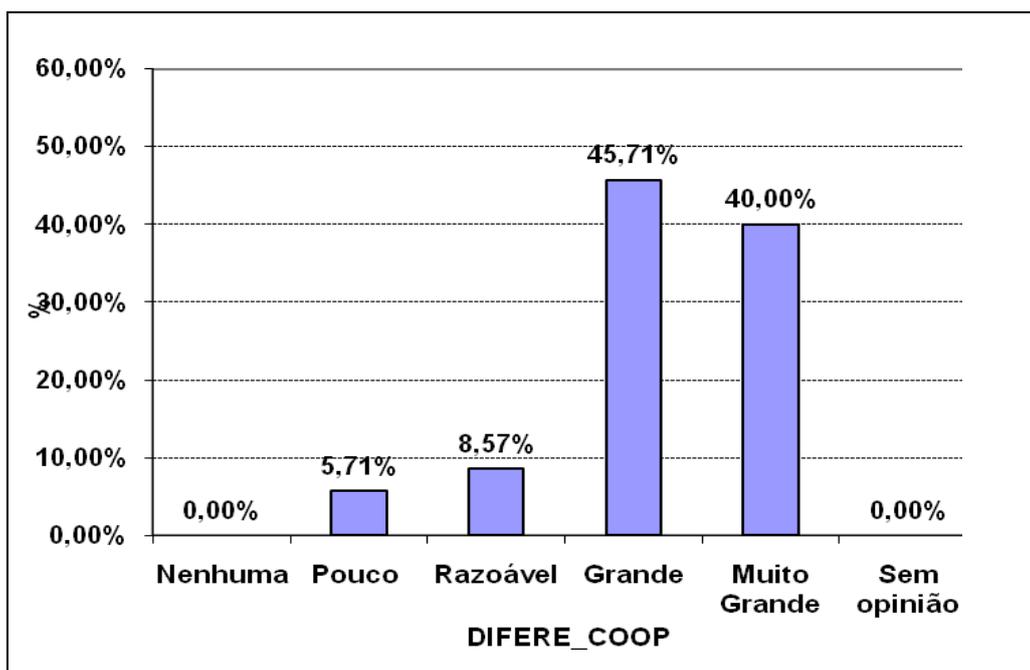


Figura 4.18 – Efeito da entrada dos produtores de coco num sistema cooperativista/ associativista ao aumento da competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte

Como pode ser observado na figura 4.18, grande parte dos entrevistados (85,71%) acreditam que caso participassem de uma cooperativa conseguiriam aumentar a competitividade da cadeia produtiva do coco, enquanto que na opinião de 14,28% esse efeito seria pouco ou razoável, respectivamente.

Os entrevistados enfatizaram com veemência a necessidade da criação de cooperativas e/ou associações com fim ultimo de fortalecer a cadeia produtiva do coco no estado, através de uma melhor articulação entre seus produtores, orientando-os desde os primeiros momentos do processo produtivo até a chegada do produto ao consumidor final.

Segundo Zylbersztajn (2002), na raiz da organização cooperativa está o fato de que o trabalhador é também proprietário dos recursos produtivos, o que induz a estruturar a sua atividade produtiva como um capitalista e, ao mesmo tempo, participar de uma sociedade gerida pelos princípios da cooperação, qualificada como cooperação benigna.

A opinião dos entrevistados acerca da preocupação dos produtores de coco em diferenciar seu processo produto está descrita na figura 4.19.

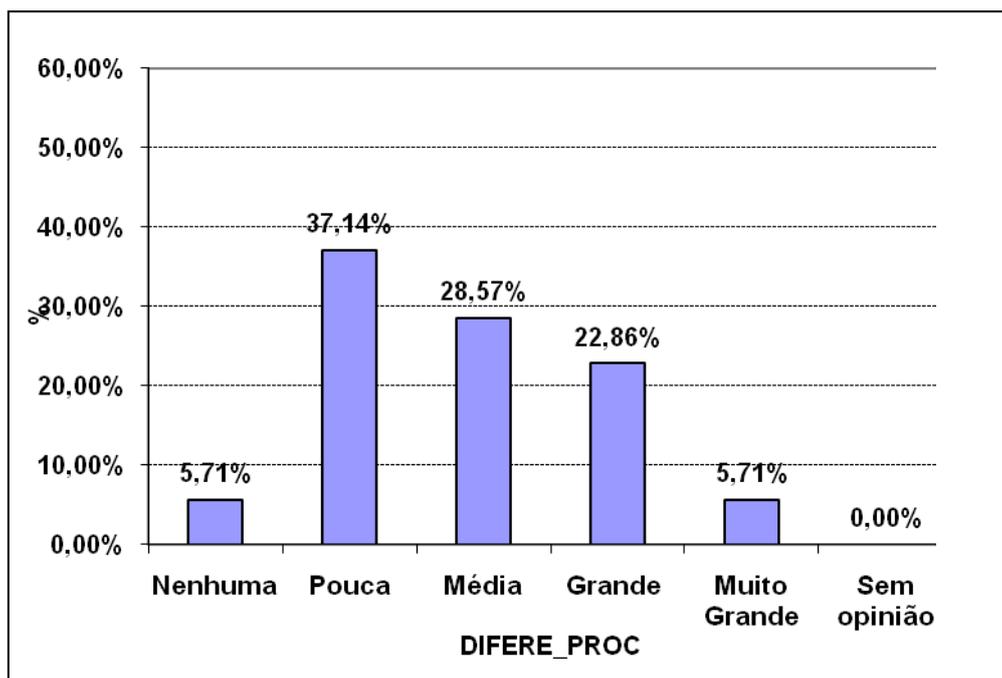


Figura 4.19 – Preocupação dos produtores de coco do Rio Grande do Norte em diferenciar seu processo produtivo

Conforme pode ser observado na figura 4.19, ainda considera-se pequena a preocupação dos produtores em diferenciar seu processo produtivo como forma de aumentar a competitividade (71,42%). Já 28,57% dos entrevistados afirmam essa preocupação como grande (22,86%) e muito grande (5,71%).

Silva et al. (2008) defendem que através dos processos de globalização e dinamização da economia, as empresas passaram a buscar cada vez mais a diferenciação de seus produtos no mercado pelo aumento significativo da concorrência, de forma a tornar os consumidores mais fiéis e alcançar novos nichos do mercado.

No agronegócio a diferenciação é mais enfatizada a partir das atividades de venda ao consumidor final, onde o processo de escolha é orientado por critérios diversos como sabor, preço, conveniência, saúde, entre outros e onde os critérios de

escolha sejam subjetivos e, dessa forma menos sujeitos a avaliações quantitativas (ZYLBERSZTAJN, 2005), considerações na medida exata de serventia ao coco e seus subprodutos.

Em relação a capacidade de adaptação dos produtores quanto ao aumento da demanda do coco no Rio Grande do Norte, observa-se a opinião dos entrevistados através da figura 4.20.

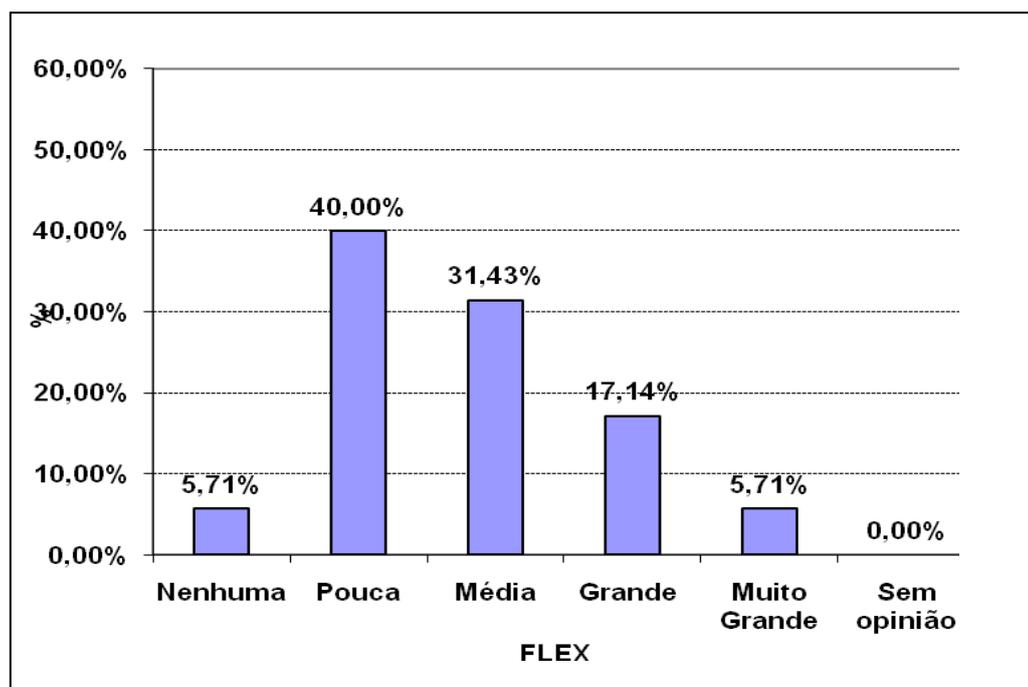


Figura 4.20 – Capacidade de adaptação dos produtores de coco do Rio Grande do Norte quanto ao aumento da demanda do coco

Na figura 4.20, observa-se que 77,14% dos entrevistados apresentam nenhuma (5,71%), pouca (40,00%) ou média capacidade de adaptação dos produtores de coco do Rio Grande do Norte, caso viessem, em determinado momento, a ser-lhes exigido o atendimento ao mercado consumidor de seu produto em quantidade superior ao habitual, o que traduz na realidade o nível de flexibilidade, fator preponderante na busca do estabelecimento de vantagens competitivas.

É nesse contexto que diversos autores destacam a flexibilidade como uma das mais importantes vantagens competitivas, justificada pela capacidade que muitas empresas já possuem em adaptarem-se com certa rapidez as mudanças no volume de demanda, no mix e no projeto do produto e entendem flexibilidade como sendo a capacidade da mudança das operações do processo produtivo, podendo essa alterar a

produção que se faz, como faz e quando faz (STEVENSON, 2001; SLACK et al., 2002).

Apenas 22,85% dos entrevistados consideram entre os produtores haver uma grande (17,14%) ou muito grande (5,71%) capacidade de adaptação a novas demandas do coco e conseqüentemente à criação de novos subprodutos a partir deste, o que demonstra a pouca habilidade dos produtores da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte em oferecer uma grande variedade de produtos a seus clientes (DAVIS et al., 2003), deixando de conferir a cadeia produtiva do coco a capacidade de produzir grande variedade de produtos diferentes ou operar em diferentes níveis de saída (SLACK, 1993).

Martins e Sacomano (2004) ainda enfatizam que a flexibilidade deve estar presente, principalmente, nos equipamentos e na forma de desenvolvimento de novos produtos, devido às novas formas de concorrência e necessidades dos consumidores, sendo de primordial importância responder rapidamente às mudanças do mercado assim como às exigências do consumidor.

Quanto a velocidade de adequação dos produtores a um novo processo produtivo do coco no Rio Grande do Norte, observa-se as respostas na figura 4.21.

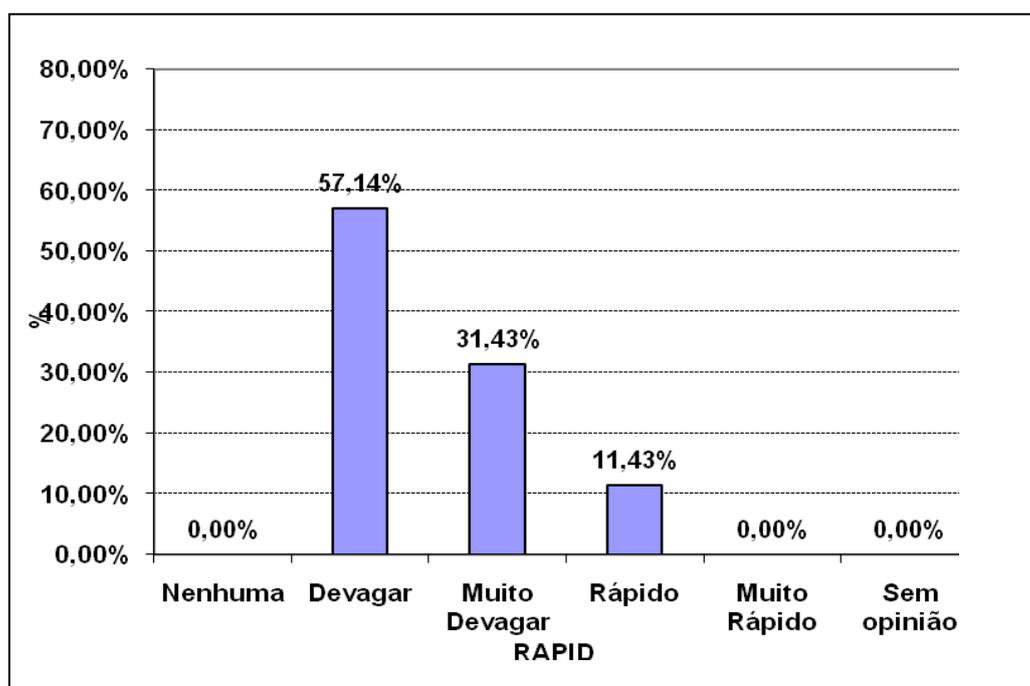


Figura 4.21 – Velocidade de adaptação dos produtores de coco do Rio Grande do Norte quanto a solicitação do mercado a um novo processo produtivo.

De acordo com a figura 4.21, em sua maioria os entrevistados apresentam com 88,57% a velocidade de adaptação dos produtores da cadeia produtiva de coco no Rio Grande do norte a um novo processo produtivo. Argumentam que o processo produtivo do coco pode sofrer adaptações sim, como forma de aumentar sua competitividade, porém essa mudança seria de forma lenta, algumas vezes pela impossibilidade financeira e outras pela cultura já arraigada no campo, relacionada aos tratos culturais nas atividades de cunho agrícola.

Apenas 11,43% dos entrevistados acreditam haver um maior nível de velocidade na mudança a um novo padrão produtivo na cultura do coqueiro por parte de seus respectivos produtores, onde se leva em consideração que a habilidade de uma empresa entregar seus produtos mais rapidamente do que seus concorrentes contribui significativamente no estabelecimento de uma vantagem competitiva sobre a concorrência (CHASE et al., 2004).

Na figura 4.22, observa-se a percepção dos entrevistados em relação ao nível de confiança dos consumidores no coco comercializado no Rio Grande do Norte.

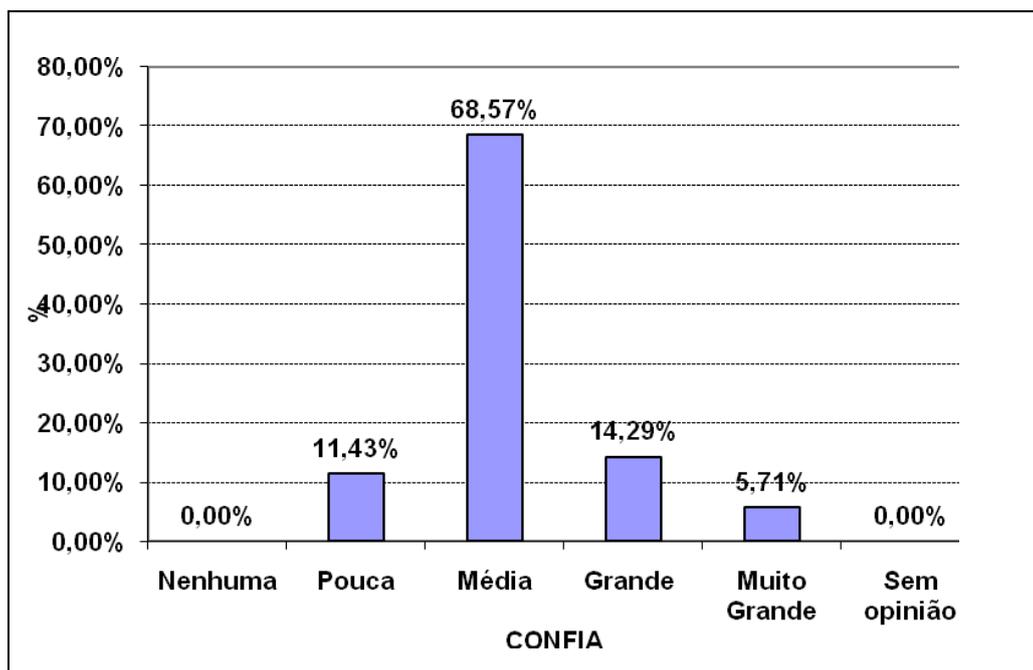


Figura 4.22 – Confiança dos consumidores quanto ao coco comercializado no Rio Grande do Norte

Observa-se na figura 4.22, o elevado grau de confiabilidade dos consumidores no coco comercializado no Rio Grande do Norte. 88,57% da população entrevistada afirmam que o coco vendido no estado apresenta ótimas condições ao ser

comercializado, adquirindo por parte dos consumidores conceito considerável justificado pela alta procura e comercialização, enquanto 11,43% dos entrevistados consideram o coco vendido no mercado local com baixo nível de confiabilidade, neste ponto levando-se em consideração a ausência de conhecimento destes quanto a opinião dos consumidores em relação à confiabilidade do coco posto à venda no comércio.

Nesse sentido, Correa e Correa (2004) afirmam que o cumprimento de promessas e prazos estabelecidos, a segurança pessoal e a assistência dada mesmo quando algo sair errado, são esforços que uma empresa deve realizar para garantir no mercado sua posição dentro do critério da confiabilidade.

Em relação as dificuldades encontradas na logística da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte, observa-se as opiniões dos entrevistados na figura 4.23.

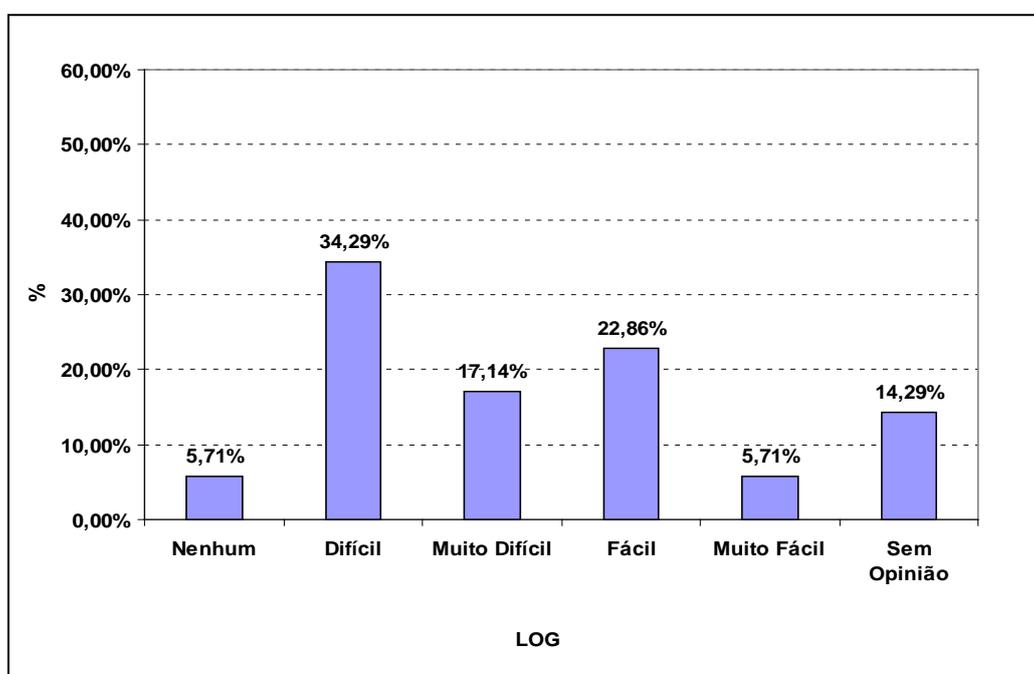


Figura 4.23 – Dificuldades encontradas no processo de distribuição do coco no Rio Grande do Norte

Segundo a figura 4.23, 51,43% dos entrevistados consideram o processo de distribuição do coco no comércio norte-rio-grandense difícil (34,29%) ou muito difícil (17,14%), demonstrando a cadeia produtiva do coco no estado apresentar dificuldades em sua estrutura logística. O percentual de 5,17% dos entrevistados que não identificaram nenhuma dificuldade no processo logístico da cultura do coqueiro no estado junta-se aos 28,57% que admitiram ser fácil (22,86%) ou muito fácil (5,71%) a distribuição do coco no comércio se levado em consideração o fato do atravessador ser

responsável pelo processo de entrega do coco, logo após sua compra nas propriedades. Porém, Silva (2007), ao destacar a indissociabilidade entre a logística e o conceito de cadeia produtiva no âmbito do agronegócio, conclui que a logística implica em promover a dinâmica entre os elementos de uma cadeia produtiva de tal forma a estabelecer tráfegos de informações, recurso financeiro, matérias prima e produtos acabados. Dessa forma, ao tornar o conceito de logística mais abrangente do que se geralmente conhece, esse autor afirma que as relações entre fornecedores e clientes foram fortemente pautadas em requerimentos de padrões de qualidade física, sanitária, nutricional, de matérias primas, agro-alimentares e derivados, obrigando os empreendedores do agronegócio ao contínuo aprimoramento de práticas que objetivam: (i) analisar e otimizar os fluxos operacionais, (ii) eliminar as atividades que não agregam valor, (iii) reduzir custos, (iv) reduzir os prazos de entrega, (v) melhorar o fluxo de informação entre os componentes da cadeia produtiva, e (vi) ofertar produtos de qualidade.

Desconhecendo os reais motivos da ausência, 14,29% dos entrevistados não opinaram nessa questão.

4.4 – Análise de Correlação das Variáveis (Correlação de Kendall)

Esta análise teve como objetivo analisar a correlação existente entre as variáveis do estudo, possuindo ainda o fim último de realizar inferências ou deduzir características peculiares da cadeia produtiva do coco que venham a promover o seu desenvolvimento junto as vantagens competitivas que lhe sejam pertinentes. Não fizeram parte da análise de correlação as variáveis relacionadas ao perfil dos entrevistados.

Após a análise descritiva das variáveis relacionadas à competitividade juntamente as variáveis ligadas ao perfil dos entrevistados, realizou-se a análise de correlação das variáveis, conforme tabela 4.1.

Tabela 4.1 – Coeficientes de correlação de Kendall e os respectivos p-valores

	Coeficiente	COMPET_CONHECI	COMPET_CAD	PREÇO	CUSTO_PROD	CUSTO_MÃO	CUSTO_MAQ	CUSTO_DIST	CUSTO_ASSIST	CUSTO_INST	QUALI_TEC	QUALI_MÃO	QUALI_PROD	DIFERE_INVEST	DIFERE_COOP	DIFERE_PROC	FLEX	RAPID	CONFIA	LOG
COMPET_CONHECI	(kendal)	-	-0,129	0,054	0,014	0,157	0,037	-0,154	-0,037	-0,213	0,194	0,170	0,258	0,116	0,061	0,081	0,224	-0,394	0,042	-0,216
	P-valor	-	0,408	0,730	0,927	0,301	0,810	0,310	0,806	0,157	0,204	0,276	0,106	0,455	0,697	0,593	0,141	0,013	0,787	0,145
COMPET_CAD	(kendal)	-0,129	-	-0,020	0,337	-0,103	0,020	0,163	0,084	0,159	0,389	0,321	0,262	0,116	0,243	0,336	0,325	0,133	0,305	0,063
	P-valor	0,408	-	0,898	0,024	0,493	0,894	0,272	0,566	0,283	0,009	0,036	0,094	0,446	0,114	0,024	0,029	0,392	0,048	0,668
PREÇO	(kendal)	0,054	-0,020	-	-0,048	0,123	0,048	-0,086	0,164	-0,042	-0,119	-0,086	-0,148	-0,038	0,000	-0,048	0,049	0,110	-0,176	0,192
	P-valor	0,730	0,898	-	0,754	0,417	0,754	0,568	0,268	0,777	0,435	0,580	0,351	0,808	1,000	0,749	0,747	0,488	0,263	0,194
CUSTO_PROD	(kendal)	0,014	0,337	-0,048	-	0,453	0,514	0,561	0,404	0,471	0,295	0,422	0,411	0,449	0,107	0,092	0,038	0,101	0,339	0,184
	P-valor	0,927	0,024	0,754	-	0,002	0,000	0,000	0,005	0,001	0,044	0,005	0,007	0,003	0,479	0,528	0,794	0,506	0,025	0,197
CUSTO_MÃO	(kendal)	0,157	-0,103	0,123	0,453	-	0,422	0,254	0,394	0,226	0,073	0,156	0,074	0,389	-0,036	-0,054	-0,169	-0,005	-0,200	0,068
	P-valor	0,301	0,493	0,417	0,002	-	0,004	0,080	0,006	0,119	0,620	0,298	0,628	0,009	0,813	0,710	0,247	0,972	0,187	0,632
CUSTO_MAQ	(kendal)	0,037	0,020	0,048	0,514	0,422	-	0,418	0,181	0,378	0,377	0,339	0,389	0,546	0,102	0,241	0,156	0,118	0,003	0,055
	P-valor	0,810	0,894	0,754	0,000	0,004	-	0,004	0,207	0,009	0,010	0,024	0,011	0,000	0,499	0,099	0,289	0,441	0,985	0,702
CUSTO_DIST	(kendal)	-0,154	0,163	-0,086	0,561	0,254	0,418	-	0,386	0,459	0,128	0,312	0,313	0,497	0,066	0,255	0,016	0,307	0,265	-0,135
	P-valor	0,310	0,272	0,568	0,000	0,080	0,004	-	0,007	0,001	0,380	0,036	0,040	0,001	0,660	0,077	0,912	0,042	0,077	0,339
CUSTO_ASSIST	(kendal)	-0,037	0,084	0,164	0,404	0,394	0,181	0,386	-	0,561	-0,165	-0,138	-0,035	0,040	-0,232	0,002	-0,327	0,062	0,043	-0,121
	P-valor	0,806	0,566	0,268	0,005	0,006	0,207	0,007	-	0,000	0,251	0,346	0,817	0,783	0,115	0,988	0,022	0,677	0,774	0,387
CUSTO_INST	(kendal)	-0,213	0,159	-0,042	0,471	0,226	0,378	0,459	0,561	-	0,105	0,045	0,078	0,152	-0,019	0,288	-0,131	0,091	0,165	-0,136
	P-valor	0,157	0,283	0,777	0,001	0,119	0,009	0,001	0,000	-	0,467	0,760	0,607	0,306	0,897	0,045	0,365	0,546	0,270	0,336
QUALI_TEC	(kendal)	0,194	0,389	-0,119	0,295	0,073	0,377	0,128	-0,165	0,105	-	0,596	0,526	0,338	0,190	0,251	0,381	0,037	0,171	0,162
	P-valor	0,204	0,009	0,435	0,044	0,620	0,010	0,380	0,251	0,467	-	0,000	0,001	0,024	0,206	0,085	0,009	0,809	0,257	0,258
QUALI_MÃO	(kendal)	0,170	0,321	-0,086	0,422	0,156	0,339	0,312	-0,138	0,045	0,596	-	0,714	0,378	0,276	0,302	0,279	0,118	0,333	0,287
	P-valor	0,276	0,036	0,580	0,005	0,298	0,024	0,036	0,346	0,760	0,000	-	0,000	0,014	0,073	0,043	0,063	0,451	0,031	0,050
QUALI_PROD	(kendal)	0,258	0,262	-0,148	0,411	0,074	0,389	0,313	-0,035	0,078	0,526	0,714	-	0,297	0,269	0,444	0,297	-0,012	0,571	0,116
	P-valor	0,106	0,094	0,351	0,007	0,628	0,011	0,040	0,817	0,607	0,001	0,000	-	0,059	0,088	0,004	0,053	0,942	0,000	0,439
DIFERE_INVEST	(kendal)	0,116	0,116	-0,038	0,449	0,389	0,546	0,497	0,040	0,152	0,338	0,378	0,297	-	0,089	0,139	0,348	0,241	0,094	-0,087
	P-valor	0,455	0,446	0,808	0,003	0,009	0,000	0,001	0,783	0,306	0,024	0,014	0,059	-	0,561	0,350	0,020	0,123	0,541	0,550
DIFERE_COOP	(kendal)	0,061	0,243	0,000	0,107	-0,036	0,102	0,066	-0,232	-0,019	0,190	0,276	0,269	0,089	-	0,239	0,148	0,102	0,313	0,118
	P-valor	0,697	0,114	1,000	0,479	0,813	0,499	0,660	0,115	0,897	0,206	0,073	0,088	0,561	-	0,110	0,324	0,514	0,044	0,422
DIFERE_PROC	(kendal)	0,081	0,336	-0,048	0,092	-0,054	0,241	0,255	0,002	0,288	0,251	0,302	0,444	0,139	0,239	-	0,355	0,038	0,274	-0,225
	P-valor	0,593	0,024	0,749	0,528	0,710	0,099	0,077	0,988	0,045	0,085	0,043	0,004	0,350	0,110	-	0,015	0,800	0,069	0,113
FLEX	(kendal)	0,224	0,325	0,049	0,038	-0,169	0,156	0,016	-0,327	-0,131	0,381	0,279	0,297	0,348	0,148	0,355	-	0,119	0,053	0,029
	P-valor	0,141	0,029	0,747	0,794	0,247	0,289	0,912	0,022	0,365	0,009	0,063	0,053	0,020	0,324	0,015	-	0,433	0,727	0,840
RAPID	(kendal)	-0,394	0,133	0,110	0,101	-0,005	0,118	0,307	0,062	0,091	0,037	0,118	-0,012	0,241	0,102	0,038	0,119	-	-0,016	0,272
	P-valor	0,013	0,392	0,488	0,506	0,972	0,441	0,042	0,677	0,546	0,809	0,451	0,942	0,123	0,514	0,800	0,433	-	0,922	0,067
CONFIA	(kendal)	0,042	0,305	-0,176	0,339	-0,200	0,003	0,265	0,043	0,165	0,171	0,333	0,571	0,094	0,313	0,274	0,053	-0,016	-	-0,005
	P-valor	0,787	0,048	0,263	0,025	0,187	0,985	0,077	0,774	0,270	0,257	0,031	0,000	0,541	0,044	0,069	0,727	0,922	-	0,971
LOG	(kendal)	-0,216	0,063	0,192	0,184	0,068	0,055	-0,135	-0,121	-0,136	0,162	0,287	0,116	-0,087	0,118	-0,225	0,029	0,272	-0,005	-
	P-valor	0,145	0,668	0,194	0,197	0,632	0,702	0,339	0,387	0,336	0,258	0,050	0,439	0,550	0,422	0,113	0,840	0,067	0,971	-

Fonte: Dados da pesquisa (2009)

De acordo com a tabela 4.1, foram quantificados os coeficientes de correlação e seus respectivos p-valores para as variáveis selecionadas para esse estudo.

Nestes termos, assim como o estabelecido no item 3.4 deste trabalho, foram selecionadas as variáveis do estudo que apresentaram correlação positiva, sendo essas passíveis de análise com resultados significativos ao objeto desse estudo, estando todas dispostas na tabela 4.2.

Tabela 4.2 – Variáveis do estudo e as respectivas variáveis correlacionadas

	Coefficiente	COMPET_ CONHEC	COMPET_ CAD	PREÇO	CUSTO_ PROD	CUSTO_ MÃO	CUSTO_ MAQ	CUSTO_ DIST	CUSTO_ ASSIST	CUSTO_ INST	QUALI_ TEC	QUALI_ MÃO	QUALI_ PROD	DIFERE_ INVEST	DIFERE_ COOP	DIFERE_ PROC	FLEX	RAPID	CONFIA	LOG
COMPET_ CONHEC	P-valor	-																		
COMPET_ CAD	P-valor		-		0,024	0,493					0,009	0,036	0,094			0,024	0,029		0,048	
PREÇO	P-valor																			
CUSTO_ PROD	P-valor		0,024		-	0,002	0,000	0,000	0,005	0,001	0,044	0,005	0,007	0,003					0,025	
CUSTO_ MÃO	P-valor				0,002	-	0,004	0,080	0,006					0,009						
CUSTO_ MAQ	P-valor				0,000	0,004	-	0,004		0,009	0,010	0,024	0,011	0,000		0,099				
CUSTO_ DIST	P-valor				0,000	0,080	0,004	-	0,007	0,001		0,036	0,040	0,001		0,077		0,042	0,077	
CUSTO_ ASSIST	P-valor				0,005	0,006		0,007	-	0,000		0,346	0,817	0,783		0,988		0,677	0,774	0,387
CUSTO_ INST	P-valor				0,001		0,009	0,001	0,000	-						0,045		0,546	0,270	
QUALI_ TEC	P-valor		0,009		0,044		0,010				-	0,000	0,001	0,024		0,085	0,009			
QUALI_ MÃO	P-valor		0,036		0,005		0,024	0,036			0,000	-	0,000	0,014	0,073	0,043	0,063		0,031	0,050
QUALI_ PROD	P-valor		0,094		0,007		0,011	0,040			0,001	0,000	-	0,059	0,088	0,004	0,053		0,000	
DIFERE_ INVEST	P-valor				0,003	0,009	0,000	0,001			0,024	0,014	0,059	-			0,020			
DIFERE_ COOP	P-valor											0,073	0,088		-				0,044	
DIFERE_ PROC	P-valor		0,024				0,099	0,077			0,085	0,043	0,004			-	0,015			
FLEX	P-valor		0,029								0,009	0,063	0,053	0,020		0,015	-			
RAPID	P-valor							0,042												0,067
CONFIA	P-valor		0,048		0,025			0,077					0,000		0,044	0,069			-	
LOG	P-valor											0,050						0,067		-

Fonte: Dados da pesquisa (2009)

Como apresentado na tabela 4.2, as variáveis, COMPET_CAD, CUSTO_PROD, CUSTO_MÃO, CUSTO_MAQ, CUSTO_DIST, CUSTO_ASSIST, CUSTO_INST, QUALI_TEC, QUALI_MÃO, QUALI_PROD, DIFERE_INVEST, DIFERE_COOP, DIFERE_PROC, FLEX, RAPID, CONFIA e LOG apresentaram correlação positiva com diversas outras variáveis, onde se pode inferir que, diante da correlação existente entre as variáveis em estudo, havendo variação em qualquer uma destas em maior ou menor grau, logo implicará na variável que lhe estiver correlacionada uma alteração no seu resultado final. exemplificando, uma correlação positiva entre as variáveis COMPET_CAD e CUSTO_PROD indica que, alterando o nível de conhecimento dos produtores de coco em relação ao conhecimento específico da competitividade da cadeia produtiva do coco, tão rapidamente os custos de produção da cultura do coqueiro poderão ser alterados a partir de ações que serão fomentadas tomando-se por base esse padrão de conhecimento. Nesse sentido, o resultado dos efeitos de determinada variável logo poderá ser alterado sem que lhe haja nenhuma interferência, bastando apenas que se altere uma variável que se lhe apresente correlação positiva.

De acordo com o explicitado, resultados mais detalhados acerca dos dados coletados nessa pesquisa serão relacionados em estudos posteriores, evidenciando de forma ainda mais clara e completa a correlação das variáveis analisadas nas tabelas 4.1 e 4.2.

No capítulo 5 seguem conclusões e recomendações inferidas a partir dos dados relacionados na tabela 4.2.

Capítulo 5

Conclusões e Recomendações

Este item objetiva fornecer conclusões e fazer as devidas recomendações em relação aos fatores que afetam a competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte, na percepção dos extensionistas da Emater/RN, a partir das variáveis utilizadas como direcionadoras de competitividade.

Neste capítulo, são apresentadas as conclusões fundamentadas no resultado das análises realizadas de forma descritiva e através da análise de correlação de variáveis. Também são relacionadas algumas recomendações de acordo com o objetivo principal do estudo.

5.1 – Conclusão da pesquisa

Na percepção dos extensionistas da Emater/RN, a cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte ainda apresenta um baixo nível de competitividade.

Em relação aos fatores que afetam a competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte, os entrevistados consideram como maiores entraves o baixo preço do coco, além dos elevados custos pertinentes ao processo produtivo desse produto, abrangendo esse item custos como máquinas e equipamentos, mão-de-obra e assistência técnica especializada, quando esta é contratada.

A ausência de assistência técnica é fator preponderante à baixa produtividade dos coqueirais, principalmente devido a mão-de-obra empregada nos tratos da cultura do coqueiro que, em sua grande maioria utilizam-se de ensinamentos passados de geração em geração, desconsiderando a ajuda de um técnico especializado, geralmente fornecida pela Emater/RN sem custos adicionais.

Na percepção dos extensionistas da Emater/RN existe uma grande lacuna em se tratando da integração dos produtores de coco no Rio Grande do Norte, assim como destes com órgãos públicos, repercutindo em elevada deficiência no marketing estadual do coco

produzido no estado, considerado de boa qualidade por consumidores em âmbito local, regional e nacional, impedindo maiores investimentos em tecnologias de otimização do processo produtivo do coco e o conseqüente fortalecimento do setor no cenário do agronegócio estadual, com significativo ganho de espaço no mercado.

5.2 – Recomendações

É deveras necessário um maior apoio em relação a pesquisa e assistência técnica, apresentando aos produtores de coco todos os benefícios pertinentes a essa prática, gerando um maior controle da produção, diminuindo os custos desse processo produtivo e garantindo uma maior qualidade de todos os produtos da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte.

Realizar ações de estímulos à qualidade, uma vez que a escassez desta diminui substancialmente as possibilidades de ampliação do mercado do coco bem como de seus subprodutos, afetando negativamente todos os elos da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte.

Conscientizar todos os atores da cadeia produtiva do coco quanto aos benefícios advindos da criação de parcerias, assim como a organização de associações e cooperativas de classe que venham a representar-lhes e fomentar ações de inserção dos produtores de coco no mercado.

Fomentar ações que promovam o conhecimento e a capacitação adequados à cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte, abrangendo aspectos como preparo do solo, tratamentos culturais, tratamentos fitossanitários, aproveitamento de resíduos e participação no mercado, disseminando tais conhecimentos principalmente entre extensionistas e produtores de coco do Rio Grande do Norte.

Desenvolver pesquisas futuras buscando investigar a existência e eficácia de políticas públicas no âmbito da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte em todos os seus elos, assim como estudos que venham a considerar os resultados encontrados nessa pesquisa com o fim último de reestruturar a atividade produtiva do coco no estado.

Referências

ANUÁRIO DA AGRICULTURA BRASILEIRA. **Coco-da-baía**. São Paulo: FNP, 2009.

ANDRADE, H. M. M. Q. **Um Estudo Sobre a Percepção dos Técnicos da EMATER/RN Sobre a Competitividade dos Produtores de Leite Bovino do Rio Grande do Norte**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Engenharia de Produção, UFRN, Natal, 2008.

ARAGAO, W. M. ; TUPINAMBÁ, E. A.; ANGELO, P. C. S.; RIBEIRO, F. E.. Seleção de cultivares de coqueiro para diferentes ecossistemas do Brasil. In: Manoel Abilio de Queiroz; Clara Oliveira Goedert; Semiramis Rabelo R. Ramos. (Org.). **Recursos Genéticos e Melhoramento de plantas para o Nordeste Brasileiro**. Brasília: Embrapa - SPI, 1999. Disponível em:<<http://www.cpatsa.embrapa.br/catalogo/livrorg/coco.pdf>>. Acesso em: 14 out. 2009.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 6023**: informação e documentação: referências: elaboração. Rio de Janeiro, 2002.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 14724**: informação e documentação: Trabalhos acadêmicos: Apresentação. Rio de Janeiro, 2005.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 10520**: informação e documentação: citações em documentos: apresentação. Rio de Janeiro, 2002.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 15287**: Informação e documentação: Projeto de pesquisa: apresentação. Rio de Janeiro, 2005.

BATALHA, M. O.; SILVA, A. L. da. **Gerenciamento de Sistemas Agroindustriais: definições e correntes metodológicas**. In: BATALHA, M. O. (Coord.) Gestão Agroindustrial. 2. ed. – São Paulo: Atlas, 2001. v.1. p.24-51.

BATALHA, M. O.; LUCCHESI, T. **Produção de camarão marinho no estado de São Paulo: um estudo de viabilidade utilizando indicadores de competitividade de cadeia produtiva**. In: IV CONGRESSO INTERNACIONAL DE ECONOMIA E GESTÃO DE NEGÓCIOS AGROALIMENTARES - PENSA, 2003, Ribeirão Preto. IV Congresso Internacional de Economia e Gestão de Negócios Agroalimentares - PENSA, 2003. Disponível em: <<http://www.pensa.org.br>>

[//www.gepai.dep.UFScar.br/pdfs/1087941688_artigo_thelma_Holanda.pdf](http://www.gepai.dep.UFScar.br/pdfs/1087941688_artigo_thelma_Holanda.pdf)>. Acesso em: 24 out. 2009.

BATEMAN, T. S.; SNELL, S. A. **Administração: construindo vantagem competitiva**. São Paulo: Atlas, 1998.

BESERRA, M. A. P.; BRITTO, W. S. F. O valor agregado na cadeia produtiva do coco na região do submédio do Vale do São Francisco. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 46., 2008, Rio Branco. **Estrutura, evolução e dinâmica dos sistemas agro-alimentares e cadeias agroindustriais**. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/9/74.pdf>>. Acesso em: 04 maio 2009.

BRASIL. Congresso. Senado. **Resolução nº 19**, de 2002. Brasília, DF, p. 16, jul. 2002. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/legislacao/rescamex/2002/rescamex019salvaguardacocoadreferendum.pdf>>. Acesso em: 19 out. 2009.

BRASIL. Congresso. Senado. **Resolução nº 19**, de 2006. Brasília, DF, p. 16, jul. 2006. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/legislacao/rescamex/2006/rescamex019-6.pdf>>. Acesso em: 25 out. 2009.

CARDOSO, C. E. L.; FILHO, J. B. S. F.; BATALHA, M. O. **Competitividade na cadeia agroindustrial de fécula de mandioca no Brasil: uma proposta de análise**. São Paulo, 2001. Disponível em: <<http://www.fearp.usp.br/egna/resumos/Cardoso.pdf>> Acesso em: 20 jun. 2007.

CASTRO, A. M. G. de. Análise da competitividade de cadeias produtivas. In: WORKSHOP DE CADEIAS PRODUTIVAS E EXTENSÃO RURAL NO AMAZONAS, 2000. **Palestra**. Disponível em: <http://www.temasemdabate.cnpm.embrapa.br/textos/anal_compet_cadeias_produtivas_cp.pdf> Acesso em: 25 jun. 2008.

CASTRO, A. M. G. de.; LIMA, S. M. V.; CRISTO, C. M. P. N. Marco conceitual para apoiar a prospecção tecnológica. In: SIMPÓSIO DE GESTÃO DA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA, 22., Salvador, 2002. **Previsão e avaliação tecnológica**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/arquivo/sti/proAcao/protecnologica/biblioteca/docTexlivros/CadProMarConceitual.pdf>>. Acesso em: 07 ago. 2008.

CASTRO, A. M. G. de. Cadeia produtiva e prospecção tecnológica como ferramentas para a gestão da competitividade. **O Futuro da Indústria: cadeias produtivas**, Brasília, v. 1, p. 69-89, 2005.

CASTRO, A. M. G. de; JOHNSON, B. B. ; PAEZ, M. L. D. ; FREITAS FILHO, A. . **Análise Prospectiva de Cadeias Produtivas**. In: GESTÃO DA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA, 1998. Disponível em: <http://www.gestaoct.org.br/forum.../anal_prospectiva_cp_agropec.pdf> Acesso em: 04 ago. 2009.

CASTRO, A. M. G. de . Prospecção de cadeias produtivas e gestão da informação. **Revisa Transinformação**, v. 13, n. 2, p. 55-72, Campinas, 2001. Disponível em:<http://www2.desenvolvimento.gov.br/arquivo/sti/.../rev20020423_04.pdf>. Acesso em: 02 jul. 2008.

CEPEA - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada. **PIB do agronegócio**. São Paulo: ESALQ/USP, 2008. Disponível em:<<http://www.cepa.esalq.usp.br/pib>> Acesso em: 18 out. 2009

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia Científica**. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

CHASE, JACOBS e AQUILANO. **Administração da Produção para a vantagem competitiva**. 10 ed. São Paulo: Bookman, 2004. Disponível em: <<http://books.google.com/books?hl=pt-BR&lr=&id=V31ZMwbz9gAC&oi=fnd&pg=PA20&dq=velocidade+como+vantagem+competitiva&ots=rqe9pYYGyJ&sig=HcNXDSCkLxJ4xiHqX7IcXzNQOmg#v=onepage&q=velocidade%20como%20vantagem%20competitiva&f=true>> Aceso em: 18 set. 2009

CHIMENTI, A. M. M. **Gestão Ambiental na Agricultura: Um Estudo Sobre Fatores Associados à Conscientização Ambiental em Estudantes de Uma Escola Agrotécnica**. Dissertação de Mestrado em Engenharia de Produção – Programa de Engenharia de Produção, UFRN, Natal, 2003.

COBRA, M. H. N. **Marketing Básico: uma perspectiva brasileira**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1997.

COLLIS, Jill; HUSSEY, Roger. **Pesquisa em Administração: um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação**. Tradução de Lúcia Simonini, 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

CORRÊA, H. L.; CORRÊA, C. A. **Administração da produção e operações**: manufatura e serviços: uma abordagem estratégica. São Paulo: Atlas, 2004.

COMISSÃO ESTADUAL DE PLANEJAMENTO AGRÍCOLA. Programa de Difusão e Expansão do Coqueiro (*cocos nucifera* L.) no Rio Grande do Norte. Natal, 1973.

COSTA, J. E.; GEBARA, J. J. A cadeia produtiva do coco em Sergipe. In: Lucia Helena de Oliveira Gerardi; Iandara Alves Mendes. (Org.). **Teoria, técnica, espaços e atividades: temas de Geografia contemporânea**. 1 ed. Rio Claro: Programa de Pós-Graduação em Geografia - UNESP; 2001, v. , p. 177-198. Disponível em: <http://www.ageteo.org.br/download/livros/2001/08_costa.pdf> Acesso em: 17 set. 2008.

DAVIS, M. M.; AQUILANO, N. J.; CHASE, R. B. **Fundamentos da Administração da Produção** – 3ª ed. – Porto Alegre, Bookman, 2001.

DUMIT, C. **O transporte ferroviário de carga no Brasil: Estudo de caso do transporte de combustíveis na Região Sul**. Dissertação (Mestrado em Engenharia Industrial) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, 2005. Disponível em: <http://www2.dbd.puc-rio/pergamum/biblioteca/php/mostrateses.php?open=1c&arqtese=0321305_05_Indice.html> Acesso em: 15 out. 2009.

DUTRA, D. de J. da S. et al. Equívocos na metodologia de formação do preço de venda: análise da metodologia adotada pelo SEBRAE. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 24., 2004, Florianópolis. **Anais eletrônicos...**, 2004. Disponível em:<http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP2004_Enegep0301_0356.pdf>. Acesso em: 28 out. 2008.

EMPRESA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA DO RIO GRANDE DO NORTE; INSTITUTO DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA E EXTENSÃO RURAL DO RIO GRANDE DO NORTE; SECRETARIA DE AGRICULTURA, DA PECUÁRIA E DA PESCA DO RIO GRANDE DO NORTE. **Sistemas de Produção de Coco**. Natal, 2008.

ESTRELA, G. Q.; FILHO, C. S.; FELINTO, A. R. Formação do preço de venda na indústria de calçados: um estudo multicaso. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 22., 2002, Curitiba. **Anais eletrônicos...**, 2002. Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP2002_TR32_0840.pdf>. Acesso em: 23 nov. 2008

FAO. Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação. Disponível em: <<http://www.faostat.fao.org/default.aspx>>. Acesso em: 18 jul. 2009.

FARINA, E. M. M. Q. Competitividade e Coordenação de Sistemas Agroindustriais: um ensaio conceitual. **Revista Gestão & Produção**. V. 6, n. 3, p. 147-161, 1999, p. 147-161. Disponível em: <http://www.pensa.org.br/anexos/biblioteca/1932007113446_CompetitividadeeCoordenaçãodeSistemasAgroindustriais.pdf> Acesso em 05 ago. 2009.

FERREIRA, N. M. C. **Cadeia Produtiva da Farinha de Mandioca na Perspectiva da Análise de Filières e Supply Chain Management – Um Estudo de Caso das Relações entre a Agroindústria e a Distribuição**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Engenharia de Produção, UFRN, Natal, 2004.

FONTENELE, R. E. S. Cultura do coco no Brasil: caracterização do mercado atual e perspectivas atuais. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA. ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL. 43., 2005, Ribeirão Preto. **Anais...**, 2005. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/2/168.pdf>> Acesso em: 04 ago. 2009.

FONTES, H. R.; RIBEIRO, F. E.; FERNANDES, M. F. **Coco, produção**: aspectos técnicos. Brasília: Embrapa Informação Tecnológica; Aracaju: Embrapa Tabuleiros Costeiros, 2003. Disponível em: <<http://www.cpatc.embrapa.br>>. Acesso em: 02 nov. 2009.

FONTES, H. R.; WANDERLEY, M. **Situação atual e perspectivas para a cultura do coqueiro no Brasil**. Embrapa: Tabuleiros Costeiros, Aracaju, 2006, n. 94, 2006. Disponível em: <http://www.cpatc.embrapa.br/publicacoes_2006/doc-94.pdf>. Acesso em: 21 abr. 2008.

FILHO, N. S.; FILHO, P. F. O sistema agroindustrial de carnes: competitividade e estruturas de governança. In: SEMINÁRIO SOBRE COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DE ALIMENTOS, 1998, Campinas. **Artigo**. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/siteBNDES/export/sies/default/BNDES_pt/Galerias/Arquivos/conhecimentorevista/rev1012.pdf>. Acesso em: 24 jan. 2009.

FORZA, C. Survey research in operations management: a process-based perspective. **International Journal of Operations & Production Management**, 22, 2002, p.152-194. Disponível em: <http://www.dep.ufmg.br/professores/Luiz/aulas/ProjLog/Surveys_IJOPM.pdf> Acesso em: 07 jul. 2009.

GIORDANO, S. M. **Competitividade regional e globalização**. Tese (Doutorado em Geografia) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999. Disponível em: <http://www.pensa.org.br/anexos/biblioteca/2722007165439_Tese_SamuelGiordano.pdf>. Acesso em: 10 set. 2009.

GUIMARÃES, Pedro Wilson. **Cadeias produtivas e desenvolvimento local**. O Futuro da Indústria: cadeias produtivas, Brasília, v. 1, p. 131-145, 2005.

HAGUENAUER. L. Competitividade: conceitos e medidas – uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI. 1989. (**Texto para Discussão, 211**). Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/gic/pdfs/1989-1_Haguenauer.pdf> Acesso em: 04 jul. 2008.

HAIR, J. F. H.; BABIN, B.; MONEY, A. H.; SAMOUEL, P. **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**. Tradução de Lene Belon Ribeiro. Porto Alegre: Bookman, 2007.

HERRERA, V. E.; ABREU, A. de.; STOCO, M. C. M.; LOPES, L. O.; BARBOSA, D. H. A competitividade da Agroindústria Sucroalcooleira do Brasil e o Mercado Internacional: barreiras e oportunidades. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 43, 2005, Ribeirão Preto. **Anais eletrônicos...**, 2005. Disponível em: <http://www.gepai.dep.ufscar.br/pdfs/1126805439_sober_andreia_aprovado> Acesso em: 08 ago. 2009

INSTITUTO BRASILEIRO DE FRUTAS. **Exportações brasileiras 2007/2008**. São Paulo, 2008.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Produção Agrícola Municipal 2007**. Rio de Janeiro, 2008.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Produção Agrícola Municipal 2008**. Rio de Janeiro, 2009.

INSTITUTO TERRA. **Diagnóstico da cadeia produtiva da fruticultura em Aimorés – MG, 2005**. Aimorés, 2005. 403 p. Disponível em: <http://www.institutoterra.org/.../04_CADEIA_PRODUTIVA_FRUTICULTU.pdf> Acesso em: 31 jan. 2009.

KUPFER, D. Padrões de concorrência e competitividade. In: ENCONTRO NACIONAL DA ANPEC, 20., 1992, Campos do Jordão. **Texto para discussão 265**. Disponível em:<http://www.ie.ufj.br/gic/pdfs/1992-2_Kupfer.pdf>. Acesso em: 15 nov. 2008.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 1991.

LIMA, M. L. **Aceitabilidade da carne caprina no hábito alimentar e percepção sobre o impacto ambiental na produção de caprinos no nordeste entre estudantes universitários.** Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Engenharia de Produção, UFRN, Natal, 2009.

LIMA, S. M. V.; FILHO, A. F.; CASTRO, A. M. G. de; SOUZA, H. R. A Competitividade da Cadeia Produtiva do Dendê na Amazônia Legal. In: SEMINÁRIO INTERNACIONAL AGRONEGÓCIO DO DENDÊ: UMA ALTERNATIVA SOCIAL, ECONÔMICA E AMBIENTAL PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL DA AMAZÔNIA, 2000, Belém. **Resumo.** Belém: Embrapa-CPATU, 2000. Disponível em: <http://www.gestaoct.ogr.br/forum.../desemp_cp_dende_am_legal.pdf> Acesso em 09 jul. 2008.

MALDONADO, L. M. O; PIO, M. J. Cadeias produtivas e competitividade: estudos de prospecção tecnológica. **O Futuro da Indústria: cadeias produtivas**, Brasília, v. 1, p. 91-111, 2005.

MARTINS, P. G.; LAUGENI, F. P. **Administração da Produção.** 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2005.

MARTINS, R. A.; SACOMANO, J. B. Integração, flexibilidade e qualidade: os caminhos para um novo paradigma produtivo. **Revista Gestão & produção**, v. 1, n. 2, p. 153-170, ago. 2004. Disponível em: <http://www.dep.ufscar.br/admin/upload//ARTIGO_1153224440.pdf>. Acesso em: 19 dez. 2008.

MIRITZ, L. D. **Diferenciação e diversificação na agroindústria arroseira do Rio Grande do Sul.** Dissertação (Mestrado em Agronegócios) – programa de Pós-Graduação em Agronegócios, UFRS, Porto Alegre, 2007. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10183/10915>>. Acesso em: 15 ago. 2009.

MOURA, A. D. de.; LÍRIO, V. S.; JÚNIOR, A. G. S.; ROCHA, D. T. da.; JUNQUEIRA, B. A. Condicionantes da competitividade da cadeia de produção suinícola na região de Pará de Minas – MG. **Revista de Economia e Agronegócio**, Minas Gerais, v. 4, p. 289-311, 2006. Disponível em: <http://www.economia-aplicada.ufv.br/revista/.../02_artigo_11_2006.pdf> Acesso em: 29 jul. 2009.

NETO, E. A. T. **Fatores que Afetam a Competitividade na Produção de Hortaliças Orgânicas no Estado do Rio Grande do Norte.** Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Engenharia de Produção, UFRN, Natal. 2006

NICOLSKY, Roberto. Inovação Tecnológica, cadeias produtivas e competitividade. **O Futuro da Indústria: cadeias produtivas**, Brasília, v. 1, p. 165-180, 2005.

OMOTE, H. S. G. . **Coordenação de Sistemas Agroindustriais: Uma Análise Crítica à Cadeia Produtiva de Carne Bovina.** 2006. Disponível em: <http://galileu.fundamet.br/jornada/artigos/adm/helio_sena.pdf>. Acesso em: 19 out. 2009.

PINAZZA, G. G. de M. **Análise da competitividade da cadeia produtiva da soja no Brasil vis-à-vis os demais países exportadores sul-americanos.** Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção - UFSCAR, São Carlos, 2008.

PORTER, M. E. **Estratégia Competitiva: Técnicas para análise da indústria e da concorrência.** Tradução de Elizabeth Maria de Pinho Braga. Rio de Janeiro: Campus, 1986. 362 p. Tradução de Competitive Strategy.

PORTER, M. E. **Competitive Strategy: techniques for analyzing industries and competitors: with a new introduction.** New York: Free Press, 1980.

PORTER, M. E. **Competição (On Competition): Estratégias competitivas essenciais.** 9 ed. Rio de Janeiro: campus, 1999.

PORTER, M. E. **Vantagem Competitiva: criando e sustentando um desafio superior.** 15 ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

RAMOS, R. E. B. **Competitividade & Engenharia de Produção. Revista de Engenharia de Produção**, Natal, v. 1, n. 1, p. 161-182, jan./jun. 1999

RIBEIRO, R. A. Logística como fator de competitividade. **Revista Adcontar**, v. 2, n. 1, p. 7-10, maio 2000. Disponível em: <http://WWW.nead.unama.br/sie/bibdigital/pdf/artigos_revistas/250.pdf>. Acesso em: 28 ago. 2009.

ROSSETTI, J. P. **Introdução à economia.** 14 ed. São Paulo: Atlas, 1990

SANTOS, T. A. S. et al. Aumento da produtividade e flexibilidade do processo spunbonded através da redução do tempo de preparação de máquinas. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 25., 2004, Florianópolis. **Anais eletrônicos...2004.** Disponível em:

<http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP2004_Enegep0106_1678.pdf>. Acesso em: 25 maio 2009.

SENHORAS, E. M. Oportunidades da cadeia agroindustrial do coco verde: do coco verde nada se perde, tudo se desfruta. **Revista Urutágua**, Maringá, n. 5, Dez/Jan/Fev/Mar. 2004. Disponível em: <http://www.uem.br/urutagua/22tra_senhoras.htm>. Acesso em: 09 jun. 2008.

SILVA, C. A. B.; BATALHA, M. O. Competitividade em Sistemas Agroindustriais: metodologia e estudo de caso. II WORKSHOP BRASILEIRO DE GESTÃO DE SISTEMAS AGROALIMENTARES, 1999. PENSA/USP. Ribeirão Preto – SP. p. 09-20. Disponível em: <<http://www.fearp.usp.br/egna/arquivo/1.pdf>> Acesso em: 13 ago. 2009

SILVA, R. M. F. et al. Análise das estratégias de posicionamento e diferenciação dos produtos no mercado a partir do caso da empresa Bertin de Alimentos. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA, 46., 2008, Rio Branco. **Estrutura, evolução e dinâmica dos sistemas agro-alimentares e cadeias agroindustriais**. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/9/928.pdf>> Acesso em: 03 out. 2009.

SILVA, D. L. M. e. **Fatores que Afetam a Competitividade do Queijo Artesanal: Um Estudo Exploratório na Região do Seridó/RN**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Engenharia de Produção, UFRN, Natal, 2008.

SILVA, E. L.; MENEZES, E. M. **Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação**. 3 ed. Florianópolis: Laboratório de Ensino à Distância da UFSC, 2001.

SILVA, L. C. Cadeia produtiva de produtos agrícolas. **Boletim Técnico**: Universidade Federal do Espírito Santo, Espírito Santo, 01/05, 2005. Disponível em: <<http://www.agais.com/ms0105.pdf>> Acesso em: 06 set. 2008.

SILVA, L. C. Agronegócio: logística e organização de cadeias produtivas. In: SEMANA ACADÊMICA DE ENGENHARIA AGRÍCOLA E ENGENHARIA DO AGRONEGÓCIO, 2007, Rio de Janeiro. **Logística e organização no armazenamento de grãos**. Disponível em:<http://www.agais.com/ms0107_agronegocio.pdf>. Acesso em: 01 set. 2009.

SIQUEIRA, L. A.; ARAGÃO, W. M.; TUPINAMBÁ, E. A. A. **A introdução do coqueiro no Brasil**. Importância histórica e agronômica. Embrapa: tabuleiros Costeiros, Aracaju, 2002, n. 47, 2002. Disponível em: <<http://www.cpatc.embrapa.br/download/Documentos47.pdf>>. Acesso em: 05 nov. 2009.

SLACK, Nigel. **Vantagem Competitiva em Manufatura**: atingindo competitividade nas operações industriais. São Paulo: Atlas, 1993.

SLACK, Nigel; STUART, Chambers; JOHNSTON, Robert. **Administração da Produção** – 2ª ed. – São Paulo, Atlas, 2002.

SOUZA, J. P.; PEREIRA, L. B. Elementos básicos para estudo de cadeias produtivas: tratamento teórico-analítico. In: SIMPÓSIO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 13., 2006, Bauru. **Anais eletrônicos...** Bauru: Unesp, 2006. Disponível em: <http://www.simpep.feb.unesp.br/anais/anais_13/artigos/772.pdf> Acesso em: 25 maio 2008.

STEVENSON, William J. **Administração das operações de produção**. 6 ed. Rio de Janeiro: LTC, 2001.

TAVARES, E. C. B.; SANTOS, M. A. S. Estudo exploratório da cadeia produtiva da carcinicultura no Estado do Pará: o caso do LITOPENAEUS VANNAMEI. **Revista Amazônia: Ciência & Desenvolvimento**, Belém, v. 1, n. 2, 2006. Disponível em:<http://bancoamazonia.com.br/bancoamazonia2/Revista/cienciaedesenvolvimento_02/Amazonia_Ciencia_Developimento_8596.pdf> Acesso em: 13 maio 2008.

VIEIRA, R. C. M. . et al. **Cadeias Produtivas no Brasil**: análise da competitividade. 1ª ed. Brasília: Embrapa, 2001.

ZYLBERSTAJN, D.; NEVES, M. F. (Org). **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 3. ed., 2005. Disponível em: <http://books.google.com/books?id=DM6Gzo8RKQYC&pg=PA1&lpg=PA1&dq=conceitos+gerais,+evolu%C3%A7%C3%A3o+e+apresenta%C3%A7%C3%A3o+do+sistema+agroindustrial&source=bl&ots=MFEoMZphb5&sig=ickZJIK25tjIXcx9Nd4gIKdpk1U&hl=pt-BR&ei=GgPbSoqRB8-CuAfvqMSHDg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=3&ved=0CBIQ6AEwAg#v=onepage&q=conceitos%20gerais%20evolu%C3%A7%C3%A3o%20e%20apresenta%C3%A7%C3%A3o%20do%20sistema%20agroindustrial&f=false> Acesso em: 18 set. 2009.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das Instituições**. 238 p. Tese (Livre Docência). Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo. 1995. Disponível em: <http://www.pensa.org.br/anexos/biblioteca/63200715534_pdf>. Acesso em: 07 jun. 2009.

ZYLBERSZTAJN, D.; FILHO, C. A. P. M. **Competitiveness of chain in Brazil meat agri food.** In: WORLD FOOD & AGRIBUSINESS FORUM, 2002, Netherlands. Disponível em: <http://www.pensa.org.br/anexos/biblioteca/1432007152235_pdf>. Acesso em: 20 out. 2009.

ZYLBERSZTAJN, D. Quatro estratégias fundamentais para cooperativas agrícolas. In: SEMINÁRIO DE POLÍTICA ECONÔMICA, 14., 2002, Viçosa. **Anais eletrônicos...** Viçosa: UFV, 2002. Disponível em: <http://www.pensa.org.br/anexos/biblioteca/532007101732_QuatroEstrat%C3%A9giasFundamentais_Zylbetsztajn_02-017.pdf> Acesso em 28 out. 2009.

Apêndice A
Formulário de Pesquisa

**Universidade Federal do Rio Grande do Norte
Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção - PEP**

Formulário de Pesquisa

Esta pesquisa tem como objetivo obter dados referentes a competitividade da cadeia produtiva do coco na Mesorregião Leste Potiguar do Rio Grande do Norte, sob a ótica dos extensionistas da EMATER/RN. Seus resultados serão utilizados para dissertação de mestrado do PEP/UFRN e não haverá qualquer referência não autorizada à pessoa pesquisada.

COMPETITIVIDADE

1- Como o(a) Sr.(a) julga seu conhecimento em competitividade:

Sem Conhecimento	Pouco Conhecimento	Conhecimento Razoável	Alto Conhecimento	Altíssimo Conhecimento	Sem Opinião
1	2	3	4	5	

2 – Qual sua opinião sobre a competitividade da cadeia produtiva do coco comercializado no Estado do Rio Grande do Norte?

Sem Competitividade	Pequena	Razoável	Grande	Muito Grande	Sem Opinião
1	2	3	4	5	

PREÇO

3 - De forma geral, como o(a) Sr.(a) julga o preço do coco no Estado do Rio Grande do Norte?

Muito Barato	Barato	Razoavelmente Caro	Caro	Muito Caro	Sem Opinião
1	2	3	4	5	

CUSTO

4 - De forma geral, como o(a) Sr.(a) considera os custos do processo produtivo do coco dentro do Estado do Rio Grande do Norte?

Custos / Nível	Muito Baixo	Baixo	Nem Alto / Nem Baixo	Alto	Muito Alto	Sem Opinião
Produção	1	2	3	4	5	
Mão-de-obra	1	2	3	4	5	

Máquinas e Equipamentos	1	2	3	4	5	
Distribuição	1	2	3	4	5	
Assistência Técnica	1	2	3	4	5	
Instalações	1	2	3	4	5	

QUALIDADE

5 - Com que frequência é utilizada a ajuda de um técnico especializado na produção do coco?

Nunca	Quase Nunca	Às Vezes	Quase Sempre	Sempre	Sem Opinião
1	2	3	4	5	

6- Como o(a) Sr.(a) julga o nível de qualificação da mão-de-obra utilizada na produção do coco no Rio Grande do Norte?

Nenhum	Baixo	Razoável	Bom	Muito Bom	Sem Opinião
1	2	3	4	5	

7 - De forma geral, como o(a) Sr. (a) Julga a qualidade do coco vendido no comércio Potiguar?

Nenhuma	Ruim	Razoável	Boa	Ótima	Sem Opinião
1	2	3	4	5	

DIFERENCIACÃO

8 – Como o(a) Sr.(a) julga a necessidade do investimento em tecnologias no processo produtivo do coco no Rio Grande do Norte?

Nenhuma	Pouca	Média	Grande	Muito Grande	Sem Opinião
1	2	3	4	5	

9 – Na sua opinião, qual seria o efeito da entrada dos produtores num sistema associativista/cooperativista para o aumento da competitividade da cadeia produtiva do coco no Rio Grande do Norte?

Nenhum	Pouco	Razoável	Grande	Muito Grande	Sem Opinião
1	2	3	4	5	

10 – Em sua opinião, como o(a) Sr. (a) julga a preocupação do produtor em diferenciar o processo produtivo do coco para aumentar sua competitividade dentro dessa cadeia produtiva?

Nenhuma	Pouca	Média	Grande	Muito Grande	Sem opinião
1	2	3	4	5	

FLEXIBILIDADE

11 – Em sua opinião, como o(a) Sr.(a) julga a capacidade de adaptação dos produtores quanto ao aumento da demanda do coco no Rio Grande do Norte?

Nenhuma	Pouca	Média	Grande	Muito Grande	Sem opinião
1	2	3	4	5	

RAPIDEZ

12 - Quanto a solicitação do mercado para um novo processo produtivo do coco, com que velocidade o(a) Sr.(a) considera que o produtor poderia se adequar a esse novo método produtivo?

Nenhuma	Devagar	Muito Devagar	Rápido	Muito Rápido	Sem Opinião
1	2	3	4	5	

CONFIABILIDADE

13 – Como o(a) Sr.(a) julga a confiança na qualidade do coco comercializado no Rio Grande do Norte?

Nenhuma	Pouca	Média	Grande	Muito Grande	Sem opinião
1	2	3	4	5	

LOGÍSTICA

14 - Na sua opinião, qual o nível de dificuldade na distribuição do coco no Estado do Rio Grande do Norte?

Nenhum	Difícil	Muito Difícil	Fácil	Muito Fácil	Sem Opinião
1	2	3	4	5	

16 – Perfil do Entrevistado:

Sexo: () Masc. () Fem.	Formação: _____
Tempo de atuação na Instituição: () Menos de 1 ano () Entre 1 e 5 anos () Entre 6 e 10 anos () Mais de 10 anos	Município(s) de atuação: _____

ANEXOS

ANEXO A – Resolução nº 19, de 30 de julho de 2002.

RESOLUÇÃO Nº 19, DE 30 DE JULHO DE 2002.

O PRESIDENTE DA CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR, no exercício da atribuição que lhe confere o § 3º do art. 6º do Decreto nº 3.981, de 24 de outubro de 2001, com fundamento no que dispõe o inciso XV do art. 2º do mesmo diploma legal, tendo em vista o disposto no Decreto nº 2.667, de 10 de julho de 1998, e considerando o contido no Processo MDIC/SECEX-RJ 52100-006562/2001-21 e no Parecer nº 5, de 12 de junho de 2002, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM, da Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, conforme consta do Anexo à presente Resolução,

R E S O L V E, *ad referendum* da Câmara:

Art. 1º Encerrar a investigação com aplicação de medida de salvaguarda sobre as importações de cocos secos, sem casca, mesmo ralados, classificados no item 0801.11.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, na forma de restrição quantitativa, com vigência de quatro anos, nos termos do disposto no art. 67 do Decreto nº 2.667, de 10 de julho de 1998.

Art. 2º As cotas serão estabelecidas para períodos de doze meses, com início em 1º de setembro de 2002, e flexibilizadas em 5%, 10% e 15% da cota do primeiro período, como segue: 3.957 toneladas no primeiro período; 4.154,9 toneladas no segundo período; 4.352,7 toneladas no terceiro período; e 4.550,6 toneladas no último período de vigência da medida.

Art. 3º As cotas serão monitoradas por meio de Licenciamento Não-Automático (LI), em base trimestral, a partir de 1º de setembro de 2002.

Art. 4º Os saldos das cotas previstas nesta Resolução não utilizados em um trimestre poderão ser redistribuídos, para importação no trimestre seguinte.

Art. 5º Em vista do contido no art. 78 do Decreto nº 2.667, de 1998, ficam isentos da aplicação da medida as importações originárias dos seguintes países membros da Organização Mundial do Comércio – OMC: Angola, Antígua e Barbuda, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Belize, Benin, Bolívia, Botsuana, Brunei Darussalam, Burkina Faso, Burundi, Camarões, República Centro-Africana, Chade, Chile, China, Colômbia, Congo, Costa Rica, Cuba, Chipre, República Democrática do Congo, Djibuti, Dominica, Equador, Egito, El Salvador, Fiji, Gabão, Gâmbia, Granada, Guatemala, Guiné, Guiné Bissau, Guiana, Haiti, Honduras, Indonésia, Jamaica, Jordânia, Quênia, Koweit, Lesoto, Madagascar, Malavi, Malásia, Maldivas, Mali, Malta, Maurítânia, Maurício, Moldova, Mongólia, Marrocos, Moçambique, Mianmar, Namíbia, Nicarágua, Niger, Nigéria, Omã, Paquistão, Panamá, Papua Nova Guiné, Peru, Filipinas, Qatar, Ruanda, São Cristóvão e Nevis, Santa Lucía, São Vicente e Grenadinas, Senegal, Territórios de Taiwan, Penghu, Kinmen e Matsu, Serra Leoa, Ilhas Salomão, África do Sul, Suriname, Suazilândia, Tanzânia, Tailândia, Togo, Trindade e Tobago, Tunísia, Turquia, Uganda, Emirados Árabes Unidos, Zâmbia e Zimbábue.

Art. 6º Considerando, ainda, o estabelecido no art. 98 do Decreto nº 2.667, de 1998, ficam também isentos do alcance da medida de salvaguarda, os Estados-Parte do MERCOSUL: Argentina, Paraguai e Uruguai.

Art. 7º Tendo em vista o disposto no Artigo 9 do Acordo sobre Salvaguardas da OMC, os países isentos da aplicação da medida, relacionados no art. 6º desta Resolução, que alcancem, individualmente, participação superior a 3% das importações totais, ou que, em conjunto, representarem mais que 9%, estarão sujeitos às restrições quantitativas estabelecidas por esta Resolução.

Art. 8º Esta Resolução entra em vigor no dia 1º de setembro de 2002.

SERGIO SILVA DO AMARAL
Presidente da Câmara

ANEXO

1 – DO PROCESSO

Em 27 de março de 2001, o Sindicato Nacional dos Produtores de Coco do Brasil – SINDCOCO, protocolou, no Departamento de Defesa Comercial – DECOM, da Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, petição de abertura de investigação para aplicação de medida de salvaguarda sobre as importações de coco ralado, classificado no item 0801.11.10 da NCM.

Em 10 de julho de 2001, o peticionário foi informado de que a petição foi considerada devidamente instruída. A fim de dar cumprimento ao que dispõe o § 2º do art. 41 do Decreto nº 2.667, 10 de julho de 1998, o Ministério das Relações Exteriores foi informado sobre a admissibilidade da petição, pela correspondência DECOM/GEMAC-305, de 10 de julho de 2001.

Constatada a existência de elementos de prova que justificaram a abertura da investigação, conforme Parecer DECOM nº 18, de 16 de julho de 2001, a mesma foi iniciada, por intermédio da Circular SECEX nº 42, de 30 de julho de 2001, publicada no D.O.U. de 10 de agosto de 2001.

Por intermédio dos ofícios DECOM/GEMAC-1.586 e 1.588, de 16 de agosto de 2001, notificou-se o peticionário e o Ministério das Relações Exteriores sobre a decisão tomada, nesse último caso, para fins de notificação ao Comitê de Salvaguardas da OMC, tendo sido enviado, simultaneamente, o parecer de abertura de investigação, com a finalidade de cumprir o disposto no art. 43 do Decreto nº 2.667, de 1998. A Presidência *Pro Tempore* do MERCOSUL notificou à Organização Mundial do Comércio – OMC a decisão tomada, em conformidade com o estabelecido no § 4º do art. 44 do Decreto 2.667, de 1998 e no art. 12 do Decreto nº 1.355, de 1994. Tal notificação deu origem ao documento G/SG/N/6/BRA/2, de 12 de setembro de 2001, da OMC.

Em 17 de agosto de 2001, foram notificados daquela decisão os cinco processadores de coco seco e os oitenta e oito importadores conhecidos, tendo sido encaminhados cópia da Circular SECEX nº 42, de 2001 e respectivos questionários, a serem respondidos em um prazo de quarenta dias. Em 27 de agosto, por intermédio do ofício DECOM/GEMAC-1.760, foi enviado, para o peticionário, questionário com prazo de resposta de quarenta dias. Esse questionário foi posteriormente substituído, tendo sido encaminhada nova versão por meio do ofício DECOM/GEMAC-1.933, de 11 de setembro de 2001, e concedido novo prazo de quarenta dias para resposta.

No prazo inicialmente estabelecido foram recebidas respostas do peticionário, de um processador e de nove importadores, bem como pedido de prorrogação de prazo para quatro importadores, tendo sido concedidas as prorrogações de prazo solicitadas. Dentro do novo prazo concedido, foram recebidas respostas dos questionários de três importadores.

Com vistas à obtenção de um diagnóstico do setor produtor de coco gigante, inicialmente, buscou-se um contato com a Empresa Brasileira de Pesquisas Agropecuárias – EMBRAPA/Tabuleiros Costeiros, situada em Aracaju (SE). Foi realizada visita àquela empresa e promovida reunião técnica, em 4 de setembro de 2001.

Entre 22 e 23 de outubro de 2001, técnicos do DECOM tiveram a oportunidade de participar de palestras, organizadas pela EMBRAPA/Tabuleiros Costeiros, sobre a cultura do coqueiro, que contaram com a presença de produtores, agrônomos e representantes de classe (o próprio SINDCOCO e a Associação de Produtores de Coco de Alagoas – PROCOCO).

Posteriormente, entre 27 e 29 de novembro de 2001, esses técnicos empreenderam visita técnica à EMBRAPA/Maceió (AL), à uma Cooperativa e a uma grande empresa processadora verticalizada, produtora de coco seco e seus derivados. Pôde-se constatar que o processo produtivo em ambas é bastante semelhante, não obstante a tecnologia mais avançada, adotada na segunda.

Na EMBRAPA, em Maceió, pôde-se acompanhar as análises efetuadas pelos técnicos daquela empresa relativas ao programa de combate às principais pragas e sua disseminação entre os cocoicultores, que vêm sendo desenvolvidos por esta empresa, a PROCOCO e os produtores locais, em parceria. Finalmente, as visitas técnicas foram encerradas com reunião entre os técnicos e os produtores do Estado de Alagoas. Os produtores presentes à reunião foram unânimes em reafirmar as dificuldades enfrentadas, particularmente no que tange aos preços pagos ao produtor rural.

2 – DO PRODUTO

A principal característica do coco é ter uma produção distribuída durante todo o ano, em virtude de sua floração ser ininterrupta. O tamanho dos frutos a serem colhidos depende do seu uso final. Quando se quer utilizar a água do coco para consumo *in natura*, os frutos são colhidos ainda tenros. Para alimentação local, o coco pode ser colhido em várias fases de desenvolvimento. Para a produção de copra e coco ralado, a coleta deve ser realizada quando os frutos estiverem maduros. O método de colheita depende de vários fatores, dentre os quais a tradição local, o clima, a variedade e a finalidade a que se destina o fruto. A colheita de frutos maduros pode se dar através de dois sistemas: colheita de frutos caídos ou retirando-se o fruto da árvore.

O fruto do coqueiro é uma drupa. Seu inteiro desenvolvimento é atingido um ano após o pegamento. Esse fruto é formado por uma epiderme lisa (ou epicarpo), que envolve o mesocarpo espesso e fibroso, ficando mais para o interior uma camada muito dura, o endocarpo. A semente (envolvida pelo endocarpo), é constituída por uma camada fina de cor marrom (o tegumento), que fica entre o endocarpo e o albúmen sólido, camada carnososa, branca, muito oleosa, formando uma grande cavidade onde se encontra o albúmen líquido.

2.1 – DO PRODUTO IMPORTADO

O produto importado é o coco desidratado, também denominado coco ralado integral (CRI) ou simplesmente coco ralado. Esse produto é obtido a partir do endosperma do fruto maduro do coqueiro gigante e classifica-se no item 0801.11.10 da NCM.

O coco ralado integral é obtido a partir do processamento do coco seco, que obedece ao seguinte ciclo: recepção e seleção da matéria prima; tratamento térmico; abertura do fruto; despulpamento; despeliculamento; lavagem das amêndoas; seleção final das amêndoas; e corte. Findas essas etapas, obtém-se o coco ralado integral (CRI), que é o produto exportado para o Brasil.

2.2 – DO PRODUTO SIMILAR OU DIRETAMENTE CONCORRENTE

2.2.1 – DO PRODUTO CULTIVADO NO BRASIL

O coco seco ou *in natura*, fruto do coqueiro gigante (coqueiro comum) ou de coqueiro híbrido, é adquirido no mercado interno em seu estágio de maturação, o que ocorre ao redor de doze meses após sua formação. Os frutos chegam nas instalações fabris (fábricas de processamento de coco seco) – com a retirada do mesocarpo fibroso – e a granel, sendo a compra efetuada por peso (Kg), principalmente junto a produtores dos Estados de Alagoas, Bahia, Sergipe, Pernambuco, Paraíba e Rio Grande do Norte. No Brasil, essa cultura visa à produção de coco e seus derivados, de amplo uso como produtos comestíveis.

2.2.2 – DA COMERCIALIZAÇÃO

O coco ralado importado atende, basicamente, a três segmentos de mercado: a indústria de alimentos, onde é empregado sem que seja necessário qualquer processo de transformação; a indústria de processamento, na qual o coco ralado é utilizado, processado ou não, como matéria-prima para diversos produtos, tais como o leite de coco e o doce de coco; e as empresas distribuidoras, com marca própria ou não, as quais podem ou não fracionar a embalagem original em volumes demandados pelo mercado ao qual o produto se destina.

Há correspondências e analogias entre os segmentos de mercados atendidos pelo produto importado e pelo produto doméstico: o fornecedor externo de coco ralado corresponderia ao produtor nacional de coco seco; as *trading companies* e os distribuidores de coco ralado importado têm funções semelhantes aos intermediários do coco seco, pois todos vendem para as indústrias de processamento, para as Centrais de Abastecimento e para o varejo, inclusive supermercados.

Os grandes plantios são, na maioria das vezes, negociados com as indústrias locais, processadoras. Já os pequenos proprietários, que constituem a grande parte dos produtores, caracterizam-se por depender de intermediários e dos agentes das indústrias, que nada mais são do que intermediários, para comercializarem sua produção. Esses vendem antecipadamente a safra a ser colhida.

Existem grandes atacadistas, mas estes concentram-se nos grandes centros urbanos, e o grande volume por eles intermediado é destinado às indústrias locais e do Sudeste do país. Já os pequenos intermediários e atacadistas do interior, estes atuam diretamente junto aos pequenos produtores e representam o elo entre os grandes intermediários e os proprietários da zona produtora.

Segundo o Censo Agropecuário 1995-1996 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, confirmado por pesquisa realizada pelo SEBRAE/SINDCOCO, no âmbito da investigação em curso, a produção do coco seco teria suas vendas distribuídas, aproximadamente, da seguinte forma, a saber: 64% para os intermediários/distribuidores; 16% para os processadores; 4% para o varejo; e 16% para outros mercados.

2.2.3 – DA CONCLUSÃO ACERCA DO PRODUTO SIMILAR OU DIRETAMENTE CONCORRENTE

O coco ralado integral desidratado (produto importado) e o coco seco (produzido no Brasil) possuem basicamente as mesmas características, apenas se apresentando em diferentes formas, além de terem idênticas aplicações. Qualquer um desses é substituto do outro na fabricação de produtos como leite de coco, sorvetes, bolos, doces, chocolates, artigos de confeitaria, além de largo uso na culinária doméstica, de um modo geral.

O SINDCOCO, a fim de corroborar suas afirmações acerca da similaridade entre o produto importado e aquele produzido no Brasil, apresentou laudo, do Instituto Adolfo Lutz, de janeiro de 1999.

A indústria processadora apresentou, em sua resposta ao questionário, as características químicas do endosperma (albúmen) do coco seco e do coco ralado integral (CRI) por ela fabricado, com resultados semelhantes ao do Instituto Adolfo Lutz.

Com base nas informações sobre as características físicas dos produtos importado e doméstico e, ainda, tendo em conta que atendem aos mesmos segmentos do mercado, considerou-se, para efeitos dessa análise, o coco ralado importado diretamente concorrente do coco seco produzido no Brasil.

3 – DO TRATAMENTO TARIFÁRIO

O produto sob análise, coco seco, sem casca, mesmo ralado, classifica-se no item 0801.11.10 da NCM. A alíquota do Imposto de Importação vigente no período de novembro de 1997 a 10 de outubro de 2000 foi de 13%. A partir de 11 outubro de 2000, o produto foi incluído na Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum (TEC), com alíquota de 55%, que se encontra vigente até a presente data.

As importações de produtos de coco, classificadas nos itens 0801.10.10 e 2009.80.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM, originárias da Costa do Marfim, Filipinas, Indonésia, Malásia e Sri Lanka, estiveram sujeitas à aplicação de medidas compensatórias, no período de 21 de agosto de 1995 a 21 de agosto de 2000.

4 – DA IMPORTÂNCIA ECONÔMICA DO COQUEIRO

No Brasil, parcela significativa do cultivo do coqueiro gigante se dá em pequenas propriedades (a área média dos estabelecimentos agrícolas é 17,07 hectares). Ademais, essa cultura permite consorciação com outras, tais como a mandioca, feijão, maracujá, dentre outras, e até mesmo com animais. Tal prática, inclusive, é recomendada, não só pela EMBRAPA, como pela literatura técnica de um modo geral. O consórcio com a cana-de-açúcar, no entanto, não é recomendável, visto que ambos requerem do solo os mesmos elementos, concorrendo entre si, conseqüentemente. Além disso, no preparo do solo na cultura canavieira é comum a queima do terreno, o que invariavelmente destrói o coqueiro.

Dizer que a cultura do coco permite o consórcio com outras culturas e mesmo com animais equivale dizer que, além de obter resultados com a venda de sua produção ao longo de todo o ano, o homem do campo pode, sem prejuízo da produção de coco, obter sua subsistência com a mesma terra, o que enseja maior capacidade de enfrentamento de eventuais crises no setor. O produtor rural é capaz de sobreviver às adversidades, visto que obtém seu alimento da própria terra. O que ocorre é que nos períodos em que enfrenta dificuldades, são abandonados os tratamentos culturais, a adubação, a fertilização, enfim, os cuidados necessários com a produção, com vistas a manter a cultura livre de pragas e doenças e, também, bons níveis de produtividade.

Ressalte-se, ainda, que do ponto de vista do ecossistema, o coco é a principal cultura perene para sua recuperação. Ou seja, essa cultura permite a recuperação de regiões que se encontrem degradadas em razão do desmatamento de décadas passadas. E, ainda, a cocoicultura é uma atividade que gera emprego ao longo de todo o ano, garantindo a ocupação de contingentes que, de outra forma, migrariam para os centros urbanos, localizados nas regiões dos tabuleiros costeiros nordestinos, incapazes de absorver essa mão-de-obra desqualificada para o trabalho industrial/urbano.

Em síntese, tratando-se de cultura perene, de subsistência, explorada basicamente por pequenos proprietários rurais, que permite o consórcio com outras culturas e até mesmo com animais, a cococultura favorece a fixação do homem ao campo.

A cultura do coqueiro é importante na geração de renda, na alimentação e na produção de mais de cem produtos, em mais de 86 países localizados na zona intertropical do globo terrestre, por onde tem-se expandido. Constitui importante cultura perene, capaz de gerar um sistema auto-sustentável de exploração, pois é fonte geradora de divisas e também principal fonte de proteínas e calorias da população.

Apesar de o coco ser cultivado em toda a zona intertropical, em uma área de quase 11.000.000 de hectares, a maior parte da produção pertence ao continente asiático, com mais de 80%. A produção asiática da noz de coco está concentrada em três países: Filipinas, Indonésia e Índia, que respondem por mais de 70% da produção regional. A cultura do coco nessas regiões visa à produção de óleo, produto que, atualmente, vem enfrentando dificuldades em razão da competição com outros produtos, não só por preço, mas também por serem mais recomendáveis para a saúde, tais como os óleos de soja ou de girassol.

Os demais continentes Oceania (Papua Nova Guiné), África (Moçambique) e as Américas (Brasil e México) respondem pelo restante da produção mundial com participações semelhantes.

A Oceania, composta principalmente de países formados por pequenas ilhas, tem no coqueiro a sua cultura de maior importância econômica, sendo algumas vezes a única fonte de divisas, contando com uma rica diversidade genética. Cinquenta por cento da produção daquele continente vem da Papua Nova Guiné que possui a metade dos coqueirais economicamente produtivos.

A África, nas últimas décadas, tem incorporado novos países na produção de coco, devido, principalmente, ao interesse de centros de pesquisa e programas de desenvolvimento para a cultura, motivados pela importância que tem esse produto entre as populações nativas.

Nas Américas, particularmente no Brasil, a produção de coco, mesmo sendo pequena, pelo fato de o Brasil praticamente não produzir óleo de coco, sempre foi de fundamental importância na vida e economia das populações do Nordeste do país.

5 – DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Atendendo ao que dispõe o art. 3º do Decreto nº 2.667, de 1998, considerou-se como indústria doméstica, para fins de análise da existência de prejuízo grave, ou de ameaça de prejuízo grave, a produção brasileira total de coco seco, produto diretamente concorrente ao importado, cultivada pelo conjunto dos produtores de coco, congregados pelo SINDCOCO.

6 – DO PREJUÍZO GRAVE OU AMEAÇA DE PREJUÍZO GRAVE

Para fins de análise foram considerados os períodos, P1, P2 e P3, correspondentes, respectivamente, a novembro de 1997 a outubro de 1998, novembro de 1998 a outubro de 1999 e novembro de 1999 a outubro de 2000. As informações relativas aos volumes e valores importados foram obtidas a partir do Sistema Alice. Os dados referentes à indústria doméstica estão contidos na resposta ao questionário do SINDCOCO. Tais dados foram baseados em duas publicações do IBGE: Anuário Estatístico de 1998 e o Boletim Sistemático de Acompanhamento da Produção Agrícola, do mês de dezembro de 2000.

6.1 – DAS IMPORTAÇÕES

6.1.1 – DA EVOLUÇÃO IMPREVISTA DAS CIRCUNSTÂNCIAS

O Acordo sobre Salvaguardas estabelece regras para a aplicação de medidas de salvaguardas, entendendo-se como tal aquelas previstas no Artigo XIX do GATT 1994. Tais medidas somente poderão ser adotadas quando determinado que o crescimento das importações ocorreu como consequência da evolução imprevista das circunstâncias e por efeito das obrigações assumidas em virtude daquele Acordo. Disso decorre que a análise da evolução das importações deve levar em conta outros aspectos, os quais não poderiam ter sido previstos.

Os maiores fornecedores mundiais de coco ralado são países em desenvolvimento, situados no sudeste asiático, os quais estiveram sujeitos às consequências da crise da Coreia ocorrida no final de 1997. Esses países vêm tendo sua atuação no mercado internacional fortemente marcada pelos efeitos dessa crise sobre suas economias e pela premência de obtenção de divisas para fazer frente às suas necessidades de importação. Além disso, em termos mundiais, ocorreu queda da demanda por óleo de coco, em decorrência da substituição desses produtos por outros de menor conteúdo de gordura. Essa tendência de substituição de consumo ocasionou o aumento da oferta de coco ralado no mercado internacional.

Tal fato, certamente, implicou excesso de oferta do produto no mercado internacional, favorecendo o aparecimento de novos exportadores do produto para o Brasil. Quanto a esse aspecto, há que se ressaltar que ante a prévia existência do coqueiral, o que implica na existência de produção, em se tratando de produto perecível, dificulta a adoção de medidas que visem a adequar a produção à demanda.

Em síntese, a situação prevista – de expansão do mercado de óleo de coco, a qual, inclusive, corroborou para que fosse concedido financiamento para aumento/recuperação da produção do principal produtor mundial (Filipinas) pelo Banco Mundial – não se confirmou. A mudança de hábitos de consumo, imprevisível àquela ocasião, na busca de uma dieta menos calórica e mais saudável, veio de encontro àquela previsão, acarretando excesso de oferta do produto no mercado internacional.

Da evolução dessas circunstâncias, imprevistas, decorreu o aumento das importações brasileiras de coco ralado. Isso encontra explicação no fato de ser o Brasil o maior mercado consumidor de leite de coco e coco ralado, em razão de hábitos alimentares.

O Brasil é membro originário da OMC. Por meio do Acordo Constitutivo dessa Organização, o país assumiu, dentre outros, o compromisso de não restringir quantitativamente suas importações, salvo nas hipóteses previstas no próprio Acordo e seus Anexos, e em conformidade com os procedimentos ali estabelecidos. Isso equivale dizer que o Brasil não poderia restringir suas importações de coco ralado. Esse impedimento, associado à evolução imprevista das circunstâncias, acarretou um prejuízo grave à indústria doméstica..

6.1.2 – DA EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES

Ao se analisar as importações em quantidade, observou-se que os três principais fornecedores externos de coco ralado para o Brasil, em relação à quantidade total importada, foram responsáveis por 63% desse volume, em P1 (Vietnã, República Dominicana e Sri Lanka), 82%, em P2 (Índia, Vietnã e México) e 88,3%, em P3 (Vietnã, Índia e México), demonstrando um alto e crescente índice de concentração das compras externas brasileiras. A confirmar essa assertiva, registre-se que o Brasil contou com onze fornecedores externos no primeiro período analisado e sete, em P3.

Os países cujas exportações para o Brasil estiveram sujeitas ao pagamento de medida compensatória foram responsáveis por 25,6% da quantidade total importada em P1 e 2,6%, em P2. Em P3, esses países não forneceram coco ralado para o Brasil. Ou seja, verificou-se o deslocamento desses países como fornecedores de coco ralado para o Brasil.

As importações originárias dos Estados-Parte do MERCOSUL, em quantidade, foram insignificantes. A Argentina exportou coco ralado para o Brasil apenas em P2, em quantidade equivalente a 0,2% das compras externas brasileiras do produto. O Uruguai, por seu turno, exportou para o Brasil apenas no primeiro período analisado, em quantidade equivalente a 0,3% do total importado. Não foram verificadas importações de produto originário do Paraguai.

Em valor, as importações brasileiras de coco ralado apresentaram comportamento semelhante ao observado ao se analisar as quantidades importadas. Os três principais fornecedores de coco ralado para o Brasil foram responsáveis, em relação ao valor total importado, por 62,1%, no primeiro período analisado, 81,9%, em P2 e 88,1%, em P3.

Os países cujas exportações de coco ralado para o Brasil estiveram sujeitas à medida compensatória (Filipinas, Costa do Marfim e Sri Lanka), conjuntamente, foram responsáveis por 18,6% do valor total importado em P1 e 2,4%, em P2.

As importações originárias dos Estados-Parte do MERCOSUL, em valor, também se mostraram insignificantes. A Argentina exportou coco ralado para o Brasil apenas em P2, num valor equivalente a 0,1% das compras externas brasileiras do produto. O Uruguai, por seu turno, exportou para o Brasil, no primeiro ano período analisado, um valor correspondente a 0,1% do total importado, em dólares estadunidenses.

Em quantidade, o total importado cresceu 67,4%, do primeiro período analisado para o segundo e 51,2%, no período subsequente, comparativamente a P2. Em valor, esse total também variou positivamente, tendo apresentado crescimento superior ao constatado em relação à quantidade, de 90%, de P1 para P2 e de 24,1%, de P2 para P3, quando foi constatado o inverso, ou seja, as importações em valor cresceram, porém em percentual inferior ao das importações em quantidade. No último período analisado, em relação a P1, as importações totais, em quantidade, cresceram 153,2%, paralelamente a uma elevação de 135,9%, em valor.

Em quantidade, as importações brasileiras de coco ralado, excluídas as originárias do MERCOSUL, cresceram 67,6%, do primeiro para o segundo período analisado, e 51,5%, no período subsequente. De P1 para P3, essas importações apresentaram crescimento de 154%.

Em valor, excluídas as importações originárias da Argentina e do Uruguai, únicos Estados-Parte do MERCOSUL a exportar coco ralado para o Brasil ao longo do período analisado, constatou-se crescimento de 90%, de P1 para P2, de 24,3%, de P2 para P3 e de 136,1%, considerado todo o período analisado.

O preço médio das importações brasileiras apresentou variação positiva, de 13,2%, do primeiro para o segundo período analisado. No período subsequente, entretanto, os preços declinaram 17,5%, totalizando uma queda de 6,6%, do primeiro para o último período analisado.

6.2 – DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

6.2.1 – DA ÁREA PLANTADA

A área plantada destinada ao cultivo de coco gigante declinou ao longo de todo o período analisado. De P1 para P2, essa redução foi de 16.305 hectares. De P2 para P3, essa área declinou mais 19.914 hectares. Com isso, de P1 para P3, a área plantada destinada ao coco gigante totalizou uma redução de 35.219 hectares, equivalentes a 15,4%.

A produção total de coco, gigante e anão, foi obtida a partir das publicações do IBGE anteriormente citadas. A produção de cocos gigantes foi estimada, pelo peticionário, a partir de consultas efetuadas pelo peticionário junto a seus associados, onde foi apurada a participação da produção de coco gigante na produção total. Disso resultou que a produção de coco gigante, em relação à produção total, equivaleu a 79,6%, 66,6% e 55,4%, respectivamente em P1, P2 e P3.

Ainda que as informações sobre produção de coco sejam apresentadas em número de frutos, a unidade, no mercado, é o quilograma, e não o fruto. Assim, para fins de conversão do fruto em unidades para a quantidade em quilograma, considerou-se que cada fruto pesa, em média, 0,58 kg. Além disso, visto que em sua resposta ao questionário, o SINDCOCO apresentou suas informações em base semestral, considerou-se que 60% da produção é colhida no primeiro semestre de cada ano.

A produção de coco gigante declinou ao longo de todo o período analisado. Em P2, comparativamente a P1, constatou-se uma redução de 24.009 kg; de P2 para P3, essa produção apresentou nova queda, de 45.480 kg, totalizando, de P1 para P3, um declínio de 69.489 kg, equivalente a 15%.

A área plantada e a produção declinaram ao longo de todo o período analisado. A produção por hectare, entretanto, apresentou ligeira variação positiva, de P1 para P3, em razão de a produção ter declinado em menor intensidade que a área plantada. Registre-se, no entanto, que de P2 para P3, essa produção por hectare apresentou redução.

6.2.2 – DA EVOLUÇÃO DA MÃO-DE-OBRA

Em se tratando de produto agrícola, explorado em sua quase totalidade em pequenas áreas, praticamente toda a mão-de-obra é empregada na produção, não fazendo sentido apresentar a evolução da mão-de-obra em administração e vendas.

Essa mão-de-obra é empregada nas práticas manuais de roçagem, coroamento, adubação, colheita, limpeza da copa e descascamento, sendo necessários quarenta e seis homens-dia por ano por hectare. A conversão de homens dias em emprego foi feita considerando o trabalho durante duzentos e quarenta e dois dias ao ano.

A mão-de-obra declinou ao longo de todo o período analisado. A produção nacional também, porém em menor intensidade. Dessa forma, ao se analisar o comportamento desse indicador *vis-a-vis* a produção nacional, constatou-se que, de P1 para P2, a produção por mão-de-obra apresentou ligeira elevação, declinando em P3, comparativamente a P2. Com isso, do primeiro para o último período analisado, registrou-se pequena elevação da produção por mão-de-obra.

6.2.3 – DO ESTOQUE

Em razão de o coco seco não suportar armazenamento superior a quinze dias, foram desconsiderados eventuais estoques, visto que, o último Censo Agropecuário do IBGE apurou estoques de coco seco da ordem de 0,02%. Por seu turno, o coco ralado a granel não suporta estocagem por período superior a três meses.

6.2.4 – DOS PREÇOS

Os preços médios anuais do coco seco foram obtidos pela média aritmética dos preços médios divulgados pela Fundação Getúlio Vargas, até julho de 2000; e preços apurados por meio de consulta à Bolsa de Mercadorias de Pernambuco, comerciantes, indústrias, produtores e intermediários.

Esses preços foram convertidos para dólares estadunidenses com base na taxa de câmbio média mensal informada pelo Banco Central do Brasil. Os preços em moeda nacional foram atualizados com base no Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI), da Fundação Getúlio Vargas, para o mês de outubro de 2000.

Do primeiro período analisado para P2, o preço médio anual, em dólares estadunidenses, declinou 4,2%, mantendo-se estável no período subsequente. De P1 para o último ano analisado, esses preços totalizaram uma queda de 4,3%. Tomando-se por base o preço de novembro de P1, constatou-se que apenas em dezembro de P3 os preços médios mensais superaram aquele. Nos demais meses dos três períodos analisados, esses preços foram inferiores aos de novembro do primeiro, sendo que o menor patamar foi alcançado em outubro do período analisado, quando equivaleu a cerca de 57% do preço tomado por base.

Os preços em moeda nacional constante apresentaram comportamento distinto, tendo aumentado, de P1 para P2, 29,6% e declinado 6,1%, em P3, comparativamente a P2. De P1 para P3, foi registrado um crescimento de 21,8% nos preços da indústria doméstica.

6.2.5 – DA COMPARAÇÃO PREÇO X CUSTO DE PRODUÇÃO

O SINDCOCO apresentou uma estrutura de custos, consideradas as condições atuais de produção do coco seco vigentes para significativa parcela dos produtores, ou seja, um sistema de produção pouco intensivo em tecnologia, com uso de serviços manuais, em uma plantação com 120 árvores por hectare e produtividade média de 24 frutos por árvore. Isso equivale dizer que o custo refere-se a uma produção de 2.880 frutos ou 1.670 kg.

Ao se comparar esse custo com os preços, constatou-se que os preços médios observados em P1, P2 e P3, que são preços referentes a comerciantes, indústrias, produtores e intermediários, não seriam suficientes para remunerar o produtor, tendo correspondido por, respectivamente, 72%, 92% e 86%, aproximadamente, do custo.

6.2.6 – DO FATURAMENTO

O faturamento é o produto das quantidades vendidas pelo preço médio no respectivo período. Ressalte-se que esses valores encontram-se maximizados, tendo em vista que os preços utilizados não são aqueles efetivamente pagos aos produtores, mas sim os praticados por comerciantes, intermediários e indústria.

O faturamento efetivo, em moeda estrangeira, declinou ao longo de todo o período analisado, em níveis superiores à queda das vendas internas, em quantidade, refletindo a queda dos preços.

Em moeda nacional, constante, o faturamento da indústria doméstica apresentou comportamento distinto. Após ter crescido 22,9%, em P2, comparativamente a P1, em P3, em relação ao período anterior, declinou 15,3%, totalizando, ao longo de todo o período analisado, um crescimento de 3,5%.

6.2.7 – DA SUBCOTAÇÃO

A margem de subcotação absoluta é definida como a diferença entre o preço do coco ralado no mercado interno e o preço *Cost, Insurance and Freight* - CIF internado do produto importado, acrescido das despesas de internação, incluindo imposto de importação e direito compensatório, quando vigente.

As informações obtidas ao longo da investigação possibilitaram que fosse calculada uma margem de subcotação com base: nas informações prestadas por uma empresa processadora, em sua resposta ao questionário; e outra, com base nos custos de produção apresentados pelo peticionário.

A margem de subcotação calculada com base nos custos da empresa processadora declinou 5,8%, de P1 para P2. Em P3, essa margem aumentou 9,4%, comparativamente ao período anterior, resultando num aumento, de P1 para P3, de 3%.

A margem de subcotação calculada com base nos custos apresentados pelo SINDCOCO declinou 4,3%, de P1 para P2 e aumentou 35,6%, de P2 para P3, totalizando uma elevação de 29,8%, ao longo de todo o período analisado.

Registre-se que foi observada margem de subcotação para a totalidade das importações brasileiras de coco ralado, independentemente da origem, para quaisquer dos critérios adotados com vistas à apuração do preço interno.

6.2.8 – DO CONSUMO APARENTE

Para mensuração do consumo aparente foram tomadas as quantidades totais importadas de coco ralado e a produção nacional de coco seco vendida no mercado interno, convertida para o equivalente em coco ralado. Esses números, referentes às vendas no mercado interno, foram obtidos a partir do total produzido, considerada a perda de 10%, ocorrida entre a colheita do coco fruto e a comercialização do coco seco, a inexistência de estoques e a irrelevância das exportações. Ou seja, os números referentes às vendas internas equivalem à produção, deduzida apenas a perda de 10%.

O consumo aparente declinou ao longo de todo o período analisado. As vendas internas da indústria doméstica também apresentaram movimento descendente. De P1 para P2, essas vendas internas declinaram 5,2%. No período subsequente, esse movimento se acentuou ainda mais: as vendas da indústria doméstica retraíram 10,4%, totalizando, do primeiro para o último período analisado, uma queda de 15%.

As vendas internas da indústria doméstica equivaleram a 95% do consumo aparente, em P1. No período seguinte, P2, essa participação declinou 3,5 pontos percentuais, equivalendo a 91,5% daquele consumo, por força da queda, em termos absolutos, dessas vendas, superior à do consumo aparente. No último período, P3, essas vendas internas declinaram ainda mais. O consumo aparente também declinou, porém em menor intensidade. Com isso, a indústria doméstica perdeu 5,1 pontos percentuais de participação naquele consumo, alcançando a participação de 86,4%. Do primeiro para o último período analisado, a indústria doméstica perdeu 8,6 pontos percentuais de participação no consumo aparente, equivalente a 9%.

Por sua vez, as importações, em termos absolutos, cresceram ao longo de todo o período analisado. Dessa forma, a participação das importações naquele consumo apresentou crescimento. Esse total importado, que equivaleu a 5% do consumo nacional aparente, em P1, passou a significar 8,5% desse consumo no período subsequente, tendo alcançado 13,6% desse total no último período analisado, P3.

6.2.9 – DA RELAÇÃO PRODUÇÃO DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA X IMPORTAÇÃO

A fim de tornar possível a análise dessa relação, foi tomada a produção de coco gigante, em quilogramas, convertida para o equivalente em coco ralado, tomando-se por base que uma unidade pesa, aproximadamente, 0,58 kg e que 100 kg de coco seco equivalem a cerca de 18 kg de coco ralado. Deve-se notar que foi levada em conta, também, a perda de 10%, ocorrida entre a colheita do fruto e a comercialização do coco seco.

A produção da indústria doméstica declinou ao longo de todo o período analisado, paralelamente à elevação do total importado. Dessa forma, a relação entre a importação e a produção apresentou variação positiva de 14,2 pontos percentuais ao longo de todo o período analisado.

6.3 – DA CONCLUSÃO DO PREJUÍZO GRAVE OU AMEAÇA DE PREJUÍZO GRAVE

Os indicadores anteriormente apresentados, de P1 para P3, podem ser resumidos como se segue: crescimento absoluto (6.100.000 toneladas) e relativo (153,2%) das importações de coco ralado, em quantidade; queda dos preços FOB do produto importado (6,6%); crescimento absoluto (US\$ 7.300.000,00 - sete milhões e trezentos mil dólares estadunidenses) e relativo (135,9%) das importações de coco ralado, em valor; aumento das importações em relação à produção, de 9,4 pontos percentuais; redução da área plantada destinada ao cultivo de coco gigante (15,4%); declínio das vendas da indústria doméstica (15%) e de sua participação no consumo aparente (8,6 pontos percentuais); redução da mão-de-obra (16,2); queda do faturamento (18,7%) e dos preços (4,3%), em dólares estadunidenses; aumento do faturamento (3,5%) e dos preços (21,8%) em reais constantes; e acentuação da margem de subcotação.

A análise dos indicadores acima indicaram a existência de prejuízo grave na indústria doméstica. Vale notar que, uma vez que a maior parte da produção é realizada em pequenas propriedades, as quais não possuem registro contábil, não tendo sido possível, por conseguinte, efetuar uma análise de Lucros e Perdas. No entanto, pôde-se observar que, no período investigado, os preços de venda do produto não foram suficientes para remunerar os custos de produção.

Nesse ponto, é importante lembrar que durante praticamente todo o período analisado, estiveram em vigor medidas compensatórias sobre as exportações para o Brasil originárias da Costa do Marfim, Filipinas, Indonésia, Malásia e Sri Lanka. Tais medidas vigoraram até 21 de agosto de 2000.

7 – DA RELAÇÃO CAUSAL

Nesse item, procurou-se analisar em que medida o prejuízo grave experimentado pela indústria doméstica foi causado pelas importações e, também, se esse prejuízo não poderia ser atribuído a outros fatores.

A própria indústria doméstica, na petição, informou serem irrelevantes suas exportações. Dessa forma, não há que se falar em prejuízo decorrente de uma eventual má *performance* no mercado externo, visto que as vendas externas equivaleram a menos que 0,5% da produção, ao longo de todo o período analisado.

A esse respeito cabe ressaltar que existe uma barreira cultural às exportações de coco, visto que esse produto não faz parte da dieta alimentar de muitos países, além do Brasil.

Observou-se que a área plantada destinada ao cultivo do coqueiro anão aumentou ao longo de todo o período analisado. A área destinada ao cultivo de coqueiro gigante, por outro lado, declinou.

A área total declinou em P2, comparativamente a P1 e cresceu no período seguinte. Dessa forma, de P1 para P3, a área total plantada aumentou 13.459 hectares. O aumento da área total plantada foi inferior ao observado na área destinada ao cultivo de coqueiro anão, nesse mesmo período, o qual totalizou 48.678 hectares.

No tocante à produção de coco anão, essa aumentou continuamente, ao longo de todo o período analisado. Inversamente, a produção de coco gigante declinou. A produção total também aumentou.

Na análise para fins de abertura da investigação, no exame da evolução desses indicadores, produção e área plantada, relativos aos coqueiros anão e gigante, aventou-se a hipótese de estar ocorrendo uma substituição do coqueiro gigante pelo coqueiro anão. Os dados disponíveis, entretanto, não avalizam essa possibilidade.

O cultivo do coqueiro anão efetivamente vem crescendo. Isso, no entanto, se dá em regiões diversas daquelas onde se encontram as plantações do coqueiro gigante, como a região Sudeste (interior do estado de São Paulo e Campos, no estado do Rio de Janeiro, principalmente). Na região Nordeste, a produção destinada à obtenção de água de coco está se interiorizando, o que implica a necessidade da adoção de técnicas de irrigação, visto que fora dos tabuleiros costeiros, não existe lençol freático.

Essa informação, de que o crescimento da produção de coco anão vem ocorrendo em novas áreas, distintas daquelas ocupadas pelo coqueiro gigante, foi confirmada pelos técnicos da EMBRAPA/Tabuleiros Costeiros, na visita técnica já citada.

O faturamento potencial foi obtido considerando constante a participação da indústria doméstica no consumo aparente no primeiro período analisado (95%). Ou seja, calculou-se a quantidade que essa indústria teria vendido, caso mantida essa participação no consumo aparente. A perda de faturamento, por seu turno, equivale à diferença entre o faturamento efetivo e esse faturamento potencial, desconsiderando, por conseguinte, quaisquer possíveis efeitos das importações sobre os preços praticados pela indústria doméstica.

Ao se calcular o faturamento potencial, considerando mantida a participação da indústria doméstica no consumo aparente, e os preços médios em cada período, constatou-se que essa indústria deixou de faturar o equivalente a 3,8%, em P2, e a 9,9%, em P3, do faturamento efetivo nesses mesmos anos.

7.1 – DA CONCLUSÃO DA RELAÇÃO CAUSAL

Em P3, comparativamente a P1, o consumo aparente declinou 6,6%. As importações, por sua vez, aumentaram 153,2%, com o que a indústria doméstica, sozinha, arcou com a redução do consumo aparente.

Ademais, paralelamente ao crescimento das importações, em termos absolutos e relativos, constatou-se o aprofundamento da margem de subcotação. Essas importações incrementaram continuamente sua participação no consumo aparente, deslocando a indústria doméstica.

Além disso, o faturamento em moeda estrangeira declinou ao longo de todo o período analisado. Não obstante o faturamento em moeda nacional constante tenha aumentado em P2, comparativamente a P1, declinou em P3, em relação a P2. Mesmo que de P1 para P3 esse faturamento tenha apresentado pequena variação positiva, em razão da queda de sua participação no consumo aparente, a indústria doméstica deixou de faturar cerca de 10% do faturamento efetivo.

Dessa forma, com base nas informações disponíveis, concluiu-se pela existência de prejuízo grave causado pelo aumento das importações de coco ralado, consubstanciado na queda das vendas internas da indústria doméstica e de sua participação no consumo aparente, na redução da área plantada, da mão-de-obra utilizada, do faturamento e dos preços, em reais constantes.

8 – DO COMPROMISSO DE AJUSTE

A aplicação de uma medida de salvaguarda sobre as importações de determinado produto tem como objetivo permitir seja elevado o nível de proteção a um setor que está sofrendo prejuízo grave ou ameaça de prejuízo grave causado pelo aumento das importações de produto similar ou diretamente concorrente. Tal aumento de proteção visa permitir que o setor em questão se ajuste de forma a estar apto a concorrer com as importações ao final de determinado período. Por esta razão é que o aumento da proteção tem um caráter temporário e ao longo desse período essa proteção adicional será reduzida gradativamente, justamente para garantir a implementação do ajuste necessário.

Neste sentido, é necessário que o setor que pretenda obter uma medida desta natureza apresente um plano de ajuste que viabilize sua efetiva adequação. Compete ao setor reestruturar-se e realizar os investimentos necessários a fim de que, ao final da vigência da medida, se encontre em condições de competir com as importações.

O SINDCOCO apresentou um plano de ações, o qual envolve a recuperação e renovação de coqueirais, implicando aumento de produtividade, e a capacitação, em tecnologia da produção e gerência, de produtores, trabalhadores rurais e profissionais que prestam assistência técnica ao agronegócio do coco.

Vale assinalar que, os objetivos traçados pelo SINDCOCO, em sua proposta de compromisso de ajuste encontra amparo nas orientações técnicas da EMBRAPA. As metas de produtividade indicadas nessa proposta são realistas, encontrando amparo nas pesquisas daquela empresa.

O Grupo de Trabalho Interministerial constituído para avaliar o plano de ajuste apresentado pelo SINDCOCO considerou-o satisfatório, no sentido de serem exequíveis as metas indicadas pelo Sindicato, do ponto de vista técnico e econômico. O plano de ajuste consiste, basicamente em capacitação técnica dos produtores agrícolas, recuperação e renovação dos coqueirais.

No que tange à capacitação técnica, o programa abrangerá 9.388 estabelecimentos, de até 100 hectares, ou seja, aproximadamente 81,5% dos estabelecimentos que produzem coco gigante. A recuperação, por sua vez, abrangerá uma área de 75.000 hectares, a um custo total aproximado de R\$ 142.061.000,00 (cento e quarenta e dois milhões e sessenta e um mil reais). Finalmente, a renovação abrangerá uma área de 35.000 hectares, a um custo total de cerca de R\$ 296.206.000,00 (duzentos e noventa e seis milhões e duzentos e seis mil reais).

9 – DA APLICAÇÃO DA MEDIDA

Nos termos do art. 78 do Decreto nº 2.667, de 1998, ficam isentos do alcance da medida de salvaguarda os países em desenvolvimento Membros da OMC que individualmente, em qualquer dos períodos analisados (P1, P2 ou P3), não alcançaram 3% do volume total importado pelo Brasil; e no período considerado (de P1 a P3), suas importações, individualmente, não superaram 3% daquele volume total, sendo que, conjuntamente, as importações originárias desses países não superaram 9%.

Ademais, nos termos do art. 98 do Decreto nº 2.667, de 1998, ficam, também, isentos do alcance da medida de salvaguarda, os Estados-Parte do MERCOSUL: Argentina, Paraguai e Uruguai.

Levados em conta todos os fatores anteriormente analisados, ao amparo do que dispõe a última parte do parágrafo único do art. 64 do Decreto nº 2.667, de 1998, optou-se pela aplicação de medida, na forma de restrição quantitativa. Para cálculo da cota no primeiro ano de aplicação da medida, tomou-se por base o volume total importado entre novembro de 1997 e outubro de 1998.

No presente caso, a adoção de cota com base na média do volume total importado ao longo de todo o período analisado, nos termos dispostos na primeira parte do parágrafo único do art. 64, implicaria uma medida inócua, em razão das elevadas taxas de crescimento das importações observadas, o que levou a que essas importações aumentassem sua participação no consumo aparente, de P1 para P3, em 170,9%.

Ademais, há que se lembrar que já em P2 diversos indicadores da indústria doméstica apresentaram desempenho negativo (área plantada, produção, número de empregados, preço interno) demonstrando incapacidade de convivência, no estágio atual, com as importações nos patamares observados nesse período.

Isso posto, atendido ao que dispõe a última parte do parágrafo único do art. 64, entendeu-se ser conveniente a fixação da cota, no primeiro ano de aplicação da medida de salvaguarda, em 3.957 toneladas, equivalente ao volume total importado em P1. A partir do segundo ano de aplicação da medida, essa cota deverá ser flexibilizada, sendo aumentada na base de 5% da cota base por ano, o que resulta em um total de 4.154,9 toneladas no segundo ano, 4.352,7 toneladas no terceiro ano e 4.550,6 toneladas no quarto ano de aplicação da medida.

SERGIO SILVA DO AMARAL

ANEXO B – Resolução nº 19, de 25 de Julho de 2006

RESOLUÇÃO Nº 19, DE 25 DE JULHO DE 2006

O PRESIDENTE DO CONSELHO DE MINISTROS DA CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR, no exercício da atribuição que lhe confere o § 3º do art. 5º do Decreto nº 4.732, de 10 de junho de 2003, com fundamento no que dispõe o Inciso XV do art. 2º do mesmo diploma legal e tendo em vista o que consta do processo MDIC/SECEX-RJ 52000.033043/2005-98,

RESOLVE, *ad referendum* do Conselho:

Art. 1º Encerrar a revisão de medida de salvaguarda, na forma de restrição quantitativa, sobre as importações de coco seco, sem casca, mesmo ralado, classificado no item 0801.11.10 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, com sua prorrogação por quatro anos, nos termos do disposto no art. 69 do Decreto nº 2.667, de 10 de julho de 1998.

Art. 2º As cotas serão estabelecidas para períodos de doze meses, com início em 1º de setembro de 2006, e flexibilizadas em 5%, 10% e 15% da cota do primeiro período, como segue: 4.778 toneladas no primeiro período (1º de setembro de 2006 a 31 de agosto de 2007); 5.017 toneladas no segundo período (1º de setembro de 2007 a 31 de agosto de 2008); 5.256 toneladas no terceiro período (1º de setembro de 2008 a 31 de agosto de 2009); e 5.495 toneladas no quarto período de vigência da medida prorrogada (1º de setembro de 2009 a 31 de agosto de 2010).

Art. 3º As cotas serão monitoradas por meio de Licenciamento Não-Automático (LI), em base trimestral, a partir de 1º de setembro de 2006.

Art. 4º Os saldos de cotas não utilizadas em um trimestre poderão, a critério, ser redistribuídos para importação no trimestre seguinte.

Art. 5º Em vista do contido no art. 78 do Decreto nº 2.667, de 1998, ficam isentos da medida de salvaguarda as importações originárias dos seguintes países Membros da Organização Mundial do Comércio – OMC: Angola, África do Sul, Antigua e Barbuda, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Belize, Benin, Bolívia, Botsuana, Brunei Darussalam, Burkina Faso, Burundi, Camarões, Cote d'Ivoire, República Centro-Africana, Chade, Chile, China, Chipre, Colômbia, Congo, Costa Rica, Cuba, República Democrática do Congo, Djibuti, Dominica, Equador, Egito, El Salvador, Emirados Árabes Unidos, Fiji, Gabão, Gâmbia, Granada, Guatemala, Guiné, Guiné Bissau, Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, Jordânia, Lesoto, Madagascar, Malawi, Maldivas, Mali, Malta, Mauritânia, Maurício, Moldova, Mongólia, Marrocos, Moçambique, Myanmar, Namíbia, Nicarágua, Níger, Nigéria, Omã, Paquistão, Panamá, Papua Nova Guiné, Peru, Qatar, Quênia, Ruanda, São Cristóvão e Nevis, Santa Lúcia, São Vicente e Grenadinas, Senegal, Serra Leoa, Ilhas Salomão, Suazilândia, Suriname, Tailândia, Taipei Chinês, Penghu, Kinmen e Matsu, Tanzânia, Trinidad e Tobago, Togo, Tunísia, Turquia, Uganda, Venezuela, Zâmbia e Zimbábue.

Art. 6º Considerando o estabelecido no art. 98 do Decreto nº 2.667, de 1998, ficam, também, isentos do alcance da medida, os Estados-Parte do MERCOSUL: Argentina, Paraguai e Uruguai.

Art. 7º Tendo em vista o disposto no art. 78 do Decreto nº 2.667, de 1998, os países isentos da medida de salvaguarda, relacionados no art. § 5º desta Resolução que alcançarem, individualmente, participação superior a 3% do total das importações de coco ralado, ou que, em conjunto, representarem mais do que 9% do total importado em cada trimestre, estarão sujeitos às restrições quantitativas estabelecidas por intermédio desta Resolução.

Art. 8º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

LUIZ FERNANDO FURLAN

ANEXO

1 – DOS ANTECEDENTES

Por intermédio da Resolução nº 19, de 30 de julho de 2002, da Câmara de Comércio Exterior, publicada no Diário Oficial da União – D.O.U. de 31 de julho de 2002, foi aplicada medida de salvaguarda, na forma de restrição quantitativa, sobre as importações brasileiras de coco seco, sem casca, mesmo ralado, classificado no item 0801.11.10 da NCM, na forma de restrição quantitativa, estabelecendo cotas para períodos de doze meses, com início em 1º de setembro de 2002, a serem flexibilizadas na base de 5%, 10% e 15% da cota do primeiro período, como se segue: 3.957 toneladas no primeiro período (1º de setembro de 2002 a 31 de agosto de 2003); 4.154,9 toneladas no segundo período (1º de setembro de 2003 a 31 de agosto de 2004); 4.352,7 toneladas no terceiro período (1º de setembro de 2004 a 31 de agosto de 2005); e 4.550,6 toneladas no quarto período de vigência da medida (1º de setembro de 2005 a 31 de agosto de 2006).

Nos termos do art. 70 do Decreto nº 2.667, de 1998, foi realizada revisão de meio de período, tendo sido concluído que a medida em questão vinha engendrando efeitos concretos positivos sobre a indústria doméstica, ainda que não tivessem sido alcançados, até aquela ocasião, todos os resultados esperados. Além disso, constatou-se que o compromisso de ajuste vinha sendo satisfatoriamente cumprido. Assim, a medida de salvaguarda foi mantida inalterada. A OMC foi devidamente notificada do resultado dessa revisão de meio de período.

Em 30 de dezembro de 2005, o Sindicato Nacional dos Produtores de Coco do Brasil – SINDCOCO, protocolizou petição de prorrogação da medida de salvaguarda. Conforme consta do Parecer DECOM nº 2, de 7 de fevereiro de 2006, foi constatada a existência de indícios de prejuízo grave causado pelas importações de coco ralado. Em 17 de fevereiro de 2006, foi publicada no D.O.U. a Circular SECEX nº 9, de 16 de fevereiro de 2006, que tornou público o início da revisão. A OMC foi notificada do início da revisão, por intermédio da Presidência *Pro Tempore* do MERCOSUL.

Foram, também, notificadas da abertura da revisão as partes interessadas identificadas, tendo sido encaminhados cópia da Circular SECEX e os respectivos questionários.

2 – DO PRODUTO

2.1 – DO PRODUTO IMPORTADO

O produto importado é o coco desidratado, também denominado coco ralado integral (CRI) ou simplesmente coco ralado e se classifica no item 0801.11.10 da NCM.

Conforme observado no Parecer que tratou da abertura da revisão, no curso da vigência da medida de salvaguarda, foi observado crescimento das importações de produto classificado no item 0801.11.90 da NCM, o qual não se destina à classificação do produto objeto da medida de salvaguarda. Isso não obstante, foi constatada a importação de coco ralado mediante o uso indevido dessa NCM, ou seja, sem o prévio débito da cota.

Por essa razão, considerou-se que a totalidade das importações do produto erroneamente classificado naquele item como sendo coco ralado. O estudo empreendido foi anexado àquele Parecer. As razões que levaram a essa decisão também se encontram naquele Parecer, não tendo

sido juntados aos autos do processo, ao longo da revisão, novos dados que levassem à alteração desse entendimento. Por conseguinte, foi mantida essa decisão.

Em todos os casos de classificação indevida do produto importado, comprovados mediante análise documental, os demais órgãos intervenientes no sistema Integrado de Comércio Exterior – SISCOMEX foram notificados.

2.2 – DO PRODUTO SIMILAR OU DIRETAMENTE CONCORRENTE

2.2.1 – DO PRODUTO CULTIVADO NO BRASIL

O coco seco ou *in natura*, é fruto do coqueiro gigante (coqueiro comum) ou de coqueiro híbrido.

2.3 – DA CONCLUSÃO ACERCA DO PRODUTO SIMILAR OU DIRETAMENTE CONCORRENTE

Não foram juntados aos autos do processo novos dados acerca do produto cultivado no Brasil, além daqueles constantes do Parecer que tratou da abertura da revisão. O mesmo em relação às características do produto, seu uso e os segmentos de mercado a que se destinam o produto importado e o coco seco, produzido no Brasil. Note-se que mesmo as respostas ao questionário que indicaram que o produto importado contém teor de gordura distinto do coco ralado fabricado no Brasil, não objetivaram a descaracterização do coco seco como diretamente concorrente do coco ralado importado. Além disso, constatou-se que a variação do teor de gordura ocorre tanto no coco ralado importado quanto naquele fabricado localmente.

Com base nas informações disponíveis sobre as características do produto importado e doméstico e, ainda, tendo em conta que ambos atendem aos mesmos segmentos de mercado, ratificou-se que o coco seco produzido no Brasil é diretamente concorrente do coco ralado importado.

3 – DO TRATAMENTO TARIFÁRIO

Por intermédio da Resolução CAMEX nº 22, de 20 de julho de 2004, publicada no D.O.U. de 29 de julho de 2004, o coco seco, sem casca, mesmo ralado, classificado no item 0801.11.10 da NCM foi excluído da Lista de Exceções à TEC, da qual constava com alíquota de 55%. Desde então, vigora a alíquota de 10% nas importações do produto.

4 – DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Atendendo ao que dispõe o art. 3º do Decreto nº 2.667, de 1998, desde a investigação original, considerou-se como indústria doméstica, para fins de análise da existência de prejuízo grave, ou de ameaça de prejuízo grave, a produção brasileira total de coco seco, produto diretamente concorrente ao importado, cultivada pelo conjunto dos produtores de coco, congregados pelo SINDCOCO, representante da totalidade dos produtores nacionais.

5 – DOS EFEITOS CONCRETOS PRODUZIDOS PELA MEDIDA DE SALVAGUARDA

Nos termos do contido no art. 68 do Decreto nº 2.667, de 1998, o período de aplicação da medida de salvaguarda poderá ser prorrogado se determinado que sua aplicação continua sendo necessária para prevenir ou reparar um prejuízo grave e que haja provas satisfatórias que demonstrem que a produção afetada está em processo de ajuste.

Para fins de análise do pedido de prorrogação da medida foram considerados três períodos de doze meses, a saber: setembro de 2002 a agosto de 2003 (P1); setembro de 2003 a agosto de 2004 (P2); e setembro de 2004 a agosto de 2005 (P3). A escolha desse período decorreu de a medida de salvaguarda ter entrado em vigência em 1º de setembro de 2002.

5.1 – DAS IMPORTAÇÕES

As informações relativas aos volumes e valores importados foram obtidas a partir do Sistema Lince/Fisco, da Secretaria da Receita Federal, do Ministério da Fazenda.

Com vistas a analisar a evolução das importações de coco ralado, deve ser lembrado que a medida de salvaguarda aplicada, na forma de restrição quantitativa, equivaleu a 3.957 toneladas no primeiro período (setembro de 2002 a agosto de 2003); 4.154,9 toneladas no segundo (setembro de 2003 a agosto de 2004); 4.352,7 toneladas no terceiro período (setembro de 2004 a agosto de 2005) e 4.550,6 toneladas no último período (setembro de 2005 a agosto de 2006).

Além disso, outro aspecto a ser considerado é a exclusão de certos países fornecedores da lista de isentos do alcance da medida: Indonésia e Costa do Marfim, em fevereiro de 2003; Malásia, em abril de 2003; e Filipinas, em março de 2005.

Outro aspecto a ser considerado é a exclusão do produto da Lista de Exceções à TEC, em julho de 2004, ou seja, ao final de P2.

5.1.1 – DA EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES

As importações brasileiras de coco ralado cresceram continuamente. Além disso, em todos os períodos, superaram a cota estabelecida. Isso se explica, em parte, em razão de dispositivo do próprio Acordo Sobre Salvaguardas, que obriga à exclusão de país em desenvolvimento, sob certas condições, do alcance da medida. Isso equivale dizer que, desde o início da vigência da medida, nem todas as importações estiveram sujeitas a controle quantitativo.

Não foi apenas essa a razão a explicar os números de importação, principalmente em P3. Nesse período, as importações de coco ralado mediante o uso indevido do item 0801.11.90 da NCM equivaleram a praticamente 50% do total importado.

De P1 para P2 o total importado cresceu 8,8%, mais que o crescimento de 5% da cota. Em P3, comparativamente a P2, o crescimento da quantidade importada foi de 82,4% totalizando, entre P1 e P3 uma elevação de 98,4%, enquanto de acordo com a cota estabelecida, as importações deveriam ter crescido, nesse mesmo período, 10%.

O total importado, em dólares estadunidenses, na condição de venda FOB, apresentou comportamento distinto daquele observado ao se analisar as quantidades importadas: declínio de P1 para P2, de 5,9% e elevação em P3, comparativamente a P2, de 133,1%, totalizando crescimento de 119,4%, de P1 para P3. O total importado na condição de venda CIF apresentou a mesma tendência de comportamento observada em relação aos valores FOB, ou seja, redução de 0,9%, de P1 para P2 e crescimento em P3, comparativamente a P2, de 134,9%, totalizando aumento de 132,8%, de P1 para P3.

Os preços por tonelada, na condição de venda FOB e CIF, apresentaram tendência de queda de P1 para P2. Em P3, comparativamente a P2, de um modo geral, os preços subiram.

Alguns fornecedores externos, no entanto, declinaram acentuadamente seus preços, tais como Filipinas e Malásia, que responderam por 19,6% do total importado em P3.

5.1.2 – DA PARTICIPAÇÃO DAS IMPORTAÇÕES NO CONSUMO NACIONAL APARENTE

Uma vez que o coco seco colhido localmente é diretamente concorrente do coco ralado importado, considerou-se mais conveniente a análise da participação das importações no consumo aparente de coco seco. Isso porque esse coco é vendido para processamento e também em feiras, para ser ralado etc. A análise do consumo aparente de coco ralado, por conseguinte, contemplaria apenas uma parte do consumo de coco seco.

O consumo aparente de coco seco foi estimado, tendo sido consideradas a quantidade vendida pela indústria doméstica, equivalente a 90% da produção e a quantidade total de coco ralado importado, convertida para o equivalente em coco seco. Para essa conversão, foi considerado o coeficiente de 5,56 de coco seco por quilograma de coco ralado, coeficiente esse que vem sendo utilizado desde a investigação original, sem que tenha sido apresentada qualquer contestação pelas partes interessadas.

As importações de coco ralado cresceram continuamente. As vendas domésticas e o consumo nacional aparente aumentaram de P1 para P2 e declinaram em P3, comparativamente a P2. O consumo manteve-se, em P3, em patamar superior ao de P1. De forma distinta, as vendas domésticas foram, em P3, inferiores às de P1.

Não obstante o crescimento das vendas da indústria doméstica, de P1 para P2, sua participação no consumo nacional aparente manteve-se praticamente inalterada. No período seguinte, sua participação nesse consumo declinou 4 pontos percentuais.

Considerando ser a indústria, o principal canal formador de preço no mercado interno, o SINDCOCO apresentou uma estimativa do deslocamento da indústria doméstica nesse canal. A demanda industrial foi estimada, para esse fim, tendo sido considerada uma taxa de crescimento de 2%, apurada pelo SINDCOCO em consulta ao mercado, tomada por base a demanda considerada na investigação original. Para apurar as vendas internas da indústria doméstica, foram deduzidas da demanda as importações de coco ralado.

Constatou-se que a participação da indústria doméstica nessa demanda decresceu continuamente. De P1 para P2 essa participação declinou 1,3 ponto percentual. Em P3, comparativamente a P2, mais 16,7 pontos percentuais, totalizando queda de, aproximadamente, 18 pontos percentuais, de P1 para P3.

5.2 – DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

5.2.1 – DA ÁREA PLANTADA, DA PRODUÇÃO E DA PRODUÇÃO POR HECTARE

Os dados relativos à área de cultivo foram obtidos a partir de publicações do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. Uma vez que essas estatísticas não distinguem o tipo de fruto (seco ou verde) tampouco o coqueiro (gigante, anão ou híbrido), o SINDCOCO estimou que 60% da área de plantio é de coqueiros gigantes e que 40% da colheita seja de coco seco, o mesmo parâmetro adotado por ocasião da revisão de meio de período e no Parecer que tratou da abertura da revisão, não tendo sido contestado por quaisquer das partes interessadas.

Para converter a produção de coco seco, em frutos, para o equivalente em quilogramas, foi considerado o peso médio do coco, de 580 gramas por fruto, parâmetro que vem sendo adotado desde a investigação original, sem que tenha sido contestado por quaisquer das partes interessadas.

Não obstante o crescimento das importações de P1 para P2, do que decorreu queda da participação da indústria doméstica no consumo nacional aparente, nesse mesmo período, a produção aumentou.

De P2 para P3 a produção declinou, alcançando patamar inferior ao de P1, paralelamente a um crescimento acentuado, nesse mesmo período, das importações, e de nova queda de participação da indústria doméstica no consumo nacional aparente.

A área plantada aumentou de P1 para P2 e declinou no período subsequente. O mesmo comportamento foi observado na produção por hectare. Em ambos os casos, ao se comparar P1 a P3, foi constatada a deterioração dos resultados alcançados pela indústria doméstica.

5.2.2 – DA EVOLUÇÃO DA MÃO-DE-OBRA

A redução da mão-de-obra foi superior à da área plantada. A produção por hectare também se reduziu ao longo do período analisado. Uma vez que a redução da mão-de-obra foi maior, isso demonstra, indiretamente, ganhos na produção por mão-de-obra.

Em P2, comparativamente a P1, a mão-de-obra aumentou mais que a produção tendo, por conseguinte, declinado a produção por mão-de-obra. Em P3, declinaram a mão-de-obra e a produção, aquela mais do que esta. A produção por mão-de-obra apresentou variação positiva, tendo alcançado resultado bastante superior àquele de P1. De qualquer forma, em P3, a produção por hectare declinou, o que sugere o abandono de tratamentos culturais, concomitantemente ao aumento do volume importado.

5.2.3 – DO ESTOQUE

Conforme apurado na investigação original, em razão de o coco seco não suportar armazenamento superior a quinze dias, esse indicador não é relevante, neste caso.

5.2.4 – DOS PREÇOS

Observou-se queda contínua do preço médio do coco seco no mercado interno, em moeda nacional constante.

Uma parte interessada que também possui produção própria de coco *in natura*, a qual atende a parte de suas necessidades, adquirindo de fornecedores locais e também no mercado externo o restante de suas necessidades, alegou que essas aquisições são mais ou menos constantes ao longo do ano, mas que pode haver escassez do produto nos meses de maio a agosto. Disso decorreria que, nesses períodos ocorreriam variações significativas no preço do coco seco no mercado interno, afetando as indústrias processadoras que não detêm produção cativa suficiente para o atendimento das suas necessidades, tornando-se necessário o recurso às importações. Essa empresa alegou, ainda, que os preços no mercado externo se mantêm bastante estáveis.

Ao se analisar as informações obtidas sobre preços de coco seco, não se confirmaram as alegações daquela empresa. Em sendo os meses de maio a agosto os de menor produção e, conseqüentemente, de escassez do produto, é razoável supor que nesse período os preços

apresentariam tendência de alta. De forma distinta, à exceção de P2, observou-se concentração dos menores preços exatamente nesse período.

Por outro lado, observou-se que os preços de importação, na condição FOB, também denotaram alguma variação, principalmente em P3.

5.2.5 – DA COMPARAÇÃO PREÇO X CUSTO DE PRODUÇÃO

O SINDCOCO apresentou uma estrutura de custos, considerando uma produtividade estimada de 8.520 frutos/hectare e a adoção de práticas agrícolas manuais, levando em conta que a maioria dos plantadores é constituída por agricultores familiares, que normalmente não têm acesso a máquinas agrícolas.

Ao se comparar o custo médio de produção, entre setembro de 2004 e agosto de 2005 e o preço médio do mesmo período, constatou-se resultado positivo, equivalente a 24,3% do custo de produção.

5.2.6 – DO FATURAMENTO

O faturamento é o produto das quantidades vendidas pelo preço médio no respectivo período. O faturamento em moeda nacional constante declinou continuamente ao longo do período analisado. Isso em razão da queda contínua do preço, uma vez que, de P1 para P2, a quantidade vendida cresceu.

5.2.7 – DA SUBCOTAÇÃO

A margem de subcotação absoluta é definida como a diferença entre o preço do coco ralado no mercado interno e o preço CIF internado do produto importado.

Para fins de cálculo dessa margem, foram utilizados os preços médios CIF, acrescidos de 21% sobre os preços CIF, a título de despesas de internação. Essas despesas foram apuradas com base nas respostas aos questionários apresentadas por importadores. Foram consideradas despesas de internação o Imposto de Importação, o AFRMM, a taxa do SISCOMEX, a taxa da ANVISA, despesas com vistas à análise do produto, capatazia e armazenagem.

Uma vez que a indústria doméstica efetivamente não vende coco ralado, mas sim coco seco, com vistas à obtenção do preço do coco ralado no mercado interno foi considerada a estrutura de custos apresentada pelo SINDCOCO. Tendo sido obtidas informações relativas ao custo de produção de outra parte interessada, contemplando todo o período analisado, procedeu-se à comparação do preço do produto importado, internado, com o preço do coco ralado obtido a partir dos dados reportados pelo SINDCOCO e também por essa parte interessada.

Com base nesses dados, constatou-se subcotação em todos os períodos, seja qual for a base da comparação. Considerados os dados do SINDCOCO, a subcotação aumentou de P1 para P2 e declinou em P3, comparativamente a P1 e a P2. Ao se levar em conta os dados da parte interessada citada, de forma distinta, constatou-se que a subcotação declinou de P1 para P2 e aumentou no período subsequente, tendo sido, em P3, maior do que a subcotação observada em P1.

5.3 – DAS ALEGAÇÕES APRESENTADAS PELAS PARTES INTERESSADAS

No que diz respeito às alegações apresentadas acerca da qualidade do produto, observou-se que essas, à exceção de uma certa empresa, foram apresentadas exclusivamente por empresas

comerciais. As indústrias que responderam ao questionário informaram não haver diferença de qualidade entre o produto fabricado no Brasil e o importado.

Especificamente em relação a uma parte interessada, que alegou que o produto fabricado internamente não atendia às especificações técnicas requeridas, o SINDCOCO informou que a indústria nacional tem capacidade de produzir coco ralado nas especificações solicitadas por essa empresa. E mais, foi constatado que essa empresa vem adquirindo coco ralado da indústria local.

De qualquer forma, a aplicação de medida de salvaguarda não visa impedir o acesso a produto importado, mas sim limitar tais importações, a fim de permitir que a indústria doméstica possa se reestruturar, tornando-se, ao findar o período de aplicação da medida, competitiva.

Com base nas informações obtidas, concluiu-se não haver impedimento de ordem técnica à aquisição, por essa parte interessada, de produto doméstico que atenda suas especificações. Não há, por conseguinte, que se cogitar em excluir o coco ralado importado por essa empresa do alcance da medida.

Quanto à alegação de que o produto importado é vendido a preço 10% superior ao do fabricado no Brasil, observou-se, com base nas respostas ao questionário, preços de revenda significativamente inferiores aos preços e aos custos reportados pelo SINDCOCO e por outras partes interessadas.

5.4 – DA CONCLUSÃO A RESPEITO DOS EFEITOS DA MEDIDA

Os indicadores analisados apresentaram o seguinte comportamento:

- a) crescimento das importações: absoluto e em relação à produção nacional e ao consumo aparente de coco seco;
- b) crescimento da participação das importações na demanda industrial de coco ralado;
- c) subcotação do preço do produto importado;
- d) redução da produção de coco seco e da produção por hectare, em P3, comparativamente a P2, não obstante a elevação observada de P1 para P2;
- e) diminuição da área plantada, em P3, comparativamente aos períodos anteriores, não obstante a pequena elevação observada de P1 para P2;
- f) queda dos preços de coco seco, em moeda nacional constante, ao longo do período analisado; e
- g) queda do emprego de P2 para P3, alcançando neste último período patamar significativamente inferior àquele de P1.

Em síntese, foi constatada a existência de prejuízo grave causado pelo crescimento das importações a preços subcotados em relação àqueles do produto doméstico.

6 – DA CAPACIDADE EXPORTADORA DOS PRINCIPAIS FORNECEDORES EXTERNOS

O SINDCOCO não juntou aos autos do processo novas informações, além daquelas constantes do Parecer que tratou da abertura da revisão.

Com base em informações apresentadas por parte interessada, observou-se que as exportações dos principais países fornecedores de coco ralado aumentaram de 2001 para 2002 e de 2002 para 2003; apenas as exportações da Índia e da Tailândia foram inferiores às importações brasileiras de coco ralado. Nos demais casos, as exportações foram significativamente superiores às compras externas brasileiras de P1 a P3.

7 – DO COMPROMISSO DE AJUSTE

A aplicação de uma medida de salvaguarda sobre as importações de determinado produto tem como objetivo permitir seja elevado o nível de proteção a um setor que está sofrendo prejuízo grave ou ameaça de prejuízo grave causado pelo aumento das importações. Tal aumento de proteção visa permitir que o setor em questão se ajuste de forma a estar apto a concorrer com as importações ao final de determinado período. Por esta razão é que o aumento da proteção tem um caráter temporário e ao longo desse período essa proteção adicional será reduzida gradativamente, justamente para garantir a implementação do ajuste necessário.

O SINDCOCO firmou um compromisso de ajuste, o qual envolve a recuperação e a renovação de coqueirais, implicando em aumento de produtividade, e a capacitação, em tecnologia da produção e gerência, de produtores, trabalhadores rurais e profissionais que prestam assistência técnica ao agronegócio do coco.

Após o início da revisão, o SINDCOCO apresentou uma nova proposta de compromisso de ajuste, a qual contempla, basicamente, uma adaptação da proposta original, consideradas as dificuldades enfrentadas desde a aplicação da medida de salvaguarda. O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e o Ministério do Desenvolvimento Agrário, consultados pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, manifestaram entendimento favorável à aceitação da proposta em questão.

8 – DO CÁLCULO DA COTA

O Decreto nº 2.667, de 1998, em seu art. 70, dispõe que as medidas prorrogadas não serão mais restritivas do que as que estavam em vigor no final do período inicial e que continuarão sendo liberalizadas.

A cota para o último período de vigência da medida original equivale a 4.550,6 toneladas. Com vistas ao cálculo da cota para o primeiro período da prorrogação, tomou-se aquela cota como base, promovendo uma liberalização de 5%. Nos períodos subseqüentes, a cota deverá ser liberalizada em 5%, 10% e 15% sobre a cota do primeiro período, de tal forma que a cota equivalerá a 4.778 toneladas no primeiro período (setembro de 2006 a agosto de 2007), 5.017 toneladas no segundo período (setembro de 2007 a agosto de 2008); 5.256 toneladas no terceiro período (setembro de 2008 a agosto de 2009) e 5.495 toneladas no quarto período (setembro de 2009 a agosto de 2010).

9 – DOS PROCEDIMENTOS PREVISTOS NO ACORDO SOBRE SALVAGUARDAS

Nos termos do contido no § 1º do art. 68 do Decreto nº 2.667, de 1998, a Presidência *Pro Tempore* do MERCOSUL será comunicada da intenção de prorrogar a medida de salvaguarda aplicada sobre as importações de coco seco, sem casca, mesmo ralado, com vistas à notificação ao Comitê de Salvaguardas da OMC.

Além disso, deverá ser concedida oportunidade adequada para que sejam realizadas consultas, prévias à prorrogação da medida, com os governos dos países Membros da OMC que tenham interesse substancial como exportadores do produto em questão, nos termos do § 3º do dispositivo legal anteriormente citado.

Nos termos do art. 70 do Decreto nº 2.667, de 1998, ao findar o segundo ano de vigência da medida de salvaguarda prorrogada, deverá ser dado início à sua revisão, com vistas a examinar os efeitos concretos por ela produzidos.

