

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ATUARIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

FRANCISCO DE ASSIS CARLOS FILHO

**GESTÃO DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA,
GESTÃO DE CAIXA E GESTÃO DE RISCOS EM ARRANJO
PRODUTIVO LOCAL: UM ESTUDO EXPLORATÓRIO NO SETOR DE
FRUTICULTURA**

RECIFE

2014

FRANCISCO DE ASSIS CARLOS FILHO

**GESTÃO DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA,
GESTÃO DE CAIXA E GESTÃO DE RISCOS EM ARRANJO
PRODUTIVO LOCAL: UM ESTUDO EXPLORATÓRIO NO SETOR DE
FRUTICULTURA**

Dissertação apresentada ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal de Pernambuco como requisito para a obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Umbelina Lagioia

RECIFE

2014

Catálogo na Fonte
Bibliotecária Ângela de Fátima Correia Simões, CRB4-773

C284g Carlos Filho, Francisco de Assis

Gestão de custos e formação de preço de venda, gestão de caixa e gestão de riscos em arranjo produtivo local: um estudo exploratório no setor de fruticultura / Francisco de Assis Carlos Filho. - Recife : O Autor, 2014.

106 folhas : il. 30 cm.

Orientador: Profa. Dra. Umbelina Lagioia.

Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) –
Universidade Federal de Pernambuco, CCSA, 2014.

Inclui referências, apêndices e anexos.

1. Gestão de custos. 2. Tomada de decisão. 3. Fruticultura –
Produção e exportação. I. Lagioia, Umbelina (Orientador). II. Título.

657.3 CDD (22.ed.)
2014 – 009)

UFPE (CSA



Programa de Pós-Graduação Mestrado em Ciências Contábeis

Coordenação

GESTÃO DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA, GESTÃO DE CAIXA E GESTÃO DE RISCOS EM ARRANJO PRODUTIVO LOCAL: UM ESTUDO EXPLORATÓRIO NO SETOR DE FRUTICULTURA

FRANCISCO DE ASSIS CARLOS FILHO

Dissertação submetida ao Corpo Docente do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Pernambuco e aprovada em 13 de Janeiro de 2014.

Banca Examinadora:

Orientador/Presidente: Umbelina Cravo Teixeira Lagioia (Dr^a)

Examinador Interno: Aldemar de Araújo dos Santos (Dr.)

Examinador Externo: Josete Florêncio dos Santos (Dr^a) – PROPAD

*A minha esposa Fernanda e a minha filha
Camila. A vocês, dedico este trabalho com
muita gratidão.*

AGRADECIMENTOS

Agora que chegou o momento dos agradecimentos fico com a sensação de missão cumprida, quero deixar claro meu reconhecimento de forma bastante intensa, agradeço a Deus em primeiro lugar, somente consegui chegar até aqui na elaboração dessa dissertação por causa Dele, dos amigos, familiares e instituições que não se furtaram em nenhum momento em ajudar.

Começo agradecendo aos meus pais, avôs e avós, irmãs e ao restante da família. Já que nem sempre uma convivência harmoniosa é possível, uma convivência pacífica com todos foi fundamental nesse período, um abraço especial em meu tio Armindo, pela acolhida em sua casa sempre que precisei e ao meu primo/afilhado Júnior, a disposição para assuntos diversos.

Agradeço a todos os professores desse programa de mestrado, porém pelo contato nas disciplinas e no dia-a-dia, tenho um agradecimento especial a alguns, são eles: Professor Luiz Miranda e Professor Jairo Simião, um dia quando crescer eu quero possuir 0,01% de seus conhecimentos e desenvoltura em sala de aula, virei fã dos senhores, meu muito obrigado pelas aulas ministradas; Professora Umbelina, pela humildade e disposição em ajudar a todos sem distinção; Professor Aldemar, coordenador do programa, muitas vezes fazendo o papel de conselheiro dos alunos, sempre preocupados com nossas preocupações de prazos/datas/limites.

Também quero agradecer a todos os colegas de turma, sem vocês esse mestrado não teria graça, ri muito durante o percurso, vou citar cada um de vocês nesse momento: Karenn, a irmãzinha que ganhei, te agradeço pela paciência e desejo a você muito sucesso; Clayton, parceiro em todas as horas; Leandro, Granha e PC, sempre contribuindo para nossas aulas serem melhores; Edna, Lavoisiene e Regiane, aprendi muito com esse trio feminino; Ivo, Valéria, Rodrigo, Jardson e Márcio, não poderia esquecer de vocês, cada um com mais ou menos tempo de convivência, mais com a certeza que foi o tempo necessário, agradeço por cada momento com vocês e desejo felicidades em cada um dos novos caminhos escolhidos; Por fim, aos dois maiores canalhas melhores amigos/parceiros/brothers que eu poderia ter feito, Lucivaldo e José Augusto, ou melhor, Lucys Bacana e Guto Cunha Lima, tenho um monte de motivos para agradecer, vou citar os mais importantes: pelas parcerias nos artigos, trabalhos de disciplinas, seminários, resenhas, conversas acadêmicas e não acadêmicas,

caronas, conselhos, brigas e discussões, etc. A amizade de vocês tenho certeza que vou levar comigo independente dos rumos que nossas vidas levem.

Agradeço também aos participantes do grupo de pesquisa mais harmonioso e barulhento que tive notícias, o grupo de pesquisa da Prof. Umbelina, desse grupo destaco Livia VL, a loira mais sabida que já conheci e Juliana Araújo, a casca grossa mais durona da UFPE.

Da turma de 2013 o abraço especial vai para Tiago S-O-E-I-R-O e Jonny Tricolor, novos parceiros quando o assunto é artigo e biritá, e para Max, que admiro pela sua luta diária no dia-a-dia.

Um forte abraço a Carla Pita, mestrandá da UFAM, pelos emails trocados, pela força e incentivo, pela preocupação, etc. Enfim, pelo trabalho de psicóloga desenvolvido comigo nas horas dos prazos difíceis. Muito obrigado pela atenção.

Agradeço também a Naedja Ferraz, aluna da UNIVASF, muito obrigado pela força na aplicação dos questionários, não teria sido possível sem você, jamais esquecerei sua ajuda. Muitos agradecimentos também a Érika Silva, sua ajuda na análise de dados foi fundamental.

Agradeço, também, aqueles que estão nos bastidores desse Mestrado. Em especial a Luciano, por toda ajuda nesses quase dois anos. Agradeço também a Juliana, Neto e Rafaela, pela paciência e disponibilidade. Essa secretaria realmente funciona....

Agradeço com muita gratidão ao Professor Dr. Aldemar de Araújo Santos, avaliador interno e a Professora Dra. Josete Florêncio, avaliadora externa desta dissertação.

Agradeço as Instituições:

CAPES – Agradeço pelo auxílio financeiro que foi muito importante para que eu pudesse ter dedicação a esse mestrado de forma integral;

PPGCC/UFPE – Meu agradecimento ao programa de pós-graduação em ciências contábeis que sempre esteve à disposição;

COMPESA – Agradeço pela oportunidade de desenvolver projeto de pesquisa tão relevante para a UFPE e para o estado de Pernambuco;

EXÉRCITO BRASILEIRO – Nessa jornada chamada mestrado sofri muito menos que muitos colegas de turma, por ter em mim sólidos conceitos de hierarquia e disciplina, por saber que prazos são para serem cumpridos e ordens para serem obedecidas;

Começando a finalizar essa seção, vou agradecer a minha filha Camila, que nasceu no meio dos créditos e que num primeiro momento era motivo para preocupações e incertezas, virou o jogo rapidamente, com seus dois anos incompletos já estar a me ensinar coisas que a gente não aprende na universidade, aliás, aprendo hoje coisas que eu julgava ser incapaz de aprender, não tenho palavras para descrever o que você significa para mim, vou me esforçar e muito para ser um bom pai para você e termos uma relação sempre saudável.

Antes que bata o ciúme (competição entre mãe e filha...), quero deixar claro que minha esposa Fernanda também foi fundamental nesse período, tanto pelo incentivo para que eu seguisse meu sonho acadêmico, quanto pela compreensão pela minha ausência (seja física ou espiritual, pois muitas vezes eu estava em casa apenas de corpo presente), foi muito bacana ver você mim apoiando o tempo todo sem cessar, também fico sem palavras para expressar meus agradecimentos a você, serei eternamente grato.

Por fim, quero finalizar essa seção agradecendo a uma pessoa que fez tudo isso ser possível na prática, não adiantava eu ter vontade, Deus ajudar, carinho da família, apoio das instituições, nada disso seria possível se ela não pegasse na minha mão e não ensinasse a escrever um artigo, a pesquisar, a fazer um projeto de pesquisa e agora no fim, não satisfeita, me ensinou a fazer uma dissertação. Sem falar no apoio emocional. Muito, muito difícil adjetivar a Professora Umbelina, isso foi à única coisa que ela não ensinou, porém vou tentar descrevê-la, essa minha tia/professora/amiga é mais ou menos assim: uma pessoa que não se furta em ajudar ninguém, seja qual for a hora ou o momento ou o assunto ou o motivo.... ela está lá a disposição, com um sorriso por vezes escandaloso no rosto, uma alegria no ser incrível, diversas vezes ajuda até quem não merece sua ajuda (e ela sabe que não merece mesmo), mais isso para ela é detalhe, o importante é ajudar seja quem for, tenho uma inveja saudável dela nesse quesito, não consigo ser assim, mais como aprendi tantas coisas com ela, quem sabe um dia eu aprenda essa lição também. Opa! Diante dessa breve descrição acabo de chegar a uma conclusão: verifiquei no Aurélio e para essa definição de pessoa a palavra mais adequada é anjo... Finalmente descobrir o segredo de minha querida profe, ela está aqui disfarçada de professora, mais na verdade é um anjo, quase não percebi, quase ela me enganou...

Somos o que atraímos

*Você nasceu no lar que precisava nascer, vestiu o corpo físico que merecia, mora onde
melhor Deus lhe proporcionou, de acordo com o seu adiantamento.*

*Você possui os recursos financeiros coerentes com suas necessidades, nem mais, nem menos,
mas o justo para as suas lutas terrenas.*

*Seu ambiente de trabalho é o que você elegeu espontaneamente para a sua realização. Seus
parentes e amigos são as almas que você mesmo atraiu, com sua própria afinidade. Portanto,
seu destino está constantemente sob seu controle.*

*Você escolhe, recolhe, elege, atrai, busca, expulsa, modifica tudo aquilo que lhe rodeia a
existência.*

Seus pensamentos e vontades são a chave de seus atos e atitudes.

São as fontes de atração e repulsão na jornada da sua vivência.

Não reclame, nem se faça de vítima.

Antes de tudo, analisa e observa.

A mudança está em suas mãos.

Reprograma sua meta, busca o bem e você viverá melhor.

*Embora ninguém possa voltar atrás e fazer um novo começo, qualquer um pode começar
agora e fazer um novo fim.*

Chico Xavier

RESUMO

A pesquisa teve como objetivo geral investigar se os produtores/exportadores do APL de fruticultura do vale do São Francisco conhecem, atribuem importância e utilizam informações para a tomada de decisão, decorrentes da: Gestão de Custos e Formação de Preços de Vendas, Gestão de Risco Operacional e Gestão de Caixa, que foram caracterizadas como dimensões de informação neste trabalho. Em função dos objetivos deste estudo, a pesquisa realizada é classificada como exploratória e descritiva e, ainda, caracterizada como quantitativa. A população foram as 38 empresas exportadoras de frutas situadas no APL de fruticultura do Vale do São Francisco e a amostra desse trabalho foi de 31 empresas exportadoras. A coleta de dados deu-se *in loco* com aplicação de questionários durante o período de junho/2013 a setembro/2013. Os principais achados foram que a grande maioria das empresas possuía mais de 10 anos de existência assim como tempo de exportação e no mínimo era de médio porte. As frutas exportadas são manga e uva e os destinos são EUA, Japão e Europa. Metade dos respondentes faz a contabilidade na própria empresa e a outra metade em escritório contratado, quanto ao estilo de gerenciamento, cerca de 45% concentra as decisões, enquanto que 55% delega as decisões. Identificou-se que, de forma geral, os gestores das empresas pertencentes ao APL, em relação à gestão de custos e formação do preço de venda conhecem a definição de custos, consideram importante para a gestão, e utilizam tais informações na decisão, assim como para formar o preço de venda; quanto à Gestão de Caixa o comportamento é diferente, pois os gestores não conhecem bem a definição de disponibilidades de caixa, apesar de a considerarem muito importante para a empresa, já em relação à Gestão de Risco Operacional, os gestores, assim como ocorreu com o Caixa, não possuem um bom conhecimento sobre o assunto, apesar de terem a percepção que é importante para a gestão empresarial. Em relação às associações obtidas com a Tabulação Cruzada, para todas as dimensões estudadas: Gestão de Custo e Formação de Preço, Gestão de Caixa e Gestão de Risco identificou-se que não há uma relação entre atribuir importância e ter conhecimento para cada questão, os resultados indicam que os gestores atribuem importância, mesmo que não tenham conhecimento aprofundado no assunto. Sugere-se para pesquisas futuras aumentar o número de variáveis investigadas, com o objetivo de tornar mais amplo o entendimento acerca do APL objeto da pesquisa. Essa pesquisa ofereceu ao Estado de Pernambuco um panorama que evidencia a forma pela qual os produtores exportadores do APL de fruticultura do Vale do São Francisco estão administrando seus negócios sob a perspectiva das três variáveis pesquisadas no momento da tomada de decisão.

Palavras-chave: APL. Gestão de custo e formação de preço de venda. Gestão de caixa. Gestão de risco operacional. Tomada de decisão.

ABSTRACT

The research had as main objective to investigate whether the producers/exporters of APL fruitculture of the San Francisco valley know, attribute importance and use information for decision making, resulting from: Cost Management and Price Formation of Sales, Risk Management operating and Cash Management, which were characterized as dimensions of information in this work. Depending on the objectives of this study, the survey is classified as exploratory and descriptive, and also characterized as quantitative. The population were 38 fruit export companies located in the cluster of fruit growers of the São Francisco valley and the sample of this study was 31 exporting companies. Data collection took *in loco* with questionnaires during June/2013 to September/2013. The main findings were that the majority of companies had more than 10 years of existence. Exported fruits are mangos and grapes and destinations are USA, Japan and Europe. Half of the respondents does accounting in the company and the other half in office engaged, as the style of management, about 45 % focused decisions, while 55 % delegates decisions. It was found that , in general , the managers of the companies belonging to the APL , in relation to cost management and training of the sales price know the definition of costs , consider important for the management and use information in decision and to form the sale price, as the cash Management behavior is different , because managers do not know well the definition of cash equivalents , although they consider very important for the company , as compared to Operational Risk Management , the managers , as occurred with the box , do not have a good knowledge on the subject , despite the perception that it is important for business management. Regarding the associations obtained with Cross Tabulation for all dimensions studied: Managing Cost and Price Formation , Cash Management and Risk Management identified that there is a relationship between attribute importance and have knowledge for each question , the results indicate that managers attribute importance , even if they have no detailed knowledge on the subject. It is suggested for future research to increase the number of variables investigated, with the goal of making broader understanding about clusters objects of research. This research offered the State of Pernambuco an overview which highlights the way in which the exporting producers in cluster fruitculture São Francisco valley are running their business from the perspective of the three variables investigated at the time of decision making.

Keywords: Cluster. Cost management and training of the sales price. Cash management. Operational risk management. Decision making.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Gestão de custos e formação de preços de vendas, gestão do risco operacional e Gestão de caixa nos <i>clusters</i> no processo de tomada de decisão	21
Figura 2 - <i>Framework</i> do referencial teórico	26
Figura 3 - Etapas do processo decisório	27
Figura 4 - Processo de desenvolvimento de um <i>Cluster</i>	31
Figura 5 - Objetivos do fluxo de caixa	38
Figura 6 - Principais Grupos de Riscos	39
Figura 7 - Mapa do <i>cluster</i> de Fruticultura do Vale do São Francisco	41
Figura 8 - Estrutura de questionário	43

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Autores que conceituam o uso das variáveis escolhidas	34
Quadro 2 - Estrutura das Análises de Dados Realizadas	44

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Cargo	45
Tabela 2 – Grau de Instrução	45
Tabela 3 - Grau de Instrução (Curso)	45
Tabela 4 – Tempo de existência da empresa	45
Tabela 5 – Tempo de exportação da empresa	46
Tabela 6 – Destino da exportação	46
Tabela 7 – Porte da empresa	46
Tabela 8 – Forma que a contabilidade é feita	47
Tabela 9 – Estilo de gerenciamento	47
Tabela 10 – Tomada de decisão	47
Tabela 11 – Conceito de custos	48
Tabela 12 – Grau de importância atribuído a gestão de custos e formação de preço de venda	48
Tabela 13 – Método de custeio utilizado	49
Tabela 14 – Acompanhamento dos custos relevantes	49
Tabela 15 – Política adotada para definição de preço de venda	49
Tabela 16 – Conceito de caixa	50
Tabela 17 – Grau de importância atribuído a gestão de caixa	50
Tabela 18 – Frequência que a empresa administra disponibilidade de caixa	51
Tabela 19 – Frequência que a empresa administra os recebimentos e pagamentos	51
Tabela 20 – Destino da sobra de caixa	51
Tabela 21 – Conceito de risco operacional	52
Tabela 22 – Grau de importância atribuído a gestão do risco operacional	52
Tabela 23 – Aspectos operacionais	53
Tabela 24 – Processos internos	53
Tabela 25 – Eventos externos	54
Tabela 26 – Conhecimento x Grau de Importância	55
Tabela 27 – Conhecimento x Utilização de algum método de custeio	55
Tabela 28 – Conhecimento x Utilização de custos relevantes e política de preço de venda	55

Tabela 29 – Grau de Importância x Utilização de custos relevantes e política de preço de venda	56
Tabela 30 – Grau de Importância x Utilização de algum método de custeio	56
Tabela 31 – Conhecimento x Grau de Importância	57
Tabela 32 – Conhecimento x Frequência que administra as disponibilidades	57
Tabela 33 – Conhecimento x Frequência dos recebimentos e pagamentos	57
Tabela 34 – Conhecimento x Análise para o destino da sobra de caixa	58
Tabela 35 – Grau de Importância x Análise para o destino da sobra de caixa	58
Tabela 36 – Grau de Importância x Frequência que administra as disponibilidades	58
Tabela 37 – Grau de Importância o x Frequência dos recebimentos e pagamentos	59
Tabela 38 – Conhecimento x Grau de Importância	59
Tabela 39 – Conhecimento x Fazem uso de algum tipo de investimento em tecnologia/Processos Internos e Eventos Externos	60
Tabela 40 – Grau de Importância x Fazem uso de algum tipo de investimento em tecnologia/Processos Internos e Eventos Externos	60

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABC – *Activit based cust*

APL - Arranjos Produtivos Locais

CODEVASF – Companhia de Desenvolvimento dos Vales do São Francisco e do Parnaíba

EUA – Estados Unidos da América

GECON - Gestão Econômica.

MAPA - Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento

MDIC - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

MLG – Modelo Linear Generalizado

PIB – Produto Interno Bruto

PSF – Programa de Saúde da Família

REDESIST – Rede de Pesquisa em Sistemas e Arranjos Produtivos e Inovativos locais

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

UFPE – Universidade Federal de Pernambuco

UFRJ-- Universidade Federal do Rio de Janeiro

VALEEXPORT – Associação dos Produtores e Exportadores de Hortifrutigranjeiros e Derivados do Vale do São Francisco

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	19
1.1	CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA	20
1.2	OBJETIVOS	22
1.2.1	Objetivo Geral	22
1.2.2	Objetivos Específicos	22
1.3	JUSTIFICATIVA	22
1.4	DELIMITAÇÃO DO ESTUDO	25
2	REFERENCIAL TEÓRICO	26
2.1	TEORIA DA ESCOLHA RACIONAL	26
2.1.1	Processo de Tomada de Decisão	28
2.2	ARRANJO PRODUTIVO LOCAL	29
2.2.1	Arranjo Produtivo Local de Fruticultura do Vale do São Francisco	31
2.2.2	Estudos anteriores sobre Arranjo Produtivo Local	32
2.3	USO DAS DIMENSÕES DA PESQUISA	34
2.3.1	Gestão de Custos e Formação de Preço de Venda	35
2.3.2	Gestão de Caixa	37
2.3.3	Gestão de Risco	39
2.3.3.1	<i>Gestão de Risco Operacional</i>	40
3	METODOLOGIA	41
3.1	CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA	41
3.2	CARACTERIZAÇÃO DA POPULAÇÃO E AMOSTRA	41
3.3	COLETA E INSTRUMENTO DE COLETA DOS DADOS	42
3.4	TRATAMENTO DOS DADOS	43
4	ANÁLISE DOS RESULTADOS	44
4.1	ANÁLISE DOS DADOS SOCIOECONÔMICOS	44
4.2	ANÁLISE DAS DIMENSÕES OBJETO DA PESQUISA	48

4.2.1	Gestão de Custos e Formação de Preço de Venda	48
4.2.2	Gestão de Caixa.....	50
4.2.3	Gestão do Risco Operacional.....	52
4.3	ANÁLISE INFERENCIAL DAS DIMENSÕES OBJETO DA PESQUISA	55
4.3.1	Gestão de Custos e Formação de Preço de Venda	55
4.3.2	Gestão de Caixa.....	57
4.3.3	Gestão do Risco Operacional.....	60
5	CONCLUSÃO	61
5.1	CONSIDERAÇÕES FINAIS	61
5.2	LIMITAÇÃO DA PESQUISA	63
5.3	SUGESTÃO DE PESQUISAS FUTURAS	63
	REFERÊNCIAS	64
	APÊNDICE A	71
	APÊNDICE B	72
	ANEXO A	77
	ANEXO B	85

1 INTRODUÇÃO

Arranjo Produtivo Local (APL), segundo o MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (2008) são grupos territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais que possuem os seus objetivos voltados para um segmento de atividade econômica, envolvendo interações entre as entidades relacionadas. Estas podem ser fornecedoras, produtoras, de bens e serviços, ou comercializadoras e, envolvem uma cadeia de interessados no ramo de atividade econômica estabelecido.

A concepção de APL não é recente. Suas origens remontam a mais de um século e baseiam-se nas idéias de Alfred Marshall sobre regiões têxteis e metal-mecânica da Alemanha, Inglaterra e França. Marshall (1982) salienta que haveria valiosa orientação para o futuro se os empreendedores, empresas e/ou cooperativas fizessem experiências sobre produção em conjunto, o autor chamava esse tipo de experiência de *factory farms*, podendo ser traduzido por fazendas industriais.

O conceito contemporâneo dos APLs assemelha-se a esta assertiva, pois, a partir do momento em que se constrói uma interação de diversos agentes em prol de uma atividade econômica comum, todos os envolvidos podem ser beneficiados.

Ainda segundo o autor, estas fazendas industriais poderiam proporcionar uma redução de custos, na medida em que o conjunto maquinário seria específico e, assim, economizado. Por consequência evitar-se-iam desperdícios e tornar-se-ia viável a utilização de subprodutos.

Portanto, pode-se inferir que a existência de APL traz benefício à economia da comunidade onde se está situado, atraindo pessoas físicas e jurídicas e, tornando, assim, mais eficiente a dinâmica do mercado específico da região.

De acordo com Mesquita (2006), o agronegócio, apresenta-se como um setor econômico estratégico para o país, com crescente participação nos vários indicadores econômicos, como PIB e emprego. O agronegócio responde por parte da responsabilidade sobre a busca do crescimento sustentado da economia brasileira.

O Estado de Pernambuco destaca-se por possuir diversos Arranjos Produtos Locais. Dentre eles encontram-se o voltado para o mercado de fruticultura, o qual, pelo seu grau de importância para o Estado de Pernambuco, será o objeto de estudo desta pesquisa.

Segundo Pereira (2007), entre os segmentos do agronegócio nacional, a fruticultura apresentou crescimento significativo nos últimos anos, em especial no submédio São Francisco, graças à alta taxa de insolação e à irrigação, onde os agricultores colhem até três safras anuais de uva e produzem inúmeros outros cultivares, abastecendo, assim, o mercado

nacional e suprimindo a falta desses produtos no mercado internacional, em certas épocas do ano.

Conforme a REDESIST (2012), nessa região do sertão Pernambucano, encontram-se as cidades de Petrolina, Lagoa Grande, Santa Maria da Boa Vista e Orocó. Estas cidades formam um dos Arranjos Produtivos Locais mais bem estruturados e consolidados do Estado.

Para o estabelecimento de um empreendimento é necessário que o gestor detenha conhecimento aprofundado de seu negócio, sobre seus gastos, suas receitas, os investimentos necessários às condições de mercado em que atua e as adversidades inerentes ao ramo.

Diante disso, para se obter explicações para entender o que está ocorrendo neste pólo, é preciso aprofundar o estudo em diversas áreas do conhecimento, assim, essa pesquisa dará atenção em especial à gestão de custos e formação de preços de vendas, gestão do risco operacional e a gestão de caixa.

1.1 CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA

Embora estejam à frente dos seus empreendimentos, inúmeros produtores e empresários persistem em manter controles da atividade baseados na experiência adquirida com a prática em detrimento do uso das informações contábil-financeira. Corroborando com esta assertiva, Vanalle, Pelissari e Gonçalves (2007) constataram em seu estudo com gestores, de micro e pequenas empresas, do pólo de confecção no Estado do Espírito Santo, que cerca de 40% dos gestores tomam decisões estratégicas com base em suas experiências ou de terceiros.

Tal comportamento representa um entrave à sobrevivência do APL, pois, no atual ambiente de negócios, cada vez mais interdependente, e caracterizado pelo elevado grau de mudança e incerteza, torna-se fundamental a utilização de práticas administrativas que promovam a competitividade e o crescimento dos empreendimentos.

O domínio da gestão de custos e formação de preços de vendas, gestão do risco operacional e da gestão de caixa por parte dos gestores dos APLs permitem uma administração voltada à eficiência, com melhores resultados e menor suscetibilidade a falhas que possam ameaçar o negócio.

Devido ao crescimento significativo da região estudada (PEREIRA, 2007) e amparado na premissa de que práticas de gestão de custos e formação de preços de vendas, gestão de risco operacional e gestão de caixa propiciam um gerenciamento eficiente, propõem-se

verificar o uso por três variáveis interdependentes, as quais estão dispostas na figura 1, e que servirá de base para este estudo:

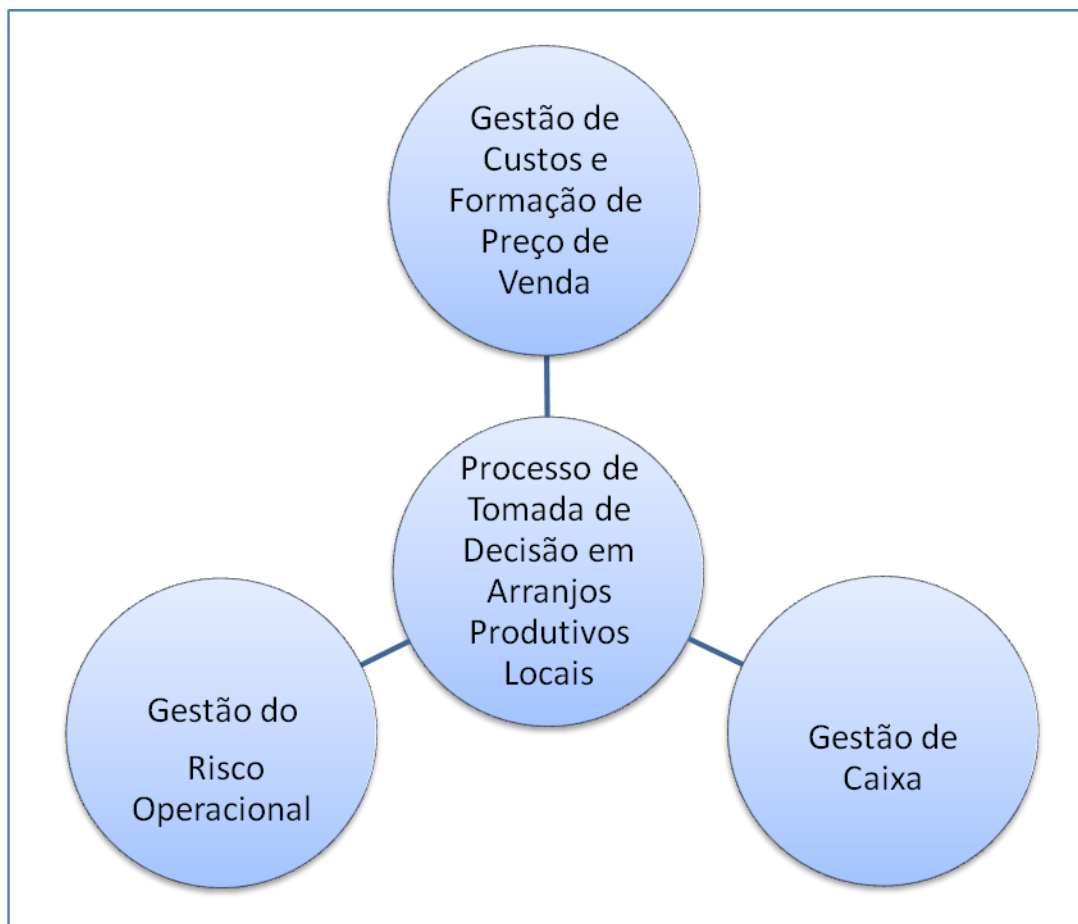


Figura 1 – Gestão de custos e Formação de Preços de Vendas, Gestão do Risco Operacional e Gestão de caixa nos *clusters* no processo de tomada de decisão.

Fonte: Criação do autor.

Nesse íterim, emerge o seguinte questionamento balizador deste instrumento de pesquisa: Os produtores exportadores do APL de fruticultura do vale do São Francisco conhecem, atribuem importância e utilizam as informações advindas da gestão de custos e formação de preços de vendas, gestão de risco operacional e gestão de caixa na tomada de decisão gerencial?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

O objetivo geral deste estudo é investigar com qual finalidade os produtores exportadores do APL de fruticultura do Vale do São Francisco estariam utilizando as informações obtidas a partir da gestão de custos e formação de preços de vendas, gestão de risco operacional e gestão de caixa, no momento da tomada de decisão

1.2.2 Objetivos Específicos

- Verificar o conhecimento, o grau de importância e a finalidade da utilização da gestão de custos e formação de preço de venda pelos produtores/gestores;
- Verificar o conhecimento, o grau de importância e a finalidade da utilização da gestão de caixa pelos produtores/gestores;
- Verificar o conhecimento, o grau de importância e a finalidade da utilização da gestão do risco operacional pelos produtores/gestores;
- Verificar se a finalidade no uso das informações obtidas a partir da gestão de caixa, gestão do risco operacional, gestão de custos e formação de preços interferem no processo de tomada de decisão.

1.3 JUSTIFICATIVA

O surgimento de APL influencia diretamente na economia local, aumentando o número de transações comerciais e de negócios executados. Assim, tal fato contribui para o desenvolvimento dos entorno onde o arranjo se encontra, por vezes em regiões antes não tão desenvolvidas.

Desta forma, este estudo mostra-se relevante por abordar aspectos concomitantes intrínsecos à rotina de gestão, evidenciando elementos essenciais para a boa administração e manutenção da continuidade do negócio.

O APL de fruticultura irrigada do São Francisco é considerado um dos mais estruturados e consolidados do estado, esta situação resulta, sobretudo dos investimentos feitos pela Companhia de Desenvolvimento dos Vales do São Francisco e do Parnaíba (CODEVASF), no qual foi realizada a desapropriação de terras e a construção de canais de irrigação (BANCO DO NORDESTE, 2006).

Os maiores produtores de frutas do Brasil encontram-se nos pólos agroindustriais compostos pelas cidades de Petrolina, em Pernambuco, e Juazeiro, na Bahia, colocando o país em terceiro lugar como produtor mundial de frutas. O Vale do São Francisco produz 80% de toda a manga exportada do Brasil, sendo, assim, responsável pela fabricação de 5 milhões de litros de vinho fino por ano e pela produção de 95% da uva de mesa cultivada no Brasil (Poll *et al*, 2013).

Estas variáveis foram escolhidas como objeto de estudo, porque, atualmente, apenas o conhecimento do negócio e das técnicas de produção não são as únicas características necessárias que possibilitam o sucesso empresarial. Faz-se necessário, também, que os gestores destes empreendimentos consigam trabalhar em harmonia com seus custos e com o preço de venda dos seus produtos e bem como com a gestão do caixa – podendo ocorrer mais dispêndios que receitas e com risco operacional.

Neste contexto, Figueiredo e Caggiano (2008, p.25) relatam que “o novo arranjo da economia mundial proveniente do processo de globalização tem afetado as empresas e gerando oportunidades, por meio da abertura de novos mercados”. Porém para a entrada nestes mercados, é fundamental a adequação competitiva, a agilidade e flexibilidade, como forma de diminuir os custos e apresentar produtos e serviços que superem as expectativas dos consumidores.

Segundo Silva *et al* (2007), aliada à competitividade está a gestão dos custos da empresa, na forma de entender a composição destes e gerenciá-los. Para os autores, custos menores resultam em preços melhores ao consumidor final e garantem a preferência dos mesmos quando o preço alia-se a qualidade dos produtos.

No entanto, sabe-se que para a correta formação de preço é necessário levar em consideração, diversas variáveis, tais como, políticas de preço do mercado, concorrência, oferta e procura, e o custo.

Figueiredo e Caggiano (2008, p.181) relatam que “a sobrevivência da empresa, ao longo prazo, depende de sua habilidade em obter preços para seus produtos que cubram todos os seus custos”. Os autores, também, expõem que a estrutura de custos da empresa no curto

prazo determina se certo preço produzirá lucro ou prejuízo, e ainda se o lucro total pode ser afetado pelas demandas dos consumidores e pelo meio ambiente.

Desta forma, fica perceptível a necessidade do uso da contabilidade na gestão dos custos, para a realização do seu controle e auxílio na formação de preços condizentes com a sua realidade. Pois, conforme Caggiano e Figueiredo:

Os gestores precisam estabelecer uma política, ou estratégia de preço que leve em conta os efeitos na demanda e no mercado, decorrentes de mudanças nos preços dos produtos, e assim planejar um nível operacional, que partindo da estrutura de custo da empresa, produzirá o lucro desejado (CAGGIANO; FIGUEIREDO, 2008, p.180).

Entretanto, os gestores das companhias pertencentes aos APLs necessitam, também, deter o conhecimento e ter acesso a informações concernentes à gestão do caixa, além daqueles acerca dos custos e formação de preço, em virtude de que lucros atuais, não implicam necessariamente em liquidez imediata.

A gestão de caixa pode ser realizada informalmente, sem a necessidade das ferramentas gerenciais, ou através das informações geradas pela contabilidade, sendo que estas últimas segundo Gonçalves e Conti (2011) devem ser utilizadas pelas empresas no seu processo decisório. Isto se dá principalmente às empresas de pequeno e médio porte, pois os dados contábeis e relatórios financeiros gerenciais são informações reais e precisas.

A ausência do uso de tais informações tem como consequência a inexistência de planejamento e controle, os quais aliados à insuficiência de recursos financeiros e ao alto custo de captação de recursos provocam o aumento na quantidade de empresas que descontinuem suas atividades, em virtude da dificuldade de pagamento de suas obrigações e por consequência altos endividamentos. Deste modo, percebe-se a relevância de uma efetiva gestão de caixa para as empresas que compõem o APL de fruticultura baseada em dados contábeis e relatórios financeiros.

No entanto, as empresas que participam dos Arranjos Produtivos Locais não devem atentar apenas à análise dos custos, formação de preço e gestão de caixa, pois segundo Oliveira, Perez Jr. e Silva “toda empresa deve mensurar, avaliar e acompanhar seus riscos” e, bem como, “estabelecer limites e definir procedimentos constitui-se na principal ferramenta para controle e conhecimentos dos diversos tipos de exposições criadas por suas operações” (2011, p. 205).

Dessa forma, entende-se que, além do conhecimento aprofundado de sua atividade econômica, o produtor terá que decidir o que, quanto e como produzir, além de manter controles e, avaliar se os resultados alcançados estão em consonância com o planejado

inicialmente. Faz-se necessário, assim, ter uma ampla visão do negócio para que seja possível conhecer os fatores relevantes a sua tomada de decisão.

Assim, este estudo se justifica pela ausência de pesquisa no APL de fruticultura do Vale do São Francisco, podendo contribuir teórica e praticamente quanto ao conhecimento, grau de importância e utilização ou não de determinadas práticas gerenciais por parte dos produtores/gestores.

1.4 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO

A aplicação dos questionários deu-se no período de junho de 2013 a setembro de 2013 com exportadores de frutas do Vale do São Francisco. A pesquisa foi realizada com os exportadores cadastrados no banco de dados da VALEXPORT, uma Associação dos Produtores e Exportadores de Hortifrutigranjeiros e Derivados do Vale do São Francisco. E também, com exportadores de Frutas cadastrados junto ao Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Esta seção está dividida em três tópicos. No primeiro será abordado à teoria norteadora deste trabalho que trata da escolha racional e do processo decisório. Na sequência será abordado à temática que versa sobre APL de maneira geral, e especificamente o de fruticultura do Vale do São Francisco.

Assim, desdobram-se os tópicos que embasam a construção do questionário aplicado e que consiste nos seguintes temas: Gestão de custos e formação de preço, gestão do risco operacional e gestão de caixa.

A construção do referencial teórico desta pesquisa encontra-se esquematizado na figura 2.

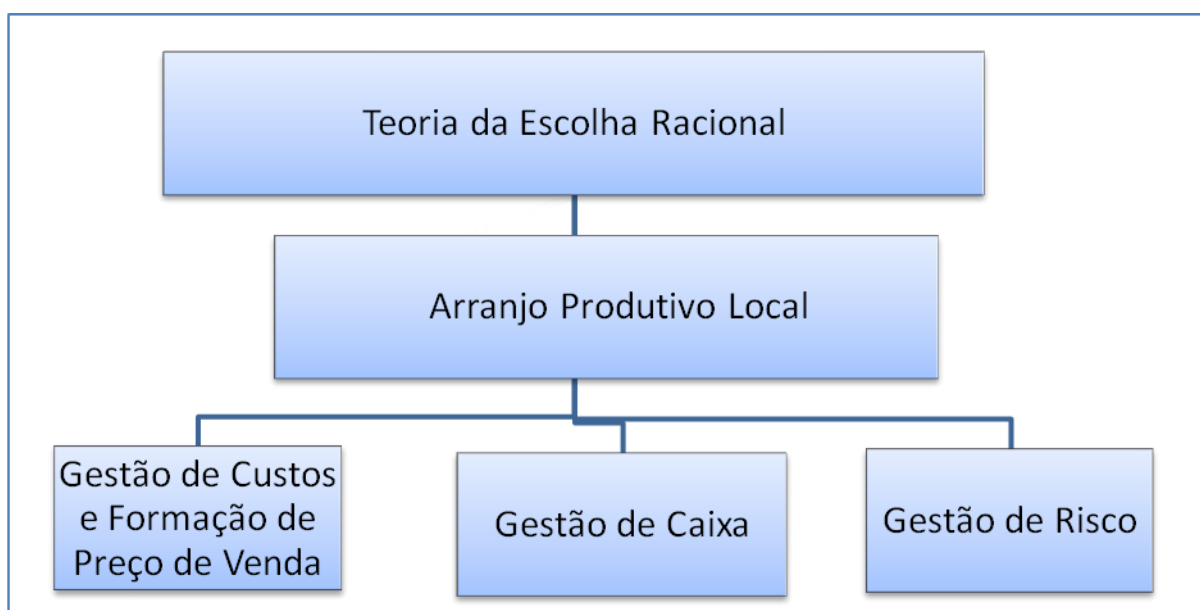


Figura 2 - *Framework* do referencial teórico desta pesquisa.
Fonte: Criação do autor.

2.1 TEORIA DA ESCOLHA RACIONAL

Segundo Hoque (2006) a teoria da escolha racional é derivada, principalmente da economia, como também das ciências sociais, psicologia e ciências políticas. É uma teoria normativa que fornece uma explicação da ação humana intencional. O pilar desta teoria está centrada na otimização da escolha, que se caracteriza como sendo a capacidade dos atores da

decisão, a partir de uma gama de possibilidades optarem pela possibilidade que irá maximizar os custos e benefícios dentre as opções avaliadas. Portanto, quando a escolha coincide com a melhor opção, é considerada como uma escolha racional.

Na década de 1950, a teoria da escolha racional ganhou substancial reforço, com dois *papers* de Simon (1957), esboçando suas preocupações para as hipóteses simplificadoras econômica sobre a qual foi erguida, argumentando que:

A capacidade da mente humana para a formulação e resolução de problemas complexos é muito pequena em comparação com o tamanho dos problemas cuja solução é necessária para o comportamento objetivamente racional no mundo real - ou mesmo para uma aproximação razoável à racionalidade objetiva. Também sugeriu que os esforços de decisão individuais nem sempre visam proporcionar 'ideais' decisões, mas aquelas que são satisfatórias, desenvolvendo o conceito de "racionalidade limitada", que relacionou os pressupostos do modelo econômico racional, combinando a perspectiva econômica com a literatura de psicologia. (SIMON, 1957, p 198).

Uma visualização do uso da teoria da escolha racional no processo decisório nos é fornecida pelo esquema representado na figura 3.

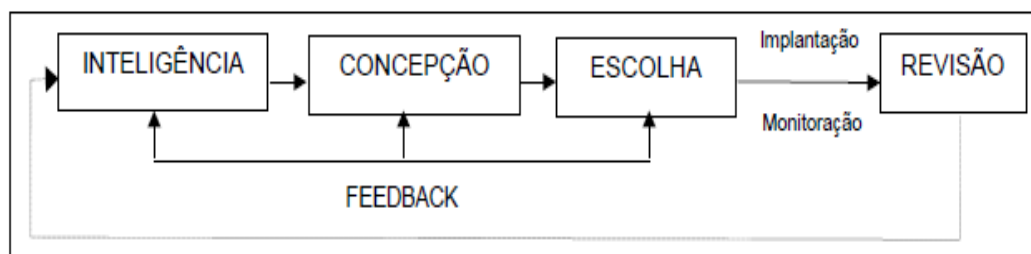


Figura 3 - Etapas do processo decisório.
Fonte: Simon, 1965

Na primeira fase - da inteligência, o ambiente é explorado na busca de identificar os problemas e tudo mais que ocorre em volta dele. Na concepção, fase de desenho, é quando se formula e se avalia as possíveis linhas de ação. Na fase de escolha é feita a opção por uma das alternativas. Porém, em todas as fases ocorre constantemente o *feedback*, podendo dessa forma o decisor retornar para qualquer das fases anteriores. Depois da fase de escolha, é feita a implementação da decisão e concomitantemente é realizada uma monitorização dos resultados.

A resolução dos problemas empresariais requer que se faça através da conjunção de pessoas, conhecimentos específicos, julgamentos pessoais, experiência, influências internas e externas, entre outros fatores, devem ser administrados de forma a confluir e estruturar o

processo de decisão em uma organização de modo eficaz, consistente, lógico e funcional (RIBEIRO; LEITE; CROZATTI, 2006).

Neste sentido, de acordo com Soares e Barbedo (2013) em seu modelo mais simples, tem-se a idéia de que um processo racional na empresa deve ser realizado de forma desvinculada de emoções, normas e valores. Entretanto, as organizações são compostas por seres humanos, não podendo, no mundo real, uma decisão ser desvinculadas destes atributos.

2.1.1 Processo de Tomada de Decisão

Nas organizações, o setor de controladoria tem sido uma das principais responsáveis pelo fornecimento de informações para a tomada de decisão e controle.

Dada sua função de identificar, mensurar, relatar e analisar as informações sobre os eventos econômicos da organização, tal setor, pode auxiliar funcionários, gerentes e executivos a tomarem melhores decisões, e a aperfeiçoarem processos e o desempenho da empresa.

Partindo desse entendimento, resta determinar a informação necessária para os propósitos internos. Catelli (2009) afirma que o nível da qualidade ou excelência da ação do gestor é fator decisivo para o grau de otimização do resultado.

Para o bom gerenciamento das atividades empresariais é necessária a utilização de diversas técnicas (ANDRADE; SILVA, 1992). Segundo Atkinson *et al* (2008) os gestores usavam as informações contábeis com dois propósitos distintos controlar e melhorar a eficiência, e para o processo de tomada de decisão. A partir desse entendimento inicial de controladoria, é possível perceber como é importante o papel da controladoria no processo decisório de qualquer entidade. Para que a controladoria possa exercer suas atividades com sucesso, é fundamental o conhecimento de diversos fatores (SCHMIDT; SANTOS, 2006).

Estudo realizado por Fernandes, Klann e Figueredo (2011) com o objetivo de identificar a importância dada pelos gestores à informação contábil no processo de tomada de decisão das organizações, os resultados apontam que, de forma geral, as informações contábeis são consideradas importantes no processo decisório, porém os gestores consideram que existe uma deficiência na disponibilização dessas informações.

Tenório (2005) define decisão como um processo de escolha entre diferentes alternativas, visando atingir um objetivo determinado, funcionando também, como o suporte primordial para o adequado desenvolvimento das entidades. Afinal, “tudo o que ocorre no dia-

a-dia das organizações é consequência [...] de decisões tomadas em algum momento da vida organizacional”. (TENÓRIO, 2005, p. 87).

Por outro lado, as decisões, também, podem ser baseadas na intuição, e, neste caso, o processo decisório é realizado “sem o benefício da teoria e da pesquisa”. (HAIR JR, 2003, p. 79).

O não uso de novos modelos por parte dos gestores pode ser encontrado em estudo de Guerreiro, Frezatti e Casado (2006, p. 10) que relatam que os gestores preferem a intuição porque “(i) os modelos não são adequados, ou (ii) os gestores não são guiados prioritariamente pela racionalidade econômica, ou seja, outros fatores de importância igual ou superior exercem influência sobre eles”.

2.2 ARRANJO PRODUTIVO LOCAL

O conceito de Arranjo Produtivo Local (APL) remonta ao final do século XIX quando Marshall (1890) utilizou o termo *factory farms*, a conceituação desse termo é similar ao que hoje conhecemos por APL, com uma interação de diversos atores em benefício de uma atividade econômica comum, todos os envolvidos podem ser beneficiados. Os APLs, conforme Noronha e Turchi (2005) são considerados a tradução do termo em inglês – *clusters*.

Conforme Kukalis (2010) ao longo das duas últimas décadas, geógrafos e economistas, redescobriram ou reinventaram Marshall com o conceito de *cluster*. Como exemplos citam os trabalhos de KRUGMAN (1991); ROSENFELD, (1997) e PORTER (1998). Corroborando com esta assertiva, (ZEN, 2010, p. 48) relata que “as definições e as abordagens teóricas para as aglomerações são diversas. Dentre estas diferentes denominações, *cluster* é, possivelmente, a denominação mais difundida na literatura”.

Para Porter (1998), *clusters* são concentrações geográficas de empresas e instituições inter-relacionadas em uma determinada área que englobam uma série de indústrias ligadas e outras entidades importantes para a competição. Elas incluem, por exemplo, fornecedores de insumos especializados, como componentes, máquinas, e serviços, e os fornecedores de infraestrutura especializada.

Porém, apesar de passado tanto tempo os APLs são vistos e tratados no Brasil como uma novidade ou nova forma estrutural. Dultra (2004) afirma que APL é um sistema de produção integrada que foi inspirado nos distritos industriais italianos e depois adaptado à realidade brasileira por um grupo de pesquisadores da Universidade Federal do Rio de Janeiro

(UFRJ) e passando a ser adotado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), a partir do redirecionamento estratégico 2003/2005, como prioridade de atuação.

Os *clusters* representam concentrações geográficas de companhias e instituições interconectadas que desenvolvem atividades em uma área de especialização (PORTER, 1999). Outra definição, dada por Zen (2010) coloca os *clusters* como um aglomerado de empresas e instituições relacionadas a um mesmo setor industrial em uma determinada área geográfica, que estabelecem relações de cooperação e competição.

Assim, APL pode ser descrito como um grande complexo produtivo, geograficamente definido, caracterizado por um grande número de firmas envolvidas nos diversos estágios produtivos e, de várias maneiras, na fabricação de um produto, cuja coordenação, das diferentes fases e o controle da regularidade de seu funcionamento, é submetida ao jogo do mercado e a um sistema de sanções sociais aplicado pela comunidade (BECATTINI, 2002).

Outra definição é dada pelo SEBRAE quando define APL da seguinte forma:

Um Arranjo Produtivo Local é caracterizado pela existência da aglomeração de um número significativo de empresas que atuam em torno de uma atividade produtiva principal. Para isso, é preciso considerar a dinâmica do território em que essas empresas estão inseridas, tendo em vista o número de postos de trabalho, faturamento, mercado, potencial de crescimento, diversificação, entre outros aspectos. (SEBRAE, 2003, pg. 12 e 13).

Enquanto que Rotta *et al* (2010) afirmam que APLs são aglomerações de empresas e/ou empreendimentos, localizadas em um mesmo território, que apresentem especialização produtiva e mantêm vínculos de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais, tais como o governo, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa.

Como se pode observar nas definições dos conceitos, APL é o processo que inclui atividades técnicas, gestão, concepção e desenvolvimento. São configurados por intermédio de uma associação de relacionamentos que se formam e, são caracterizados pelas parcerias entre as empresas que buscam suprir as necessidades e alcançar os objetivos estipulados.

O desenvolvimento de *clusters* ocorre por etapas e tem como objetivo criar uma estrutura que garanta sustentabilidade do mesmo, Gray *at all* (2001) afirma que cada *cluster* é único e tem que ser estudado individualmente, porém o processo de desenvolvimento possui características similares conforme observado na figura 4.



Figura 4 - Processo de desenvolvimento de um *Cluster*.
Fonte: Adaptado de Gray; Harvey e Brimblecombe, 2001, p. 16.

Na fase inicial - estágio 1, as empresas se reúnem e definem o escopo do trabalho, além de realizarem uma vasta análise do *cluster* que será formado. Na fase de incubação - estágio 2, são definidas as estratégias para o desenvolvimento, uma relação de confiança é estabelecida e um plano de ação é formulado, os membros são encorajados a aprender, compartilhar e trabalhar em conjunto para resolverem comuns problemas. Na fase de implantação - estágio 3, a maior preocupação é em manter a dinâmica do *cluster*, atenção especial no desenvolvimento do mercado e em desenvolver estratégias de parcerias. Por fim, a fase de melhoria - estágio 4, o *cluster* desenvolve produtos e serviços inovadores. A reputação do *cluster* cresce e sua marca é forte para atingir novos mercados.

2.2.1 Arranjo Produtivo Local de Fruticultura do Vale do São Francisco

De acordo com Maciel (2011) a atividade de fruticultura da região do Submédio do São Francisco apresenta-se como uma grande geradora de empregos. Estima-se que são gerados em média 2,00 empregos por hectare irrigado, portanto, totalizando cerca de 240.000 empregos diretos e 960.000 empregos indiretos.

Ainda segundo o autor, as principais culturas frutícolas do Vale do São Francisco são: uva, manga, banana, coco verde, goiaba, melão, acerola, limão, maracujá, papaia e pinha entre

outras frutas de menor expressão, perfazendo um volume aproximado de produção de frutas de 1 milhão de toneladas/ano.

As principais vantagens comparativas da fruticultura irrigada do Vale do São Francisco são:

- Mais de duas safras/ano/planta;
- Baixa incidência de doenças;
- Disponibilidade de água;
- Clima altamente favorável.

Trata-se, portanto do único semi-árido tropical do mundo para o desenvolvimento da fruticultura, e que nos perímetros irrigados, cerca de 80% da produção são de pequenos e médios produtores, e 30% da exportação também é feita pelos mesmos. Conforme o *site* da Academia do Vinho (2013), a vinicultura pernambucana/baiana já detém 15% do mercado nacional e emprega diretamente 30 mil pessoas na única região do mundo que produz duas safras e meia por ano.

2.2.2 Estudos anteriores sobre Arranjo Produtivo Local

Sörvell (2009) constatou em sua pesquisa que na Europa existe uma relação importante entre a especialização regional, a inovação e o desempenho. O autor verificou, ainda, que as regiões da Europa sem clusters têm um desempenho pior do que as regiões onde existem *clusters*.

Outro resultado observado pelo mesmo autor foi que o desempenho econômico de uma região não é explicado só pelo grau de resistência do *cluster*, mas também por outros aspectos do ambiente empresarial, como a pesquisa de trabalho, a qualidade e a formação, bem como acesso ao capital de risco, e de infra-estrutura avançada.

Assim, estas regiões têm um maior nível de desempenho em termos de inovação. O autor também relata que os efeitos da urbanização estão indiretamente relacionados com a inovação, principalmente através da capacidade das universidades em pesquisa e desenvolvimento.

No Brasil, verifica-se que muitas variáveis já foram objetos de estudo, geralmente em periódicos e congressos, nas áreas de engenharia de produção e administração. Pagani,

Resende e Pilatti (2012) elaboraram um modelo de análise de competitividade em APL. Moraes, Pagani, Resende e Pilatti (2007) tiveram como tema a liderança compartilhada.

O objeto de estudo de Purcidonio e Francisco (2007) foi práticas de gestão de conhecimentos. Hansen e Oliveira (2009) investigaram uma proposta de modelo para avaliação sistêmica do desempenho competitivo de arranjos produtivos locais, tendo como amostra o Arranjo Coureiro-Calçadista do Vale dos Sinos/RS. Sellitto e Guimarães (2010) propuseram um cálculo da complexidade organizacional em arranjos produtivos locais. Santos e Batalha (2010) estudaram estratégia de produção. O estudo de Petter, Resende e Ceranto (2011) foi de verificar o nível de maturidade em arranjos produtivos locais.

Entretanto, não é comum encontrar estudos cujo tema seja o APL e que esteja atrelado a alguma área da contabilidade, um dos poucos é a investigação de Carneiro *et al.* (2007), intitulado de *A redução dos custos no uso dos arranjos produtivos locais na gestão competitiva da logística de suprimentos*. Estudo de caso no APL Leite & Sol da cadeia produtiva do leite no Estado do Ceará, foi constatado no período analisado, que houve uma redução dos custos com o uso de arranjos produtivos locais na gestão competitiva da logística de suprimentos.

Há também estudos de Villela e Pinto (2009) que avaliaram as dificuldades encontradas em redes empresariais situadas em três cidades do Rio de Janeiro – Cabo Frio, Petrópolis e Nova Friburgo – para a condução de uma governança sustentada na participação e envolvimento dos atores envolvidos nos APLs existentes. Os achados desta pesquisa foram que existe pouca capacidade de gestão por parte dos empresários, além de extrema heterogeneidade dos *stakeholders*.

Villela e Maia (2009) pesquisaram o processo de formação da Governança de Visconde de Mauá onde se destacam o surgimento do APL de turismo. Como resultados positivos encontraram que uma gestão social dialógica já se faz presente, tais como: gestão integrada de resíduos sólidos, implantação das Estações de Tratamento de Esgoto, protocolo de intenções entre os três municípios e os Governos Estaduais, discussão sobre PSF integrado, etc.

2.3 USO DAS DIMENSÕES DA PESQUISA

Dentre as diversas ferramentas que a contabilidade possui, fazem parte do objeto do estudo desta pesquisa três dimensões de interesse que são: gestão de custos e formação de preço de venda, gestão de caixa e gestão de risco operacional. No quadro 1 apresenta-se uma lista com autores que conceituam tais ferramentas:

DIMENSÕES DA PESQUISA	AUTORES	
	NACIONAIS	ESTRANGEIROS
Gestão de Custos e Formação de Preço de Venda	Machado e Souza (2006); Hong (2006); Figueiredo e Caggiano (2008); Crepaldi (2008); Martins (2008); Catelli (2009); Padoveze (2009); Callado e Callado (2011).	Johnson e Kaplan (1987) Porter (1989); Upchurch (2000); Lunkes (2003); Thompson, e Strickland (2012).
Gestão de Caixa	Figueiredo e Caggiano (2008); Assaf Neto e Silva(2009); Silva (2010); Zanon (2010); Padoveze (2009);	Brigham e Gapenski (1994); Gitman (1997); Friedrich e Bondani (2002); Roehl-Anderson e Steven M. Bragg (2005)
Gestão de Risco	Duarte (1998); Duarte Jr (2003); Carvalho, Trapp e Chan (2004) Trapp e Corrar (2005); Assaf Neto (2009); Padoveze (2009); Oliveira, Perez Jr. e Silva (2011).	Brigham e Gapenski (1994); Kingsley (1998); Crouhy, Galai e Mark (1998); Jorion (2003); Guaitolli (2003); Roehl-Anderson e Steven M. Bragg (2005); Damadoran (2010).

Quadro 1- Autores que conceituam as ferramentas escolhidas.

Percebe-se que na literatura encontram-se disponíveis vários autores que estudam e pesquisam as dimensões dos objetos de investigação dessa pesquisa. Não por acaso, procurou-se autores com trabalhos recentes, para com isso dar mais consistência a presente pesquisa.

2.3.1 Gestão de Custos e Formação de Preço de Venda

Crepaldi (2008) explica que a decisão na formação do preço de venda cabe ao produtor, entretanto, caso ele erre para mais, perde o mercado, se errar para menos, compromete os negócios.

Callado e Callado (2011, p. 88) destacam que a gestão dos custos são provedores de informações para que a gerência possa tomar decisões mais corretas possível, permitindo a identificação de gastos que estejam reduzindo a lucratividade.

Apesar da relevância do controle da atividade rural através das informações fornecidas pela contabilidade, Callado e Callado (2011) lembram que não tem havido grande aplicação gerencial dessas informações, ficando estas restritas a finalidades fiscais.

O autor Padoveze (2009) afirma que as técnicas da contabilidade de custos têm como foco as empresas industriais ou prestação de serviços. Isto porque a contabilidade de custos nasceu na Revolução Industrial.

Uma análise de custos se faz necessária para que se evitem gastos desnecessários, Upchurch (2000) enfatiza que é vital para as empresas a compreensão das relações existentes entre custo e produção, e que o estudo do ponto de equilíbrio é fundamental para o monitoramento dos gastos.

Para Thompson, e Strickland (2012) a análise de custos também pode desempenhar uma função estratégica dentro da empresa, para se fazer uma análise da situação geral da empresa é preciso adentrar na esfera dos custos. Hong (2006) afirma que o controle de custos é essencial para a gestão da empresa e, é vital conhecer a rentabilidade dos produtos.

Nesse contexto, Machado e Souza (2006) afirmam que as empresas estão buscando a redução de custos e aumento da produtividade de diversas formas, ao passo que Porter (1989) aponta a liderança em custos como uma das alternativas estratégicas, ou ainda, a diferenciação de produto.

Figueiredo e Caggiano (2008) afirmam que os custos são essencialmente medidas monetárias dos sacrifícios com os quais uma organização tem que arcar a fim de atingir seus objetivos e, devido a isso, desempenha tarefa importante dentro de uma organização.

Por outro lado, a análise de custos recebe críticas quando é tratada como se estivesse sendo executadas no passado, dessa forma Johnson e Kaplan (1987) proclamam a obsolescência da contabilidade de custos atualmente em prática. Padoveze (2010) afirma que dessas críticas surgiram conceitos novos de gestão de custos.

Catelli (2009) foca suas pesquisas sobre a análise de custos sobre a ótica da Gestão Econômica (GECON), sendo seus estudos uma proposta para solucionar os problemas das empresas na gestão de controladoria.

Alguns métodos de custeio são mais indicados como instrumentos gerenciais, outros para relatórios externos, outros são mais conservadores, outros mais abrangentes, com visão de curto ou longo prazo. Portanto, entende-se que não há um método ideal a ser sempre utilizado por uma empresa, qualquer que seja sua finalidade. Desta forma, Machado e Souza (2006) apontam alguns objetivos alcançados pelos métodos de custeio:

a) Se o anseio é conhecer a margem de contribuição dos produtos, então o método de custeio variável atende a esse objetivo;

b) O método de custeio pleno, por evidenciar os gastos totais, caracteriza-se como um bom instrumento gerencial para cálculo do preço de venda referencial, pois indica o resultado livre de todos os custos e despesas;

c) Se o foco de análise recai sobre a eficiência dos trabalhos desenvolvidos pela empresa, então o ABC é o mais específico para atender a esse objetivo e, ainda, se a alocação dos custos indiretos de fabricação precisa de uma informação mais acurada, o ABC também poderá contribuir;

d) Se o objetivo for atender à legislação contábil, tributária-fiscal e às publicações dirigidas aos usuários externos, então o custeio por absorção é o mais indicado.

Assim sendo, a depender do objetivo e uso da informação desejada, deve-se escolher um, ou até mesmo mais de um, método para ser utilizado, inclusive concomitantemente, de forma que se possa permitir, a obtenção das informações consideradas relevantes para o embasamento de decisões e utilidades específicas. No tangente a formação de preços sabe-se que o conhecimento dos custos se faz vital, no entanto, isso não basta, pois existem outros fatores que influenciam na formação dos preços.

Os administradores da empresa devem ter o entendimento pleno do mecanismo do mercado o qual a entidade está inserida e alinhar tal entendimento a gestão de custos e as estratégias definidas pela mesma para a formação do preço de venda.

Desta forma, Martins defende que:

Para administrar preços de venda, sem dúvida é necessário conhecer o custo do produto; porém essa informação, por si só, embora seja necessária, não é suficiente. Além do custo, é preciso saber o grau de elasticidade da demanda, os preços de produtos dos concorrentes, os preços de produtos substitutos, as estratégias de marketing da empresa etc.; e tudo isso depende também do tipo de mercado em que a empresa atua, que vai desde o monopólio ou do monopósonio até a concorrência perfeita, mercado de commodities etc. (MARTINS, 2008, p.218).

Upchurch (2000) esclarece antes da definição do preço de venda é necessário estudo sobre margem de contribuição de cada produto. Dessa forma, pode-se estabelecer um ranking e os produtos terão sua real importância destacada.

Pode-se encontrar outras linhas de pensamento sobre a formação do preço de venda, uma delas é a vantagem estratégica e competitiva que, segundo Thompson e Strickland (2012), é ganha quando se faz uma eficiente gestão na formação do preço de venda.

Contudo, Lunkes e Schnorrenberger (2009) afirmam que a formação do preço de venda feito por da apuração dos custos, sendo esta a forma mais utilizada, pois o preço deve refletir o valor econômico que o cliente percebe nele, relativos a custo, escassez, investimento em propaganda etc. Se tal custo for excessivo, a recusa pelo cliente será automática.

Padoveze (2009) estabelece que seja função da controladoria a definição dos critérios e procedimentos para formação de preço de venda para os diversos produtos e serviços, dentro dos mercados específicos, partindo do método de custeio adotado.

De acordo com Figueiredo e Caggiano (2008) a sobrevivência da empresa, em longo prazo, depende de sua habilidade em obter preços para seus produtos que cubram todos os seus custos.

Outra vertente sobre formação de preço de venda é a econômica fornecida por Catelli (2009) quando propõe modelo utilizando o custo de oportunidade na formação de preço de venda. Hong (2006) chama de valor econômico a diferença entre os benefícios percebidos com os custos percebidos. Quanto maior o valor percebido e menor o custo percebido, maior será o valor econômico percebido pelo cliente.

Sendo assim, a gestão de custos e a gestão de preço de venda não podem ser efetuadas isoladamente, e sim sistemicamente, pois as relações existentes entre ambas envolvem muitos fatores, alguns deles tratados neste estudo. A interdisciplinaridade da gestão, conforme descrita por Machado e Souza (2006), abarca uma gama de informações e é necessário que os gestores se mantenham informados desse grande conjunto de fatores para que possam gerir racionalmente as atividades empresariais.

2.3.2 Gestão de Caixa

A maioria dos executivos sempre está a precisar de dinheiro, a habilidade de a empresa gerir seu caixa assumiu muita importância e vários são os objetivos para um gerenciamento efetivo do caixa, destaca-se segundo Roehl-Anderson e Bragg (2005): a

empresa utilizar dinheiro efetivamente em todos os momentos, controle da estabilidade do negócio, separar adequadamente o caixa imediato e o de longo prazo. Além do mais, segundo Assaf Neto e Silva (2009) uma administração inadequada do caixa resulta normalmente em sérios problemas financeiros, contribuindo efetivamente para a formação de uma situação de insolvência.

Neste sentido, o fluxo de caixa assume importante papel no planejamento financeiro das empresas. Podendo ser compreendido como os registros e os controles existentes da movimentação do caixa, abrangendo, desta feita, as entradas e saídas dos recursos financeiros que tenham ocorrido em um determinado intervalo de tempo. Logo, o fluxo de caixa, conforme Friedrich e Brondani (2005), é uma prática dinâmica, que deve ser revista e atualizada constantemente, com o propósito de ser útil na tomada de decisões. Enquanto que Brigham e Gapenski (1994) enfatizam que é necessário realizar uma análise do fluxo de caixa, assim como fazer uma projeção do fluxo de caixa, pois, assim, a empresa entrará em melhores condições para se manter no disputado mercado que se configura nos dias atuais.

Padoveze (2009) fala de plano orçamentário e que o objetivo é poder reunir diversos objetivos empresariais, entre eles a gestão de caixa. Figueiredo e Caggiano (2008) afirmam que o nível de lucro da empresa depende do sucesso que ela consegue alcançar com o uso de seus ativos, é de grande relevância o estudo aprofundado sobre a gestão do caixa.

A figura 5 resume os principais objetivos do fluxo de caixa, destacando, de tal forma, sua relevância para a tomada de decisão.

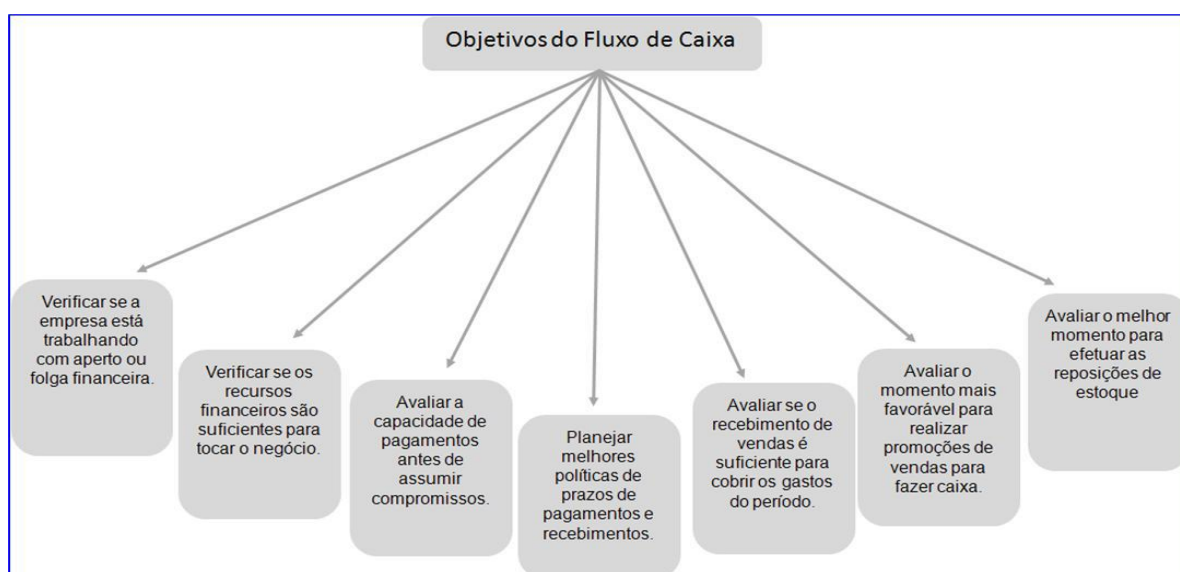


Figura 5 – Objetivos do fluxo de caixa.
Fonte: Zanon, 2010.

2.3.3 Gestão de Risco

Brigham e Gapenski (1994) e Jorion (2003) afirmam que os negócios das empresas estão relacionados à administração de riscos. Esses riscos devem ser monitorados cuidadosamente, visto que podem acarretar grandes perdas. Os riscos podem ser classificados como: risco de mercado; risco de crédito; risco de liquidez; risco operacional e risco legal.

Nesta mesma linha de pensamento, Duarte Jr (2003) afirma que o risco está presente em qualquer operação financeira. Trata-se de um conceito que agrega quatro principais grupos: risco de mercado, risco de crédito, risco operacional e risco legal.

Os conceitos apresentados estão representados na figura 6.

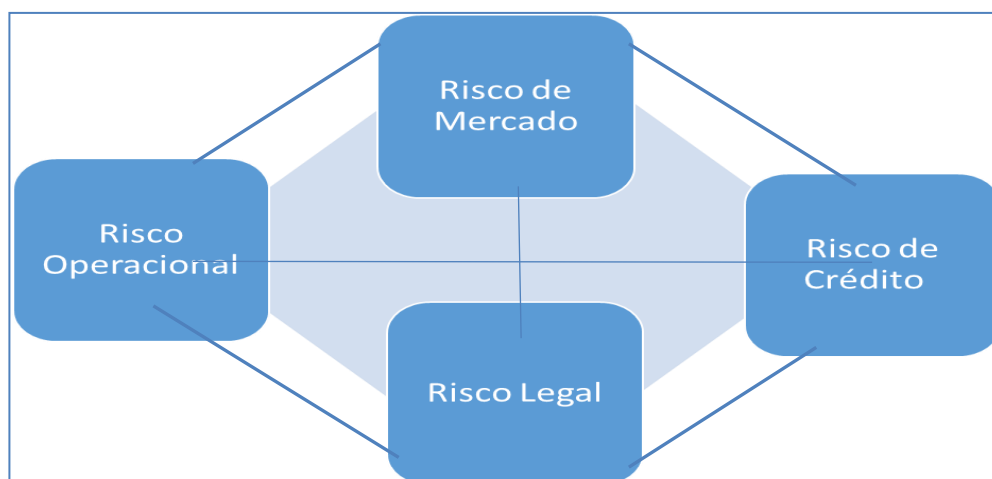


Figura 6 - Principais Grupos de Riscos
Fonte: Duarte Jr, 2003

Oliveira, Perez Jr e Silva (2011) afirmam que nas últimas três décadas o ambiente empresarial deparou-se com inúmeras crises de âmbito mundial e, no Brasil não foi diferente, grandes empresas que tiveram significativas perdas financeiras em decorrência, principalmente, de processos mal gerenciados e da exposição indevida de certos riscos empresariais, os quais não foram devidamente identificados, mensurados e calculados. Impossibilitando, assim, a correta gestão desses riscos

Segundo Roehl-Anderson e Bragg (2005) a divisão de controladoria das empresas não está imune aos diversos projetos de implementação para um melhor desempenho empresarial. Os autores enfatizam que é necessário identificar os riscos relevantes e as empresas precisam eleger quais são os riscos chaves.

Assim, o foco da gestão de risco é manter um processo sustentável de criação de valor para os acionistas, uma vez que qualquer negócio sempre estará exposto a um conjunto de riscos (Padoveze, 2009).

2.3.3.1 *Gestão de Risco Operacional*

O objeto de pesquisa deste estudo será o risco operacional, que por muito tempo, esse tipo de risco, era estudado como um subgrupo de outros grupos de riscos. Mas, ainda é pouco explorado e de forma segregada.

O Comitê da Basiléia define risco operacional como “risco de perdas associadas às falhas ou inadequações relacionadas a processos internos, pessoas e sistemas, ou, ainda, a eventos externos. Inclui risco legal, mas não inclui risco de reputação ou de estratégias”. (GUAITOLLI, 2003, p.1).

Outros autores como Kingsley *et al* (1998), Duarte Jr. (2000), Crouhy, Galai e Mark (2004), entendem risco operacional como falhas nos processos operacionais que podem ter origem no ambiente interno ou externo e que geralmente está associada à desorganização e/ou gestão inadequada e inconsistente.

Duarte Jr. (2000) continua a afirmar que os riscos operacionais subdividem-se em três grandes áreas, risco organizacional, risco de operações e risco de pessoal. Segue uma breve descrição conceitual:

1. Risco organizacional – relacionado com uma organização ineficiente, administração inconsistente e sem objetivos de longo prazo definidos;
2. Risco de operações – problemas de processamento e armazenamento de dados e *overloads* de sistemas (telefônico, elétrico, computacional, etc.);
3. Risco de Pessoal – Problemas com empregados desqualificados/despreparados, muitas vezes oriundos de problemas de seleção e recrutamento.

Carvalho, Trapp e Chan (2004) afirmam que uma política de gerenciamento do risco operacional é relevante e reduz o grau de incerteza associada a uma empresa.

Nesse contexto, segundo Trapp e Corrar (2005), percebe-se que há uma tendência mundial em promover o desenvolvimento de mecanismos, tanto à gestão dos riscos operacionais, quanto à sobrevivência da empresa e, como também, para atender órgãos supervisores, nacionais e internacionais.

3 METODOLOGIA

3.1 CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA

Em função dos objetivos deste estudo, a pesquisa a ser realizada é classificada como exploratória e descritiva, pois ao buscar uma aproximação com o fenômeno, pelo levantamento de informações através da pesquisa de campo, será possível conhecer mais a seu respeito e, bem como, descrevê-lo e analisá-lo.

É, ainda, caracterizada como quantitativa. Conforme Richardson (1999) uma pesquisa caracteriza-se por quantitativa devido ao tratamento das informações por meio de técnicas estatísticas, como também pela utilização de dados quantitativos nas modalidades de informações.

3.2 CARACTERIZAÇÃO DA POPULAÇÃO E AMOSTRA

A pesquisa tem como população as empresas exportadoras de frutas situadas no *cluster* de fruticultura do Vale do São Francisco, com os seis municípios nordestinos – juntamente com o rio São Francisco, mapeados na figura 7.



Figura 7 – Mapa do *cluster* de Fruticultura do Vale do São Francisco.
Fonte: Academia do Vinho.

O número total de produtores exportadores desse *cluster*, conforme lista fornecida pela Associação dos Produtores e Exportadores de Hortifrutigranjeiros e Derivados do Vale do São Francisco (VALEXPORT) ¹ é de 38, essa lista foi confrontada com lista dos produtores aptos a exportar disponível no *site* do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MAPA)², essa segunda lista possui os exportadores de todo o Brasil, mas não contém informações precisas quanto aos telefones e *e-mails*, dessa forma uma lista foi complementar a outra, e só com a posse das duas foi possível conseguir 31 questionários respondidos.

A aplicação desses questionários foi feita *in loco* durante o período de junho/2013 a setembro/2013, sempre precedida de contato, por telefone ou *e-mail* para marcação das visitas. No *e-mail* era enviada uma carta de apresentação³.

3.3 COLETA E INSTRUMENTO DE COLETA DOS DADOS

A coleta dos dados foi realizada diretamente pelo autor da pesquisa através da aplicação de um questionário estruturado⁴, composto de perguntas objetivas ao gestor de cada uma das empresas que formam a população do estudo.

O referido instrumento de coleta de dados está dividido em dois grupos. No primeiro, estão contidas informações sobre dados de identificação do respondente e da empresa, tais como: idade, gênero, grau de instrução e tempo em que atua no negócio, bem como o ramo de atividade e o seu faturamento médio.

No segundo grupo, estão contidas as informações sobre o objetivo principal da pesquisa; quais sejam: gestão de custos e formação de preço, gestão de caixa e gestão do risco operacional.

O objetivo consiste em verificar junto aos proprietário/gestores dos arranjos produtivos locais se eles conhecem estas variáveis, qual o grau de importância atribuído a cada uma delas e a efetiva utilização, das mesmas, na tomada de decisão. O questionário, portanto, foi construído levando-se em consideração estas perspectivas investigatórias divididos em dois grupos: no grupo 1 são apresentados os dados de identificação. E no grupo 2 as variáveis de pesquisas. Na figura 8, visualiza-se o esquema proposto para o grupo 2:

¹ Ver Anexo A.

² Ver Anexo B.

³ Ver Apêndice A.

⁴ Ver Apêndice B.

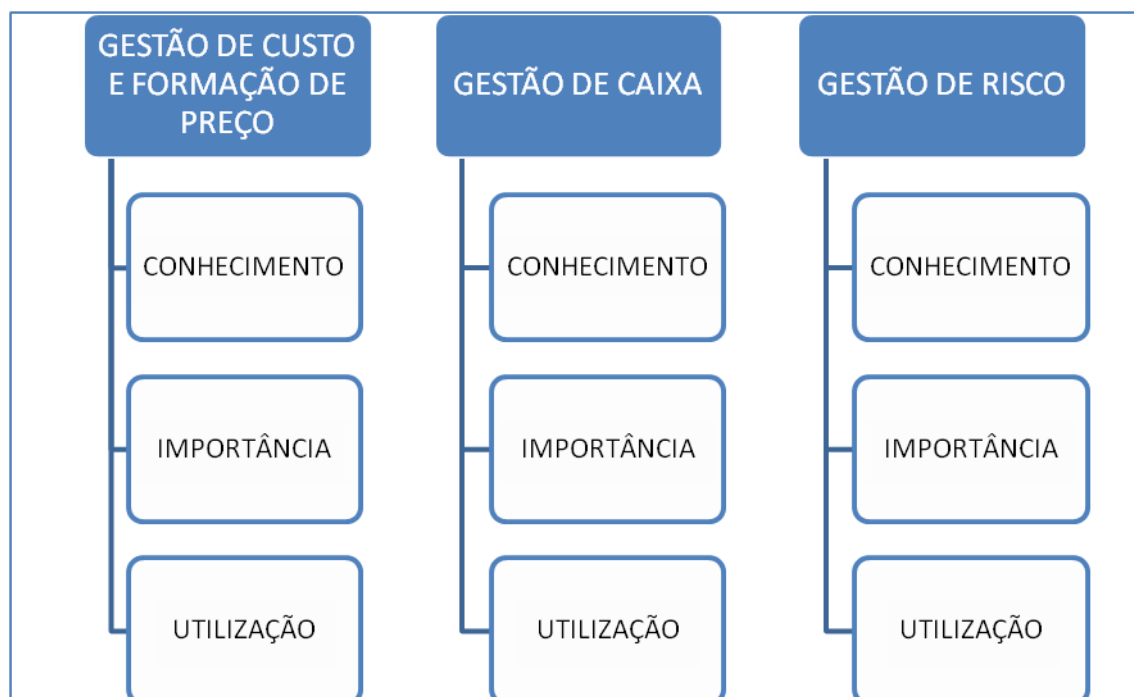


Figura 8 – Estrutura do Questionário (Grupo 2).
Fonte: Criação do autor.

3.4 TRATAMENTO DOS DADOS

Inicialmente foi utilizada a análise descritiva dos dados para descrever e sumariar os dados que representam o conjunto da amostra. Serão apresentados em tabelas com seus respectivos percentuais os dados relativos a estas informações.

Em seguida foram realizadas análises inferenciais não paramétricas com o intuito de verificar possíveis associações entre o nível de conhecimento, o grau de importância e o uso das informações para cada uma das dimensões estudadas: gestão de custos e formação do preço de venda, gestão de caixa e gestão do risco operacional.

Segundo Fonseca e Martins (2011), o uso de testes não paramétricos não exigem suposições referentes à distribuição da população a qual a amostra foi retirada, mostrando-se em conformidade com a amostra desta pesquisa. A análise foi realizada com base no teste não paramétrico Exato de Fisher obtido a partir de Tabulações Cruzadas.

O teste Exato de Fisher tem aplicabilidade semelhante ao qui-quadrado, sendo útil para a análise de dados nominais ou ordinais. Recomenda-se o Teste Exato de Fisher para amostras pequenas (SIEGEL, 1975, p. 107). Quanto ao nível de significância adotou-se o nível de 5% para os cruzamentos realizados.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A análise dos dados obtidos com a aplicação dos questionários foi dividida em duas etapas: descritiva e *cross tab*. Para melhor exposição dos resultados, foram formados blocos para cada tipo de análise.

Nestes blocos foram contempladas uma ou mais sessões do questionário, aplicado com os respondentes da pesquisa, em virtude das análises estatísticas utilizadas.

Desta forma, no Quadro 2 estão expostos os blocos de análise dos dados da pesquisa:

Bloco de Análise	Análise Estatística Realizada	Tema Analisado	Dados analisados
Bloco 1	Descritiva	Dados socioeconômicos	Cargo; Grau de Instrução; Curso de formação; Tempo de existência da empresa; Tempo que a empresa exporta; Quais frutas a empresa exporta; Para onde a empresa exporta; Porte da empresa; Forma que a contabilidade é feita; Estilo de gerenciamento; Forma da tomada de decisão
Bloco 2	Descritiva	Variáveis da pesquisa	Conhecimento sobre os conceitos das variáveis; Grau de importância atribuído as variáveis; Forma de utilização das variáveis
Bloco 3	Inferencial (Exato de Fisher)	Associações entre conhecimento, importância e uso da informação	Para cada dimensão objeto da pesquisa (gestão de custos e formação de preço, gestão de caixa e gestão do risco operacional) foram verificadas possíveis associações relacionadas ao conhecimento, importância e uso da informação.

Quadro 2 - Estrutura das Análises de Dados Realizadas.

A seguir, são apresentados os resultados da pesquisa.

Bloco 1: Análise Descritiva

4.1 ANÁLISE DOS DADOS SOCIOECONÔMICOS

Esse grupo de análise começa com questões referentes aos dados de identificação das empresas e dos respondentes, clarifica a composição da amostra referente ao cargo ou função na empresa, grau de instrução - se superior, em qual curso -, tempo de existência da empresa, tempo de exportação, quais frutas e para quais países a empresa exporta, qual o porte da empresa, de que forma é feita a contabilidade, qual o estilo de gerenciamento e se é utilizado as premissas da teoria da escolha racional na tomada de decisão.

A primeira questão exposta aos respondentes foi referente ao cargo. Observou-se conforme consta na Tabela 1, que a maioria da amostra analisada é composta por gerentes, com 71% de respondentes.

Tabela 1 – Cargo

	Cargo	Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Gerente	22	71,0	71,0	71,0
	Proprietário	6	19,4	19,4	89,4
	Sócio	3	9,7	9,7	100,0
Total		31	100,0	100,0	

A composição da amostra quanto ao grau de instrução é evidenciada na Tabela 2. Nota-se que quase 60% da amostra possui o nível de instrução de graduação, quase 40% é especialista e um, e único, respondente possui mestrado.

Tabela 2 – Grau de Instrução

	Grau de Instrução	Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Graduação	18	58,1	58,1	58,1
	Especialização	12	38,7	38,7	96,8
	Mestrado	1	3,2	3,2	100,0
Total		31	100,0	100,0	

No que diz respeito em qual curso o respondente é formado, conforme exposto na Tabela 3, verificou-se que, 80,6% da amostra cursaram agronomia ou administração, com menor representatividade, cursos como ciências contábeis, medicina e zootecnia também aparecem na amostra.

Tabela 3 - Grau de Instrução (Curso)

	Grau de Instrução (curso)	Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Agronomia	14	45,2	45,2	45,2
	Administração	11	35,5	35,5	80,6
	Ciências Contábeis	3	9,7	9,7	90,3
	Medicina	2	6,5	6,5	96,8
	Zootecnia	1	3,2	3,2	100,0
Total		31	100,0	100,0	

Quanto ao tempo de existência, conforme resultados apresentados na Tabela 4, a composição da amostra possui a predominância de empresas com mais de 10 anos de existência, mais de 90% da amostra.

Tabela 4 – Tempo de existência da empresa

	Tempo de existência	Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Menos de 10 anos	2	6,4	6,4	6,4
	Entre 11 e 15 anos	11	35,5	35,5	41,9
	Entre 16 e 20 anos	7	22,6	22,6	64,5
	Mais de 21 anos	11	35,5	35,5	100,0
Total		31	100,0	100,0	

A Tabela 5 faz a evidência relativa ao tempo de exportação que cada empresa possui, verifica-se que 22,6% exportam a menos de 10 anos, 61,3%, a grande maioria, exporta seus produtos entre 11 e 15 anos, e que 16,1% exportam a mais de 15 anos.

Tabela 5 – Tempo de exportação da empresa

Tempo de exportação		Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Menos de 10 anos	7	22,6	22,6	22,6
	Entre 11 e 15 anos	19	61,3	61,3	83,9
	Mais de 15 anos	5	16,1	16,1	100,0
Total		31	100,0	100,0	

As frutas exportadas são manga e uva, na Tabela 6 verifica-se que a manga é exportada por 77,4% das empresas enquanto que as uvas são exportadas por 51,6%. Nessa tabela verifica-se, ainda, o destino de exportação das frutas, dos produtores que exportam manga o principal destino é a Europa, depois os EUA e por fim o Japão, com uma frequência de 77,4%, 58,1% e 9,7%, respectivamente. Já com relação às uvas, existe um equilíbrio entre a Europa e os EUA, o Japão também fica na terceira posição, a frequência é de 51,6% para Europa e EUA e de 25,8% para o Japão.

Tabela 6 – Destino da exportação

Fruta		Exporta?		EUA		JAPÃO		EUROPA	
		Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Manga	Sim	24	77,4	18	58,1	3	9,7	24	77,4
	Não	7	22,6	13	41,9	28	90,3	7	22,6
Uva	Sim	16	51,6	16	51,6	8	25,8	16	51,6
	Não	15	48,4	15	48,4	23	74,2	15	48,4

A Tabela 7 evidencia o porte das empresas, como era de se esperar por se tratar de exportadoras, 58,1% é de grande porte, as empresas de médio porte totalizam 35,5% da amostra e apenas 6,5% são empresas de pequeno porte. O critério utilizado para a definição do porte da empresa foi o faturamento, com os mesmos parâmetros aos da Receita Federal.

Tabela 7 – Porte da empresa

Porte		Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Micro	2	6,5	6,5	6,5
	Média	11	35,5	35,5	41,9
	Grande	18	58,1	58,1	100,0
Total		31	100,0	100,0	

No que diz respeito à forma de como a contabilidade é feita, na Tabela 8 constata-se que 48,4% fazem a contabilidade no escritório e a mesma porcentagem faz dentro da empresa. Houve ainda a perda de dados equivalente a 3,2% do total da amostra.

Tabela 8 – Forma que a contabilidade é feita

Forma que a contabilidade é feita		Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Na Empresa	15	48,4	50,0	50,0
	Em Escritório	15	48,4	50,0	100,0
	Total	30	96,8	100,0	
Missing	Não respondeu	1	3,2		
Total		31	100,0		

A Tabela 9 evidencia o estilo de gerenciamento dos produtores, 45,2% concentra as decisões, Enquanto que 54,8% conseguem delegar responsabilidades e as decisões dentro da empresa são descentralizadas.

Tabela 9 – Estilo de gerenciamento

Estilo de gerenciamento		Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Concentra	14	45,2	45,2	45,2
	Delega	17	54,8	54,8	100,0
Total		31	100,0	100,0	

A Tabela 10 evidencia a forma que é realizada a tomada de decisão dentro das empresas exportadoras de frutas do Vale do São Francisco. Procurou-se investigar se a teoria da escolha racional é utilizada no momento da tomada de decisão, ou seja, se antes de tomar uma decisão é analisa e avaliada as opções disponíveis e, ao final, se escolhe a melhor para a empresa. Constatou-se que 6,5% dos respondentes tomam decisão baseados em sua intuição, não levam em consideração os relatórios e indicadores que a contabilidade e/ou administração os fornece. Enquanto que 48,4% dos respondentes tomam a decisão apenas nos relatórios e indicadores que a contabilidade e/ou administração os fornece. E, por fim, 45,2% dos respondentes tomam a decisão baseados nos relatórios e indicadores que a contabilidade e/ou administração os fornece, mas também se baseiam em sua intuição.

Diante dos resultados, percebe-se que a teoria da escolha racional é utilizada por 48,4%, ou seja, por aqueles que de posse dos relatórios e indicadores, escolhem a melhor opção para a empresa.

Tabela 10 – Tomada de decisão

Tomada de decisão		Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Intuição	2	6,5	6,5	6,5
	Relatórios	15	48,4	48,4	54,8
	Intuição e Relatórios	14	45,2	45,2	100,0
Total		31	100,0	100,0	

Bloco 2: Análise Descritiva

4.2 ANÁLISE DAS DIMENSÕES OBJETO DA PESQUISA

Essa parte da análise foi dividida em subseções. Num primeiro momento foi observado o conhecimento sobre os conceitos das dimensões que são objetos de estudo desse trabalho, a segunda análise é sobre o grau de importância atribuído a cada uma dessas dimensões e a terceira análise foi dedicada a investigar o efetivo uso das dimensões.

4.2.1 GESTÃO DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA

Ao inquirir sobre o conceito de custos, a opção correta era que eram os gastos relativos ao processo produtivo de seus produtos, conforme se pode observar na Tabela 11, os 64,5% dos respondentes sabem exatamente o que são custos, sabendo diferenciá-los de despesas e investimentos, que eram as outras opções de resposta.

Tabela 11 – Conceito de custos

Conceito		Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Conhece	20	64,5	64,5	64,5
	Não conhece	11	35,5	35,5	100,0
Total		31	100,0	100,0	

Quando questionados em relação ao grau de importância atribuído a gestão de custos e formação de preço de venda, a totalidade da amostra percebe que no mínimo a gestão de custos e formação de preço de venda é importante, na Tabela 12, 22,6% consideram essa gestão importante e os demais 77,4% consideram muito importantes. Nenhum respondente considerou como sem importância ou pouco importante essa variável.

Tabela 12 – Grau de importância atribuído a gestão de custos e formação de preço de venda

Conceito		Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Importante	7	22,6	22,6	22,6
	Muito Importante	24	77,4	77,4	100,0
Total		31	100,0	100,0	

Em relação ao uso da informação sobre a gestão de custos e formação de preço de venda, foi verificado qual o método de custeio que é utilizado pelos respondentes; se os respondentes acompanham os custos mais relevantes dos seus produtos e qual é política adotada para definição do preço de venda.

A primeira análise foi em relação a qual método de custeio é utilizado. Conforme Tabela 13, o custeio variável, o custeio por absorção e o custeio pela média ficaram com o mesmo percentual de respondentes, ou seja, 22,6%, para cada tipo de custeio. O custeio ABC obteve 12,9%, esse mesmo percentual não conhecia qual método era utilizado na empresa, enquanto que 6,5% foram considerados como perda de dados.

Tabela 13 – Método de custeio utilizado

Porte		Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Variável	7	22,6	24,1	24,1
	Absorção	7	22,6	24,1	48,2
	Média	7	22,6	24,1	72,3
	ABC	4	12,9	13,8	86,2
	Não conhece	4	12,9	13,8	100,0
	Total	29	93,5	100,0	
Missing	Não respondeu	2	6,5		
Total		31	100,0		

Quando questionados sobre os custos relevantes. De acordo com a Tabela 14, 9,7% respondeu que acompanha esses custos, mas não utiliza essa informação. Já 83,9%, além de acompanhar os custos relevantes, utilizam essa informação na gestão da empresa. Também nessa forma de utilização houve 6,5% de perda de dados.

Tabela 14 – Acompanhamento dos custos relevantes

Porte		Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Sim, não utiliza	3	9,7	10,3	10,3
	Sim, utiliza	26	83,9	89,7	100,0
	Total	29	93,5	100,0	
Missing	Não respondeu	2	6,5		
Total		31	100,0		

No momento da definição do preço de venda 48,4%, se baseiam no preço praticado no mercado, além disso, na Tabela 15, percebe-se que 51,6%, além de se basear nos preços praticados no mercado, também fazem uma análise de custos dos produtos. Nenhum respondente se baseia exclusivamente na contabilidade na definição do preço de venda.

Tabela 15 – Política adotada para definição de preço de venda

Porte		Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Preço de mercado	15	48,4	48,4	48,4
	Análise de custos e preço de mercado	16	51,6	51,6	100,0
	Total	31	93,5	100,0	

Desta forma, em relação à dimensão Gestão de Custos e Formação do Preço de Venda, pode-se afirmar que os exportadores participantes da amostra estudada conhecem a definição de custos e consideram que a gestão de custos é importante em seus empreendimentos. Observou-se ainda que os gestores utilizam metodologias de apuração de custos nas suas empresas, acompanham os custos mais relevantes dos seus produtos e utilizam essa informação no momento em que vão para compor o preço de venda.

4.2.2 GESTÃO DE CAIXA

No que se refere ao conceito de disponível, a opção correta era que disponível é a soma do caixa, mais os valores disponíveis em bancos, incluindo aplicações financeiras. Conforme a Tabela 16, apenas 9,7% dos respondentes sabia do conceito de disponível, enquanto que 90,3% se confundiram de alguma forma. A confusão mais comum era atribuir contas a receber ao conceito de caixa.

Tabela 16 – Conceito de Caixa

	Conceito	Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Conhece	3	9,7	9,7	9,7
	Não conhece	28	90,3	90,3	100,0
	Total	31	100,0	100,0	

Ao responderem sobre o grau de importância da gestão de caixa para suas empresas, a Tabela 17, revela que 9,7% dos respondentes consideram a gestão de caixa como sem importância, o mesmo percentual de respondentes considera importante, e a grande maioria, 80,6% considera muito importante. Percebe-se que para 90,3% dos respondentes essa variável é no mínimo importante. Nenhum respondente considerou como pouco importante essa variável.

Tabela 17 – Grau de importância atribuído a gestão de caixa

	Conceito	Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Sem importância	3	9,7	9,7	9,7
	Importante	3	9,7	9,7	19,4
	Muito Importante	25	80,6	80,6	100,0
	Total	31	100,0	100,0	

Em relação ao uso da informação sobre a gestão de caixa, foi verificado com que frequência a empresa administra as suas disponibilidades de caixa; com que frequência é realizado o planejamento dos seus fluxos de caixa relacionados aos recebimentos e pagamentos e o que é feito em caso de sobra de caixa apurada pela empresa.

Na Tabela 18, é verificado com qual frequência os respondentes fazem administração das disponibilidades de caixa, 48,4% fazem diariamente essa administração, enquanto que 51,6% verifica semanalmente. Nenhum respondente faz essa administração por longos períodos, tais como: mensal, trimestral ou anual.

Tabela 18 – Frequência que a empresa administra disponibilidade de caixa

	Frequência	Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Diária	15	48,4	48,4	48,4
	Semanal	16	51,6	51,6	100,0
	Total	31	93,5	100,0	

Com relação às contas a receber e contas a pagar, na Tabela 21, percebe-se que a frequência de quem controla essas contas diariamente é de 25,8%, semanalmente é de 54,8%, outros 9,7% verificam quinzenalmente e o mesmo percentual verifica mensalmente. Não houve respondentes para trimestral e anual.

Tabela 19 – Frequência que a empresa administra os recebimentos e pagamentos

	Frequência	Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Diária	8	25,8	25,8	25,8
	Semanal	17	54,8	54,8	80,6
	Quinzenal	3	9,7	9,7	90,3
	Mensal	3	9,7	9,7	100,0
	Total	31	100,0	100,0	

Em relação ao destino das sobras de caixa, os respondentes podiam assinalar mais de uma alternativa, conforme a Tabela 20, 35,5% mantém as sobras do caixa no próprio caixa, apenas 9,7% aplicam as sobras de caixa em ativo fixo (máquinas e equipamentos), 51,6% fazem aplicações financeiras nos bancos e 48,4% fazem uma análise para verificar qual que é a melhor opção no momento da sobra do caixa.

Tabela 20 – Destino da sobra de caixa

	Mantem em caixa		Aplica em ativo fixo		Aplica em bancos		Analisa a melhor opção	
	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Sim	11	35,5	3	9,7	16	51,6	15	48,4
Não	20	64,5	28	90,3	15	48,4	16	51,6

Desta forma, em relação à dimensão Gestão de Caixa, pode-se afirmar que os exportadores participantes da amostra estudada não possuem um bom conhecimento sobre a definição de disponibilidades de caixa, embora considerem-na muito importante em seus empreendimentos. Observou-se ainda que os gestores acompanham seus fluxos de caixa

apenas no curto prazo, não contemplando horizontes acima de um mês. No que se refere ao planejamento dos seus fluxos de caixa relacionados aos recebimentos e pagamentos, verificou-se situação análoga, em que o acompanhamento destas contas se estende a no máximo, até um mês. No que concerne ao destino das sobras de caixa, verificou-se que após realizarem análises, os gestores, em sua maioria, aplicam as sobras de caixa no próprio mercado financeiro, disponibilizando pouco recursos para re-investimento em ativos fixos.

4.2.3 GESTÃO DO RISCO OPERACIONAL

Em relação ao conceito do risco operacional, a opção correta era que riscos operacionais são os riscos de perdas associadas a falhas nos processos internos, pessoas e sistemas, ou, ainda, a eventos externos.

De acordo com a Tabela 21, apenas 22,6% dos respondentes sabiam do conceito de risco operacional, por outro lado, 77,4% de alguma maneira se equivocaram. O equívoco mais comum era associar o risco operacional a desvalorização de seu produto no mercado.

Tabela 21 – Conceito de Risco Operacional

Conceito		Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Conhece	7	22,6	22,6	22,6
	Não conhece	24	77,4	77,4	100,0
Total		31	100,0	100,0	

Quando inquiridos sobre o grau de importância da gestão do risco operacional para suas empresas, a Tabela 22 demonstra que 9,7% dos respondentes consideram a gestão do risco operacional como pouco importante, 45,2% dos respondentes consideram como importante essa variável e, o mesmo percentual de respondentes considera muito importante, ou seja, a grande maioria, 90,4% considera no mínimo importante essa variável. Nenhum respondente considerou como sem importância essa variável.

Tabela 22 – Grau de importância atribuído a gestão do risco operacional

Conceito		Frequência	%	Percentual Válido	Percentual Cumulativo
Valid	Pouco importante	3	9,7	9,7	9,7
	Importante	14	45,2	45,2	54,8
	Muito Importante	14	45,2	45,2	100,0
Total		31	100,0	100,0	

Em relação ao uso da informação sobre a gestão do risco operacional, foi verificado quais são as métodos preventivos que a empresa faz uso para minimizar os riscos

operacionais; os riscos que envolvem os processos internos e os riscos relacionados com eventos externos. Para estas perguntas, o respondente poderia assinalar mais de uma resposta por pergunta.

Na Tabela 23 encontra-se o primeiro questionamento sobre essa variável, que foi sobre os aspectos operacionais, 64,5% investem em tecnologia para minimizar os seus riscos operacionais, 48,4% investem em manutenção de suas instalações, por outro lado, 90,3% não investem em logística e 77,4% não investe em nenhum tipo de aspecto operacional.

Tabela 23 – Aspectos operacionais

	Investe em tecnologia		Manutenção de instalações		Investe em logística		Não investe em aspecto operacional	
	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Sim	20	64,5	15	48,4	3	9,7	7	22,6
Não	11	35,5	16	51,6	28	90,3	24	77,4

Em relação aos processos internos, na Tabela 24 constata-se que 64,5% dos respondentes não fazem uso de monitoramento de falhas, não oferecem produtos e serviços adequados e não fazem controle de insuficiências. A grande preocupação em relação aos processos internos é em relação a prevenção durante as atividades, 64,5% fazem algum tipo de prevenção.

Tabela 24 – Processos internos

	Faz uso de monitoramento de falhas		Oferece produtos e serviços adequados		Prevenção durante as atividades		Controle de insuficiências	
	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Sim	11	35,5	11	35,5	20	64,5	11	35,5
Não	20	64,5	20	64,5	11	35,5	20	64,5

Na Tabela 25, os respondentes foram questionados em relação aos eventos externos, 35,5% afirmaram que possuem ativos fixos que podem sofrer danos por acidentes da natureza ou por pessoas, esse mesmo percentual fazem prevenção de perdas com fornecedores e apenas 9,7% fornecem produtos ou serviços para atender demanda externa. Por fim, 61,3% afirmaram que adquirem produtos para atender a atividade principal da empresa.

Tabela 25 – Eventos externos

	Possui ativos fixos que podem sofrer danos		Fornecer produtos ou serviços para atender demanda externa		Adquirir produtos para atendimento da atividade principal		Prevenção de perdas com fornecedores	
	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Sim	11	35,5	3	9,7	29	61,3	11	35,5
Não	20	64,5	28	90,3	12	38,7	20	64,5

Desta forma, em relação à dimensão Gestão do Risco Operacional, pode-se afirmar que os exportadores participantes da amostra estudada não possuem um bom conhecimento sobre o assunto, embora considerem-no importante na gestão de seus empreendimentos. Em relação à tomada de decisão envolvendo a gestão do risco operacional, a maioria dos entrevistados possui métodos preventivos que minimizem alguns dos principais riscos operacionais, riscos que envolvem os processos internos e riscos relacionados com eventos externos. Entretanto, observou-se que ainda existem lacunas de gestão de risco que precisam ser monitoradas.

Bloco 3: Inferencial (Exato de Fischer)

4.3 ANÁLISE INFERENCIAL DAS TRÊS DIMENSÕES OBJETO DA PESQUISA

Semelhante ao realizado no Bloco 2, esta parte da análise também foi dividida em três subseções. Num primeiro momento foram pesquisadas associações significativas entre o conhecimento a importância e a efetiva utilização das informações relacionadas à Gestão de Custo e Formação do Preço de Venda. Na sequência, pesquisou-se as mesmas associações para a dimensão relacionada com a Gestão de Caixa e por fim, as associações existentes com a dimensão da Gestão do Risco Operacional.

4.3.1 GESTÃO DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA

A partir da análise dos dados resultantes da Tabulação Cruzada, pode-se observar conforme a Tabela 26 que a maioria dos entrevistados que conhece o conceito de custos (64,5%) considera esta informação muito importante (75%). Contudo, foi verificado por meio do teste Exato de Fischer, que a atribuição de importância à informação sobre custos independe do nível de conhecimento dos entrevistados sobre este assunto.

Tabela 26 – Conhecimento x Grau de importância

Conhece o conceito da Gestão de Custos e Preço de Venda?	Nível de Importância atribuído a Gestão de Custos e Formação de Venda		<i>p-valor</i>
	Importante	Muito importante	
Sim	5 (25%)	15 (75%)	1,000
Não	2 (18,2%)	9 (81,8%)	

Análise semelhante observou-se em relação à associação entre conhecimento sobre custos e utilização da informação para gerir os custos: conforme a Tabela 27 a maioria dos entrevistados que declarou conhecer o conceito de custos (64,5%) utiliza algum método de custeio para gerenciar seus custos (83,3%), embora não se possa afirmar que haja associação entre estas duas variáveis. Com isso, pode-se inferir que os gestores participantes desta pesquisa utilizam metodologias para gerenciar seus custos mesmo que não tenham grandes conhecimentos sobre esse assunto.

Tabela 27 – Conhecimento x Utilização de algum método de custeio

Conhece o conceito da Gestão de Custos e Preço de Venda?	Utiliza algum método de custeio?		<i>p-valor</i>
	Sim	Não	
Sim	15 (83,3%)	3 (16,7%)	1,000
Não	10 (90,9%)	1 (9,1%)	

Já com relação à associação do conhecimento com a utilização de custos relevantes, conforme a Tabela 28 a maioria dos entrevistados que declarou conhecer o conceito de custos (64,5%) utilizam os custos relevantes na gestão da empresa (83,3%), por outro lado, dessa mesma parcela de entrevistados apenas (45%) utilizam a gestão de custos na definição do preço de venda. Também não foi verificado significância entre essas variáveis.

Tabela 28 – Conhecimento x Utilização de Custos relevantes e política de preço de venda

Conhece o conceito da Gestão de Custos e Preço de Venda?	Utiliza os custos relevantes na gestão da empresa		<i>p-valor</i>
	Sim	Não	
Sim	15 (83,3%)	3 (16,7%)	0,268
Não	11 (100%)	0 (0,0%)	
Conhece o conceito da Gestão de Custos e Preço de Venda?	Política adotada para definir o preço de venda		<i>p-valor</i>
	Apenas Preço de Mercado	Gestão de custos e Preço de Mercado	
Sim	11 (55%)	9 (45%)	0,458
Não	4 (36,4%)	7 (63,6%)	

A Tabulação Cruzada permitiu também visualizar conforme a Tabela 29 que os entrevistados que consideram a informação relacionada com a Gestão de Custos muito importante (77,4%) utilizam esta informação na gestão da empresa, acompanhando de perto os custos mais relevantes do seu negócio (91,3%); e como base para a formação do preço de

venda (54,2%). Não obstante, mais uma vez, observou-se a inexistência de associação entre estas variáveis.

Tabela 29 – Grau de importância x Utilização de Custos relevantes e política de preço de venda

Nível de Importância atribuído a Gestão de Custos e Formação de Venda	Utiliza os custos relevantes na gestão da empresa		<i>p-valor</i>
	Sim	Não	
Importante	5 (83,3%)	1 (16,7%)	0,515
Muito importante	21 (91,3%)	2 (8,7%)	
Nível de Importância atribuído a Gestão de Custos e Formação de Venda	Política adotada para definir o preço de venda		<i>p-valor</i>
	Apenas Preço de Mercado	Gestão de custos e Preço de Mercado	
Importante	4 (57,1%)	3 (42,9%)	0,685
Muito importante	21 (45,8%)	2 (54,2%)	

Por fim, o último cruzamento realizado para essa dimensão foi em relação ao Grau de importância da Gestão de Custos e Formação de Preço de Venda e a utilização de algum método de custeio, conforme a Tabela 30 a maioria dos entrevistados que declarou que a Gestão de Custos e Formação de Preço de Vendas era muito importante (77,4%) utilizam algum método de custeio para gerenciar seus custos (91,3%), embora não se possa afirmar que haja associação entre estas duas variáveis.

Tabela 30 – Grau de importância x Utilização de algum método de custeio

Nível de Importância atribuído a Gestão de Custos e Formação de Venda	Utiliza algum método de custeio?		<i>p-valor</i>
	Sim	Não	
Importante	4 (66,7%)	2 (33,3%)	0,180
Muito importante	21 (91,3%)	2 (8,7%)	

4.3.2 GESTÃO DE CAIXA

Em relação às associações encontradas com a dimensão da Gestão de Caixa, observou-se na Tabela 31, que a maioria dos entrevistados não conhece o conceito de disponibilidades de caixa (90,3%), embora eles consideram esta informação muito importante (78,6%). Semelhantemente ao analisado na dimensão de Gestão de Custos, aqui também não foi encontrada associação significativa entre as variáveis, indicando que a atribuição de importância à informação sobre disponibilidades de caixa independe do nível de conhecimento dos entrevistados sobre este assunto.

Tabela 31 – Conhecimento x Grau de importância

Conhece o conceito da Gestão de caixa?	Nível de Importância atribuído a Gestão de Caixa			<i>p-valor</i>
	Pouco Importante	Importante	Muito importante	
Sim	0 (0,0%)	0 (0,0%)	3 (100%)	1,000
Não	3 (10,7%)	3 (10,7%)	22 (78,6%)	

No que se refere à associação entre conhecimento e a administração das disponibilidades, verificou-se na Tabela 32, que também não há associação entre estas variáveis, ou seja, a maioria dos entrevistados não conhecem o conceito de disponibilidades de caixa, embora realizem a administração das disponibilidades diariamente (43,4%) ou semanalmente (53,6%).

Tabela 32 – Conhecimento x Frequência que administra as disponibilidades

Conhece o conceito da Gestão de Caixa?	Frequência que administra as disponibilidades		<i>p-valor</i>
	Diária	Semanal	
Sim	3 (100%)	0 (0,00%)	0,226
Não	13 (43,4%)	18 (53,6%)	

Na Tabela 33, situação análoga é verificada entre a associação do conhecimento sobre o conceito de disponibilidades de caixa e a frequência com que os gestores administram os recebimentos e os pagamentos: não há relação entre estas variáveis. Os respondentes informaram que acompanham os recebimentos e os pagamentos diariamente (28,6%), semanalmente (57,1%), quinzenalmente (7,1%) e mensalmente (7,1%), apesar de terem assinalado a opção menos correta sobre o conceito de disponibilidades de caixa.

Tabela 33 – Conhecimento x frequência dos recebimentos e os pagamentos

Conhece o conceito da Gestão de Caixa?	Frequência que administra os recebimentos e os pagamentos				<i>p-valor</i>
	Diária	Semanal	Quinzenal	Mensal	
Sim	0 (0,00%)	1 (33,3%)	1 (33,3%)	1 (33,3%)	0,138
Não	8 (28,6%)	16 (57,1%)	2 (7,1%)	2 (7,1%)	

Com relação entre a associação do conhecimento sobre o conceito de disponibilidades de caixa e se é realizado algum tipo de análise para o destino das sobras de caixas, foi verificado na Tabela 34, que (43,4%) fazem algum tipo de análise, embora não se possa afirmar que haja associação entre estas duas variáveis.

Tabela 34 – Conhecimento x Análise para o destino das sobras de caixa

Conhece o conceito da Gestão de Caixa?	Faz algum tipo de análise para o destino das sobras de caixa?		<i>p-valor</i>
	Sim	Não	
Sim	2 (66,7%)	1 (33,3%)	0,600
Não	13 (43,4%)	18 (53,6%)	

No que diz respeito ao grau de importância atribuído a Gestão de Caixa, na Tabela 35 conclui-se que a maioria dos respondentes que declarou muito importante a Gestão de Caixa (80,6%) faz também algum tipo de análise para o destino das sobras de caixa, embora não haja associação significativa entre estas duas variáveis.

Tabela 35 – Grau de importância x Análise para o destino das sobras de caixa

Nível de Importância atribuído a Gestão de Caixa	Faz algum tipo de análise para o destino das sobras de caixa?		<i>p-valor</i>
	Sim	Não	
Pouco Importante	1 (33,3%)	2 (66,7%)	1,000
Importante	1 (33,3%)	2 (66,7%)	
Muito Importante	13 (52%)	12 (48%)	

No que se concerne à associação entre grau de importância e utilização da informação, na Tabela 36, verificou-se que também não há associação entre estas variáveis, ou seja, a maioria dos entrevistados consideram a gestão de caixa muito importante, e realizam a administração das disponibilidades diariamente (52%) ou semanalmente (48%).

Tabela 36 – Grau de importância x Frequência que administra as disponibilidades

Nível de Importância atribuído a Gestão de Caixa	Frequência que administra as disponibilidades		<i>p-valor</i>
	Diária	Semanal	
Pouco Importante	2 (66,7%)	1 (33,3%)	1,000
Importante	1 (33,3%)	2 (66,7%)	
Muito Importante	13 (52%)	12 (48%)	

Na Tabela 37, os respondentes que consideram a gestão de caixa muito importante, informaram que acompanham os recebimentos e os pagamentos diariamente (20%), semanalmente (60%), quinzenalmente (8%) e mensalmente (12%). Mais uma vez, não foi verificada associação significativa entre estas duas variáveis.

Tabela 37 – Grau de importância x Frequência os recebimentos e os pagamentos

Nível de Importância atribuído a Gestão de Caixa	Frequência que administra os recebimentos e os pagamentos				<i>p-valor</i>
	Diária	Semanal	Quinzenal	Mensal	
Pouco Importante	2 (66,7%)	1 (33,3%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0,374
Importante	1 (33,3%)	1 (33,3%)	1 (33,3%)	0 (0,00%)	
Muito Importante	5 (20%)	15 (60%)	2 (8%)	3 (12%)	

4.3.3 GESTÃO DO RISCO OPERACIONAL

Em relação à dimensão da Gestão do Risco, observou-se também conforme a Tabela 38, que a maioria dos respondentes não demonstrou conhecer o conceito da Gestão do Risco Operacional (77,4%), embora eles considerem esta informação importante (45,8%) ou muito importante (41,7%). Nesta dimensão também não foi encontrada associação significativa entre as variáveis, indicando que a atribuição de importância à informação sobre gestão do risco operacional independe do nível de conhecimento dos entrevistados sobre este assunto.

Tabela 38 – Conhecimento x Grau de importância

Conhece o conceito da Gestão do Risco Operacional?	Nível de Importância atribuído a Gestão do Risco Operacional			<i>p-valor</i>
	Pouco Importante	Importante	Muito importante	
Sim	0 (0,0%)	3 (42,9%)	4 (57,1%)	0,849
Não	3 (12,5%)	11 (45,8%)	10 (41,7%)	

Da mesma forma observou-se o comportamento das variáveis associadas com conhecimento e utilização da informação, ou seja, não há relação entre estas variáveis. Apesar de os respondentes demonstrarem não conhecer o conceito da Gestão do Risco Operacional, eles tomam precauções para se protegerem de eventuais situações de risco nas suas operações.

Observou-se, conforme a Tabela 39, que os respondentes fazem uso de algum tipo de investimento em tecnologia, revisão periódica e/ou elaboração de estratégias em relação aos aspectos operacionais (75%), fazem uso de algum tipo de monitoramento e/ou controle em relação aos processos internos (50%), e se previnem contra possíveis perdas e/ou adquirem produtos com fornecedores em relação aos eventos externos (70,8%).

Tabela 39 – Conhecimento x Fazem uso de algum tipo de investimento em tecnologia/Processos Internos e Eventos Externos

Conhece o conceito da Gestão do Risco Operacional?	A empresa faz uso de algum tipo de investimento em tecnologia, revisão periódica e/ou elaboração de estratégias em relação aos aspectos operacionais?		<i>p-valor</i>
	Sim	Não	
Sim	6 (85,7%)	1 (14,3%)	1,000
Não	18 (75%)	6 (25%)	
Conhece o conceito da Gestão do Risco Operacional?	A empresa faz uso de algum tipo de monitoramento e/ou controle em relação aos processos internos?		<i>p-valor</i>
	Sim	Não	
Sim	6 (85,7%)	1 (14,3%)	0,191
Não	12 (50%)	12 (50%)	
Conhece o conceito da Gestão do Risco Operacional?	A empresa previne possíveis perdas e/ou adquire produtos com fornecedores em relação aos eventos externos?		<i>p-valor</i>
	Sim	Não	
Sim	5 (71,4%)	2 (28,6%)	1,000
Não	17 (70,8%)	7 (29,2%)	

No que concerne ao nível de importância atribuído a Gestão do Risco Operacional, a maioria dos respondentes que declararam importante ou muito importante a Gestão do Risco (90,4%) também tomam precauções para se protegerem de eventuais situações de risco nas suas operações, conforme a Tabela 40, (71,4%) que consideram importante e (85,7%) muito importante, fazem algum tipo de investimento em tecnologia. Em relação aos processos internos, (57,1%) dos que consideram muito importante e importante fazem uso de algum tipo de monitoramento e/ou controle, por fim, quanto aos eventos externos, (71,4%) previne possíveis perdas, embora não haja associação significativa entre nenhuma dessas variáveis.

Tabela 40 – Grau de Importância x Fazem uso de algum tipo de investimento em tecnologia/Processos Internos e Eventos Externos

Nível de Importância atribuído a Gestão do Risco Operacional	A empresa faz uso de algum tipo de investimento em tecnologia, revisão periódica e/ou elaboração de estratégias em relação aos aspectos operacionais?		<i>p-valor</i>
	Sim	Não	
Pouco Importante	2 (66,7%)	1 (33,3%)	0,572
Importante	10 (71,4%)	4 (28,6%)	
Muito Importante	12 (85,7%)	2 (14,3%)	
Nível de Importância atribuído a Gestão do Risco Operacional	A empresa faz uso de algum tipo de monitoramento e/ou controle em relação aos processos internos?		<i>p-valor</i>
	Sim	Não	
Pouco Importante	2 (66,7%)	1 (33,3%)	1,000
Importante	8 (57,1%)	6 (42,9%)	
Muito Importante	8 (57,1%)	6 (42,9%)	
Nível de Importância atribuído a Gestão do Risco Operacional	A empresa previne possíveis perdas e/ou adquire produtos com fornecedores em relação aos eventos externos?		<i>p-valor</i>
	Sim	Não	
Pouco Importante	1 (33,3%)	2 (66,7%)	0,435
Importante	11 (78,6%)	3 (21,4%)	
Muito Importante	10 (71,4%)	4 (28,6%)	

5 CONCLUSÃO

5.1 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo geral desta pesquisa foi investigar se os produtores/exportadores do APL de fruticultura do vale do São Francisco conhecem, atribuem importância e utilizam as informações advindas da Gestão de Custos e Formação de Preços de Vendas, Gestão de Risco Operacional e Gestão de Caixa na tomada de decisão. Para isso, realizou-se uma pesquisa exploratória com as empresas exportadoras deste APL.

Para consecução desse objetivo a análise foi dividida em três blocos, no primeiro bloco foram analisados os dados socioeconômicos, os principais achados desse bloco de análise foram que mais de 70% dos respondentes eram gerentes e que todos possuíam graduação. Os cursos com maior frequência foram de agronomia e administração com mais de 80%. A grande maioria das empresas possuía mais de 10 anos de existência assim como tempo de exportação e no mínimo as mesmas eram de médio porte. As frutas exportadas são manga e uva, e ambas têm como destino os EUA, Japão e Europa. Metade dos respondentes faz a contabilidade na própria empresa e a outra metade em escritório contratado. Quanto ao estilo de gerenciamento, cerca de 45% concentra as decisões, enquanto que 55% delega as decisões. Apenas cerca de 6% dos respondentes tomam decisão baseados em sua própria intuição, enquanto que 48% utilizam relatórios para tomar decisões e 45% tomam decisões baseados em intuição e relatórios.

O segundo e terceiro bloco de análise foram divididos por cada dimensão objeto dessa pesquisa, os principais achados revelaram que, em relação à Gestão de Custos e Formação do Preço de Venda, os exportadores conhecem a definição de custos e consideram que a Gestão de Custos é importante. E os gestores usam métodos de custeio, acompanham os custos mais relevantes dos produtos e utilizam essa informação para formação de preço.

Ao realizar a Tabulação Cruzada, verificou-se que a maioria dos entrevistados que conhece o conceito de custos (64,5%) considera esta informação muito importante (75%), porém, o teste Exato de Fischer evidenciou que a atribuição de importância à informação sobre custos independe do nível de conhecimento dos entrevistados sobre este assunto (p valor $>5\%$). Quando se analisou o conhecimento sobre o assunto e a sua utilização na tomada de decisão observou-se relação semelhante: os gestores utilizam metodologias para gerenciar seus custos mesmo que não as conheçam com profundidade.

Já em relação à dimensão Gestão de Caixa, pode-se afirmar que os exportadores não possuem um bom conhecimento sobre a definição de disponibilidades de caixa, embora considerem-na muito importante em seus negócios. Observou-se ainda que os gestores acompanham seus fluxos de caixa apenas no curto prazo. Quanto ao planejamento dos seus fluxos de caixa relacionado aos recebimentos e pagamentos, verificou-se situação análoga, em que o acompanhamento destas contas se estende até um mês. Sobre o destino das sobras de caixa, os gestores, em sua maioria, aplicam tais sobras no mercado financeiro, direcionando poucos recursos ao reinvestimento em ativos fixos.

As associações encontradas para a Gestão de Caixa revelaram que a atribuir importância à informação sobre disponibilidades de caixa independe do nível de conhecimento dos entrevistados sobre o assunto. Verificou-se, também, que não há associação entre conhecimento e utilização da informação, isto é, a maioria dos entrevistados não conhece o conceito de disponibilidades de caixa, embora realize a administração das disponibilidades por dia (43,4%) ou por semana (53,6%). O mesmo ocorreu com a associação do conhecimento sobre o conceito de disponibilidades de caixa e a frequência com que os gestores administram os recebimentos e os pagamentos. Em relação nível de importância atribuído a Gestão de Caixa, a maioria dos respondentes que declarou muito importante a Gestão de Caixa (80,6%) faz também algum tipo de análise para o destino das sobras de caixa, embora não haja associação significativa entre estas duas variáveis.

Quanto à Gestão do Risco Operacional, pode-se afirmar que os exportadores não possuem um bom conhecimento sobre o assunto, por mais que considerem importante. Para tomar decisão sobre o risco operacional, a maioria dos entrevistados possui métodos preventivos que minimizem alguns riscos operacionais, mas, ainda existem lacunas da Gestão de Risco a serem monitoradas. Observou-se ainda que a maioria dos respondentes não demonstrou conhecer o conceito da Gestão do Risco Operacional (77,4%), embora considerem a informação importante (45,8%) ou muito importante (41,7%).

Nesta dimensão também não se identificou associação significativa entre as variáveis, indicando que a atribuir importância à informação independe do nível de conhecimento dos entrevistados sobre este assunto, isto também foi observado quanto ao comportamento das variáveis relativas ao conhecimento e utilização da informação.

5.2 LIMITAÇÃO DA PESQUISA

A pesquisa teve como principais limitações, o fato de restringir-se às empresas exportadoras cadastradas na VALEEXPORT, o que excluiu da população mais de uma centena de produtores desse setor que, por hora, não são exportadores. E o número reduzido de frutas exportadas e dos países destinos das exportações, o que impossibilita testes usando essas variáveis.

5.3 SUGESTÃO DE PESQUISAS FUTURAS

Sugere-se para pesquisas futuras aumentar o número de variáveis investigadas, com o objetivo de tornar mais amplo o entendimento acerca do APL - objeto da pesquisa. Outra sugestão é realizar pesquisa comparativa confrontando resultados de produtores de diferentes regiões do país.

REFERÊNCIAS

- ACADEMIA DO VINHO.** Disponível em: <www.academiadovinho.com.br/_regiao_mostra.php?reg_num=BR04>. Acesso em: 31 de agosto 2013.
- ANDRADE, A. P.; SILVA, L. G. C. **Instrumentos contábeis para a tomada de decisões.** Revista Contabilidade Vista & Revista, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, v. 4, n. 2, p. 10-12, ago. 1992. Disponível em: <<http://web.face.ufmg.br/face/revista/index.php/contabilidadevistaerevista/article/view/514>>. Acessado em: 10 de agosto de 2013.
- ASSAF NETO, A.; SILVA, C. A. T. **Administração do capital de giro.** 3 ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- ATKINSON et al. **Contabilidade Gerencial.** 2 ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- BANCO DO NORDESTE. **Política produtiva para o Nordeste** – uma proposta. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil., 2006.
- BARRETO, A. S. **Modelos de Regressão:** Teoria e Aplicação com o programa estatístico R: Edição do autor, 2012. Disponível em: <<http://alexserrabarreto.webnode.com.br/products/produto-2/>>. Acessado em: 10 de novembro de 2013.
- BECATTINI, G. **Os distritos industriais na Itália.** In COCCO *et all* (Org.). Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália. Rio de Janeiro: Editora Lamparina, 2002.
- BRIGHAM, E. F.; GAPENSKI, L. C. **Financial Management:** Theory and Practice. Florida: The Dryden Press, 1994.
- CALLADO, A. A. C.; CALLADO, A. L. C. **Gestão de Custos no Agronegócio.** In: CALLADO, A. A. C. (Org.). Agronegócio. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011.
- CAMERON, A. C.; TRIVEDI, P. K. **Microeconometrics:** methods and applications. New York: Cambridge University Press, 2005.
- CARNEIRO, C. M. B.; ZORZAL, E. J.; SANTOS, G. P.; BASTOS, M. M. M. **A redução dos custos no uso de arranjos produtivos locais na gestão competitiva da logística de suprimentos.** Estudo de caso no APL leite & sol da cadeia produtiva do leite no estado do ceará. In: XIV Congresso Brasileiro de Custos, edição especial de dezembro de 2007.
- CARVALHO, L. N.; TRAPP, A. C. G.; CHAN, B. L. Disclosure e risco operacional: uma abordagem comparativa em instituições financeiras que atuam no Brasil, na Europa e nos Estados Unidos. **Revista de Administração da USP**, v. 39, jul./ago./set. 2004. Disponível em: <http://www.rausp.usp.br/busca/artigo.asp?num_artigo=1131>. Acessado em: 08 de agosto de 2013.

CATELLI, A. Introdução: o que é Gecon. In: CATELLI, A. (Org.). **Controladoria – Uma abordagem da Gestão Econômica – Gecon**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

CREPALDI, S. A. **Contabilidade Gerencial**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

CROUHY, M.; GALAI, D.; MARK, R. **Gerenciamento de Risco: Abordagem Conceitual e Prática: Uma Visão Integrada dos Riscos de Crédito, Operacional e de Mercado**. Rio de Janeiro: Qualitymark, São Paulo: SERASA, 2004.

DAMODARAN, A. **Finanças corporativas aplicadas: manual do usuário**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

DUARTE JR, Antonio M. **Riscos: Definições, tipos, medição e recomendações para o seu gerenciamento**. Working paper, São Paulo: IBMEC, 2000.

_____. **A importância do gerenciamento de riscos corporativos em bancos**. In Antonio M. Duarte Jr. e Gyvogy varga (eds), **Gestão de riscos no Brasil**, Rio de Janeiro: Financial Consultoria, 2003.

DULTRA, M. P. M. et al. **Arranjos Produtivos Locais como Política de Desenvolvimento Econômico e Social**. 2004. Disponível em: <<http://www.frb.br/ciente/ADM/ADM.%20UNIFACS.%20DULTRA.%20et%20al.F2..pdf>>. Acesso em: 19 dez 2012.

FERNANDES, F. C.; KLANN, R. C.; FIGUEREDO, M. S. A utilidade da informação contábil para a tomada de decisão: uma pesquisa com gestores alunos. **Revista Contabilidade Vista & Revista**, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, v. 22, n. 3, p. 99-126, jul./set. 2011. Disponível em: <<http://web.face.ufmg.br/face/revista/index.php/contabilidadevistaerevista/article/view/619>>. Acessado em: 08 de agosto de 2013.

FIGUEIREDO, S., CAGGIANO, P. C. **Controladoria - teoria e prática**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2008.

FRIEDRICH, J.; BRONDANI, G. Fluxo de Caixa: sua importância e aplicação nas empresas. **Revista Eletrônica de Contabilidade - UFSM/RS**, Cascavel, v. 2, n. 2, p. 1-21. jun. /nov., 2005. Disponível em: <<http://cascavel.ufsm.br/revistas/ojs-2.2.2/index.php/contabilidade/article/view/115>>. Acessado em: 10 de setembro de 2013.

GITMAN, L. **Administração Financeira**. São Paulo: Harper, 1997.

GONÇALVES, M. A.; CONTI, I. S. Fluxo de Caixa: Ferramenta estratégica e base de apoio ao processo decisório nas micro e pequenas empresas. **Revista de Ciências Gerenciais**. São Paulo. v. 15, n. 21, p. 173 – 190, outubro de 2011. Disponível em: <<http://sare.anhanguera.com/index.php/rcger/article/view/1682>>. Acesso em 30 de outubro de 2013.

GRAY, C. O.; HARVEY, O.; BRIMBLECOMBE, P. Cluster classification and costing research. **Innovation & Systems**. Wellington, v. 1, p. 1-16, 2001. Disponível em: <<https://www.google.com.br/#q=Cluster+classification+and+costing+research+%2B+gray>> Acessado em: 10 de agosto de 2013.

GUAITOLLI, Danilo. **Risco operacional**. 2003. Disponível em <<http://listaderiscos.com.br/Ir/fórums/tmasp?m=156648.forumid=18>>. Acesso em 13 de outubro de 2012.

GUERREIRO, R.; FREZATTI, F.; CASADO, T. Em busca de um melhor entendimento da Contabilidade Gerencial através da integração de conceitos da Psicologia, Cultura Organizacional e Teoria Institucional. **Revista de Contabilidade e Finanças**. Edição Comemorativa. p. 7 – 21, Setembro de 2006. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rcf/v17nspe/v17nspea02.pdf>> Acessado em: 05 de agosto de 2013.

HAIR JR., Joseph F. et al. **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. São Paulo: Bookman, 2003.

HANSEN, P. B.; OLIVEIRA, L. R. Proposta de modelo para avaliação sistêmica do desempenho competitivo de arranjos produtivos – O caso do arranjo coureiro-calçadista do vale dos sinos. **Revista Produto e Produção**, Porto Alegre, v. 10, n. 3, p. 61-75, 2009. Disponível em: <<http://seer.ufrgs.br/index.php/ProdutoProducao/article/view/9522>> Acessado em: 21 de outubro de 2013.

HONG, Yuh C. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

HOQUE, Zahirul. **Methodological issues in accounting research**: Theories, methods and issues. Australia: Spiramus, 2006.

JOHNSON, H. T.; KAPLAN, R. S. **Relevance cost**. Boston: Harvard Business School, 1987.

JORION, P. **Value at risk**: the new benchmark for managing risk. The McGraw-Hill Companies, Inc, 2001.

KINGSLEY, S.; ROLLAND, A.; TINNEY, A.; HOLMES, P. **Operational Risk and Financial Institutions: Getting Started**. In: Operational Risk and financial Institutions. London: Risk Books, 1998.

KRUGMAN, P. **Geography and trade**. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1991.

KUKALIS, Sal. Agglomeration Economies and Firm Performance: The Case of Industry Clusters. **Journal of Management**, v. 36,n. 2, p. 453-481, march, 2010. Disponível em: <<http://jom.sagepub.com/content/36/2/453.abstract>> Acessado em: 01 de agosto de 2013.

LUNKES, R. J.; SCHNORRENBERGER, D. **Controladoria na coordenação dos sistemas de gestão**. São Paulo: Atlas, 2009.

MACHADO, Débora Gomes; SOUZA, Marcos Antônio. Análise das relações entre a gestão de custos e a gestão do preço de venda: um estudo das práticas adotadas por empresas industriais conserveiras estabelecidas no RS. **Revista Universo Contábil**, Blumenau - SC, v. 2, n. 1, p. 42-60, jan./abr. 2006. Disponível em: <<http://proxy.furb.br/ojs/index.php/universocontabil/article/view/109/0>> Acessado em: 01 de agosto de 2013

MACIEL, G. A. **Grandes, médias e pequenas empresas em APLs: o tamanho da firma importa?** In 5ª Conferência Brasileira de Arranjos Produtivos Locais, Brasília, 2011.

MARSHALL, Alfred. **Princípios de Economia**. Traduzido por Rômulo Almeida e Ottolmy Strauch. Primeira Edição, São Paulo: Nova Cultural, 1982.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MESQUITA, Augusto S. O agronegócio brasileiro e suas particularidades. **Revista Bahia Agrícola**, Salvador, v. 7, n. 2, p. 47-52, abr. 2006. Disponível em: <<http://www3.seagri.ba.gov.br/content/revista-bahia-agr%C3%ADcola-v7-n2-abr-2006-issn-1414-2368>> Acessado em: 01 de agosto de 2013

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. GTP/APL - Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais. **Levantamento institucional de APLs-2008**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1210773084.pdf>. Acessado em: 20 de outubro de 2013.

MORAES, S. C. S.; PAGANI, R.N; REZENDE, L.M; PILATTI, L. A. **Liderança compartilhada na era da conectividade: uma análise em um arranjo produtivo local**. In: A energia que move a produção: um diálogo sobre integração, projeto e sustentabilidade, 2007, Foz do Iguaçu. XXVII Encontro Nacional de Engenharia de Produção, 2007.

NORONHA, E.; TURCHI, L. **Política industrial e ambiente institucional na análise de arranjos produtivos locais**. Brasília, DF: IPEA – Ministério de Planejamento, Orçamento e Gestão, 2005. (Textos para discussão, n. 1.076).

OLIVEIRA, L. M.; PEREZ JR, J. H.; SANTOS SILVA, C. A. **Controladoria estratégica**. São Paulo: Atlas, 2011.

PADOVEZE, C. L. **Controladoria avançada**. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

_____. **Controladoria estratégica e operacional**. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2009.

PAGANI, R. P.; RESENDE, L. M.; PILATTI, L. A. Metodologia para análise da competitividade de aglomerações produtivas embrionárias. **Revista Espacios Digital**, Caracas, v. 33, p. 1-1, 2012. Disponível em: <<http://www.revistaespacios.com/a12v33n04/12330401.html>>. Acessado em: 05 de outubro de 2013.

PAULA, Gilberto A. **Modelos de Regressão com o apoio computacional**. São Paulo, 2012. Disponível em < http://people.ufpr.br/~lucambio/CE225/2S2011/texto_2010.pdf>. Acessado em: 23 de novembro de 2013.

PEREIRA, G. E. Nota Técnica. **VINHO VASF** - Instituto do Vinho do Vale do São Francisco. Lagoa Grande, 2007.

PETER, R. R.; RESENDE, L. M.; CERANTO, F. A. A. Nível de maturidade de arranjos produtivos locais (APL): um diagnóstico no APL de bonés de Apucarana/PR. **Revista Científica Eletrônica de Engenharia de Produção**, Florianópolis, vol. 11, n. 3, p. 803-822, 2011. Disponível em: <<http://producaoonline.org.br/rpo/article/view/875>>. Acessado em: 05 de outubro de 2013.

POLL, Heloísa; KIST, Bento B.; SANTOS, Cleiton E.; REETZ, Erna R.; CARVALHO, Cleonice; SILVEIRA, Daniel N. **Anuário brasileiro da Fruticultura**. Santa Cruz do Sul: Editora Gazeta Santa Cruz, 2013.

PORTER, M. E. **A vantagem competitiva das nações**. Traduzido por Afonso Celso da Cunha Serra. ed 10. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

_____. Clusters and the new economics of competition. **Harvard Business Review**. v. 76, n. 6, nov/dec., p. 77-90, 1998. Disponível em: <<http://iic.wiki.fgv.br/file/view/Clusters+and+the+New+Economics+of+Competition.pdf>>. Acessado em: 05 de agosto de 2013.

PURCIDONIO, P. M.; FRANCISCO, A. C. Práticas de gestão do conhecimento: um estudo de caso em indústria do APL do setor moveleiro de arapongas. **Revista Gestão Industrial**, vol. 3, n. 4, p. 69-80, 2007. Disponível em: <<http://revistas.utfpr.edu.br/pg/index.php/revistagi/article/view/45>>. Acessado em: 07 de setembro de 2013.

REDELIST. **Rede de Pesquisa Interdisciplinar no Instituto de Pesquisa da Universidade Federal do Rio de Janeiro**. Disponível em: <<http://www.redesist.ie.ufrj.br/>>. Acesso em: 10 ago. 2012.

RIBEIRO, R. R. M.; LEITE, R. M.; CROZATTI, J. A. Racionalidade e processo decisório: Algumas reflexões teóricas. **Enfoque Reflexão Contábil**. v. 25, n. 1, jan/abril, p.15-24, 2006. Disponível em: <<http://periodicos.uem.br/ojs/index.php/Enfoque/article/view/3505>>. Acessado em: 07 de setembro de 2013.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social: métodos e técnicas**. 3 Ed. São Paulo: Atlas, 1999.

ROEHL-ANDERSON, J. M.; BRAGG, S. M. **The Controller's function**. Third edition. New Jersey: Wiley, 2005.

ROSENFELD, S. Bringing business *clusters* into the mainstream of economic development. **European Planning Studies**, v. 5, n. 1, p. 3-23,1997. Disponível em: <<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09654319708720381#.UsqYitJDsuc>>. Acessado em: 07 de setembro de 2013.

ROTTA, E.; BUTTEMBERDER, P. L.; DALABRIDA, V. R.; MENEZES, J. S.; KREUTZ, P. F. **Os arranjos produtivos locais e as estruturas de gestão do desenvolvimento: desafios da articulação.** In: Bittenbender (Org.). Arranjos Institucionais, cooperação e desenvolvimento. Ijuí: Ed. Unijuí, 2010.

SANTOS, D. T.; BATALHA, M. O. Estratégia de produção em arranjos produtivos cerâmicos: o caso de pedreira (SP). **Revista Científica Eletrônica de Engenharia de Produção**, Florianópolis. vol. 10, n. 3, p. 599-620, 2010. Disponível em: <<http://producaoonline.org.br/rpo/article/view/342>>. Acessado em 12 de novembro de 2013.

SCHMIDT, P.; SANTOS, J. L. **Fundamentos de controladoria.** São Paulo: Atlas, 2006.

SEBRAE. **Termo de Referência para Atuação do Sistema SEBRAE em Arranjos Produtivos Locais.** Brasília, 2003.

SELLITTO, M. A.; GUIMARÃES, M. G. Cálculo da complexidade organizacional em dois arranjos produtivos da indústria calçadista. **Revista produto e produção**, vol. 11, n. 3, p. 29-44, 2010. Disponível em: <<http://seer.ufrgs.br/ProdutoProducao/article/view/11882>> Acessado em 12 de Julho de 2013.

SILVA, F. D. C. da; SILVA, A. C. B. da; VASCONCELOS, M. T. de C.; CAMPELO, S. M. Comportamento dos Custos: Uma investigação empírica acerca dos conceitos econométricos sobre a teoria tradicional da Contabilidade de Custos. **Revista de Contabilidade e Finanças USP**, São Paulo, n. 43, p.61 – 72, Jan/Abr.2007. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1519-70772007000100006> Acessado em 20 de Julho de 2013.

SIMON, H. A. **Models of man, Social and Rational: Mathematical essays on rational human behavior in a social setting.** New York: John Wiley and Sons, 1957.

_____. **Comportamento administrativo.** Rio de Janeiro: USAID, 1965.

_____. **The new science of management decision.** New Jersey: Prentice-Hall, 1977

SOARES, H. F. G; BARBEDO, C. H. S. Desempenho acadêmico e a Teoria do Prospecto: estudo empírico sobre o comportamento decisório. **Revista administração contemporânea.** Vol.17, n.1, pp. 64-82, 2013. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1415-65552013000100005&script=sci_arttext> Acessado em 20 de Julho de 2013.

SÖRVELL, O. **Clusters** – Balancing Evolutionary and Constructive Forces. 2. Ed., Odeskog: DanagardsGrafiska, 2009.

TENÓRIO, Fernando G. **Gestão de ONGs: principais funções gerenciais.** 9. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2005.

THOMPSON, A.; STRICKLAND, A. **Strategic Management: Concepts and Cases**. Irwin/McGraw-Hill, Alabama, 2012.

TRAPP, Adriana Cristina Garcia; CORRAR, Luiz J. Avaliação e gerenciamento do risco operacional no Brasil: análise de caso de uma instituição financeira de grande porte. **Revista de Contabilidade e Finanças/USP**, São Paulo, n. 37, p. 24 – 36, Jan./Abr. 2005. Disponível em: <<http://www.eac.fea.usp.br/eac/revista/English/busca.aspx>> Acessado em 20 de Julho de 2013.

UPCHURCH, A. **Management accounting: Principles & Practice**. Financial Times Management, London, 2000.

VANALLE, R. M. ; PELISSARI, Anderson Soncini ; GONZALEZ, I. V. P. **Gestores de pequenas empresas: estudo do papel e das funções gerenciais**. In: SEGET, 2007, Resende, RJ. IV Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2007.

VILLELA, Lamounier E.; PINTO, Mario C. S. Governança e gestão social em redes empresariais: análise de três arranjos produtivos locais (APLs) de confecções no estado do Rio de Janeiro. **Revista da Administração Pública** — Rio de Janeiro 43(5):1067-1089, Set./out. 2009. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rap/article/viewArticle/6722>> Acessado em 07 de Setembro de 2013.

VILLELA, Lamounier Erthal; MAIA, Sergio Wright. Formação Histórica, Ações e Potencial da Gestão Social no APL de Turismo em Visconde de Mauá RJ/MG. **Revista de Administração/MADE**, ano 9, v.13, n.2, p.34-47, maio/agosto, 2009. Disponível em: <<http://revistaadmmade.estacio.br/index.php/admmade/article/view/32>> Acessado em 20 de julho de 2013.

ZANON. Henrique. **O que é o fluxo de caixa?** Disponível em: <<http://focoemnegocios.wordpress.com/?s=FLUXO+DE+CAIXA>>. Acessado em 07 de setembro de 2013.

ZEN, Aurora Carneiro. **A influência dos recursos na internacionalização de empresas inseridas em clusters: uma pesquisa no setor vitivinícola no Brasil e na França**. 2010. 270 p. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul/UFRS, Porto Alegre, 2010.

APÊNDICE A – CARTA DE APRESENTAÇÃO

CARTA DE APRESENTAÇÃO

Sou mestrando do Programa de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) e atualmente estou realizando uma pesquisa acadêmica com as empresas exportadoras de frutas que integram o Arranjo Produtivo Local de fruticultura do Vale do São Francisco.

O objetivo dessa pesquisa é investigar se os produtores do Arranjo Produtivo Local de fruticultura do Vale do São Francisco utilizam ferramentas gerenciais sob a perspectiva da gestão de custos e formação de preços de vendas, gestão do risco operacional e gestão de caixa, no momento de tomada de decisão.

O anonimato dos respondentes e das empresas será respeitado. Nenhum nome será utilizado na dissertação. O questionário compreende 29 questões (todas de marcar “x”) e você levará **menos de 20 minutos** para respondê-lo.

Os respondentes que desejarem, poderá receber um relatório sobre os resultados finais da pesquisa. Para tanto, basta informar seus contatos ao final dos questionamentos.

Certo de sua colaboração,

Francisco de Assis Carlos Filho
Mestrando em Ciências Contábeis
PPGCC/UFPE
francisco.assis.filho@gmail.com
Fone: 81.9999 9999

APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO**GRUPO 1**

DADOS DE IDENTIFICAÇÃO

1) Qual é o seu cargo/função na empresa?

1 () Proprietário 2 () Gerente 3 () Sócio 4 () Outro _____

2) Formação (Grau de Instrução)

1 () Ensino Médio 2 () Graduação 3 () Especialização 4 () Outro: _____

3) Se possuir nível superior, qual o curso?

1 () Administração 2 () Agronomia 3 () Zootecnia 4 () Outro: _____

4) Qual é o tempo de existência da empresa? _____**5) Quando sua empresa iniciou suas atividades internacionais? _____****6) Quantos empregados a empresa possui? _____****7) Quais frutas a empresa exporta atualmente? _____****8) A empresa exporta seus produtos para quais países? Fruta: manga/uva País****9) Qual o faturamento anual da empresa?**

- () Até R\$ 360.000,00
() Acima de R\$ 360.000,00 até R\$ 3.600.000,00
() Acima de R\$ 3.600.000,00

10) A Contabilidade na sua empresa é feita de que forma:

- () Minha empresa possui um Departamento de Contabilidade.
() Eu contrato os serviços de um Escritório de contabilidade.
() Os Serviços Contábeis são oferecidos pela associação.
() Todas as alternativas acima.
() Outros. Especificar: _____

11) Quanto ao seu estilo de gerenciamento:

- () Na maioria das vezes, concentro as decisões comigo.
() Na maioria das vezes, delego as decisões para outros funcionários.

12) De que forma o Sr. geralmente toma decisões na empresa: (assinalar apenas uma alternativa)

- () Na maioria das vezes, tomo decisões apenas com base na minha intuição.
() Na maioria das vezes, tomo decisões apenas com base em relatórios e indicadores e escolho a melhor opção.
() Na maioria das vezes, tomo decisões com base na minha intuição e em relatórios e indicadores.

GRUPO 2

GESTÃO DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA

13) O que o Sr. entende por CUSTOS? (O Sr. pode marcar mais de uma opção)

- ☐ Gastos relacionados com a administração da empresa
- ☐ Gastos relacionados ao processo produtivo dos seus produtos
- ☐ Gastos com a aquisição de mercadorias para revenda
- ☐ Gastos relativos a prestação de serviço da empresa

14) Qual método de custeio a empresa utiliza para apurar os seus CUSTOS?

- ☐ Custeio Variável
- ☐ Custeio por Absorção
- ☐ Custeio Baseado em Atividades (ABC)
- ☐ Outro. Especificar: _____
- ☐ Não conheço nenhum método de custeio
- ☐ Não utilizo nenhum método de custeio

15) A empresa verifica quais são os CUSTOS relevantes da empresa?

- ☐ SIM, mas não utiliza na gestão da empresa.
- ☐ SIM, e realiza um acompanhamento da evolução deste custo.
- ☐ NÃO.
- ☐ NÃO, por não ser uma informação importante para a gestão da empresa.

16) Qual a política adotada pela empresa para definir o preço de venda de suas mercadorias, produtos ou prestação de serviço?

- ☐ Análise do custo acrescido da margem de lucro desejada
- ☐ Considero apenas o preço de mercado.
- ☐ Considero as informações de custos, margem de lucro e preço praticado no mercado.
- ☐ Negocio o preço caso a caso.
- ☐ Outros, especificar: _____.

17) Defina o grau de importância que o Sr. atribui às informações de custos na gestão de sua empresa.

- ☐ Sem importância
- ☐ Pouca importância
- ☐ Importante
- ☐ Muito importante

GESTÃO DE CAIXA

18) O que o Sr. entende sobre disponibilidades de caixa?

- ☐ O somatório de caixa, bancos e aplicações financeiras
- ☐ Soma de caixa, bancos, aplicações financeiras e imobilizado (capital fixo)
- ☐ Apenas o saldo de caixa e o saldos das contas correntes bancárias
- ☐ Soma de caixa, bancos, aplicações financeiras e valores a receber

19) Com que frequência a empresa administra as suas disponibilidades de caixa?

- ☐ Diária ☐ Trimestral
- ☐ Semanal ☐ Anual
- ☐ Quinzenal ☐ Não administra
- ☐ Mensal ☐ Outros, especificar: _____

20) Com que frequência o Sr. planeja os seus fluxos de caixa relacionados aos recebimentos e pagamentos?

- ☐ Diária ☐ Trimestral
- ☐ Semanal ☐ Anual
- ☐ Quinzenal ☐ Outros, especificar: _____
- ☐ Mensal ☐ Não faço projeções (se você escolheu esta opção, passe para a questão 28)

21) O que é feito em caso de sobra de caixa apurada pela empresa? (pode marcar mais de uma opção)

- ☐ Mantém a disponibilidade em caixa
- ☐ Aplicação imediata em algum tipo de investimento de ativos fixos (compra de máquinas, veículos, etc).
- ☐ Aplicação imediatamente em algum tipo de investimento financeiro
- ☐ É realizada uma análise para saber a melhor opção a ser feita com a sobra de caixa
- ☐ Outros, especificar: _____

22) Defina o grau de importância que o sr. Atribui às informações sobre a gestão de caixa em sua empresa.

- ☐ Sem importância
- ☐ Pouca importância
- ☐ Importante.
- ☐ Muito importante.

GESTÃO DE RISCO OPERACIONAL

23) Qual seu entendimento em relação ao Risco Operacional? *(Pode marcar mais de uma opção)*

- ☐ Risco de perdas associadas a falhas nos processos internos, pessoas e sistemas, ou, ainda, a eventos externos
- ☐ Possibilidade de perdas resultantes do não recebimento de vendas a prazo
- ☐ Possibilidade de perdas resultantes de multas, penalidades ou indenizações
- ☐ Possibilidade de perdas resultantes da desvalorização do seu produto no mercado

24) Em relação aos aspectos operacionais, a empresa faz uso de: *(Pode ser marcado mais de uma opção)*

- ☐ Investimento em tecnologia para a gestão da minha empresa
- ☐ Revisão periódica das instalações físicas da empresa
- ☐ Elaboração de estratégias no transporte dos produtos desde a origem até o destino
- ☐ Não faço uso de nenhuma das alternativas

25) Em relação aos seus processos internos, a empresa faz uso de: *(Pode ser marcado mais de uma opção)*

- ☐ Monitoramento de falhas não-intencionais em relação a seus produtos, mercadorias ou serviços.
- ☐ Oferecimento de produtos e serviços adequados e devidamente formalizados
- ☐ Prevenção para não ocorrência de danos aos produtos, mercadorias ou serviços durante o desenvolvimento das atividades.
- ☐ Controle de possíveis insuficiências de infraestrutura, recursos humanos e materiais.
- ☐ Nenhuma das alternativas anteriores

26) Em relação a eventos externos, a empresa: *(Pode ser marcado mais de uma opção)*

- ☐ Possui ativos físicos que podem sofrer danos causados por acidentes da natureza ou por pessoas
- ☐ Fornece produtos, mercadorias ou serviços suficientes para o atendimento da demanda externa
- ☐ Adquire produtos, mercadorias ou serviços que atendam às necessidades relativas à atividade principal (operacional)
- ☐ Previne possíveis perdas na relação com fornecedores e parceiros
- ☐ Realiza o monitoramento/acompanhamento dos seus ativos físicos (bens imobilizados)

27) Defina o grau de importância que o sr. Atribui às informações sobre a gestão de risco operacional em sua empresa.

- ☐ Sem importância
- ☐ Pouca importância
- ☐ Importante.
- ☐ Muito importante.

TOMADA DE DECISÕES - RELACIONADAS ÀS QUATRO VARIÁVEIS

28) Qual(is) da(s) ferramentas abaixo a sua empresa leva em consideração no processo decisório? *(Pode ser marcado mais de uma opção)*

- ☐ Gestão de caixa
- ☐ Análise de custos
- ☐ Formação de preço de venda
- ☐ Gestão de Risco operacional
- ☐ Não utiliza nenhuma das alternativas anteriores *(se você escolheu esta opção, passe para a questão 40)*

29) Com qual(is) finalidade(s) as ferramentas citadas acima são utilizadas pela empresa? *(Pode ser marcado mais de uma opção)*

- ☐ Análise de desempenho
- ☐ Tomada de decisão
- ☐ Obter vantagem competitiva
- ☐ Controle organizacional
- ☐ Outros, especificar: _____

ANEXO A – LISTA DE EXPORTADORES CADASTRADOS NA VALEXPOR

01. AGRIVALE AGRICULTURA S/A

PISNC, Lote E – 1108, Km 25 Petrolina-PE

Fone/ Fax: (87) 2101-4090

E-mail: graco@agrivale.com

Carlos Graco Gondim Farias - Diretor Presidente

02. AGROBRAS – AGRÍCOLA TROPICAL DO BRASIL S/A

PISNC, Lote 01, PA III, Casa Nova, CEP: 47.300-00

Fone: (87) 3862-1460 Fax: (87) 3862-1942

E-mail: silviorlmedeiros@uol.com.br pauloalmedeiros@uol.com.br

Silvio Medeiros - Diretor Geral

Paulo Medeiros - Gerente Administrativo

03. AGRODAN AGROPECUÁRIA RORIZ DANTAS LTDA

Km 28, Estrada Vicinal Belém/Ibó, Zona Rural, Belém do São Francisco-PE

CEP: 56.440-000

Fones: (87) 3876-1403 e (81)3081-2602

E-mail: paulo.dantas@agrodan.com.br jairo.dantas@agrodan.com.br

Paulo Álvaro Roriz Dantas - Diretor Comercial

Jairo Roriz Dantas - Gerente de Produção

04. AGRONOGUEIRA IMP. E EXP. LTDA

PISNC, Núcleo 02, Lote 591, Zona Rural, Petrolina

Fone: (87) 3863-1044 Fax: (87) 3863-2855

E-mail: fsnogueira@agronogueira.com.br fiscal@agronogueira.com.br

Fernando Nogueira - Diretor Presidente

05. AGRO COMERCIAL CABELLO

PISNC, Núcleo 01, Lote 498, Zona Rural, Petrolina - PE

Fone: (87) 3986-3600 Fax: (87) 3986-3607

E-mail: euzebioneves@msn.com selma.rosangela@bol.com.br

Euzebio Neves – Gerente/ Diretor

06. FRUTEX EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO

BR 428, Km 182/183 - Zona Rural, Petrolina-PE Caixa Postal 232 CEP: 56.302-970

Fone: (87) 3864-4788 Fax: (87) 3864-4999

E-mail: frutexp@uol.com.br ftx.marcelofreire@uol.com.br

Marcelo M. D'O. Freire - Diretor Presidente

07. ANDORINHAS EMPREENDIMENTOS

Est. da Tapera, Km 16, Zona Rural Cx. Postal 215 Petrolina - PE

Fone: (87) 3862-3116 Fax: (81) 3327-4409

E-mail: fazenda@andorinhas.agr.br nizane@andorinhas.agr.br

Roberto Chaves Pandolfi - Presidente

Nizane Coelho - Diretora Administrativa

08. ARGOFRUTA COM. EXPORTADORA

Rod. BR 407, km 5, Lote: 615, PISNC, Zona Rural, Petrolina-PE. Caixa Postal: 255.

CEP: 56.332-175

Fones: (87) 3863-6442 / 3863-4975 Fax: (87) 3863-4493

E-mail: abriso@agropar.net daniel@agropar.net

André Briso – Diretor Comercial

Daniel Briso – Diretor de Logística

09. CAJ - COOPERATIVA AGRÍCOLA JUAZEIRO-BA

Distrito Industrial, Quadra H, Lotes 32 a 38, Petrolina-PE, Caixa Postal 33, CEP: 56.308-423

Fone: (87) 2101-9900 Fax: (87) 2101-9900

E-mail: cajba@cajba.com

Yoshio Uzumaki - Presidente

Avoni P. Santos – Diretor Executivo

10. CHACARA MÃE TIVINHA

Estrada das Pedrinhas, Km 20, Petrolina-PE, CEP: 56.300-000.

Fones: (87) 3861 3667 (87) 3861 7085 (residência) (87) 8802 0528

E-mail: jotailson@uol.com.br

Joseilson Ramos Brandão – Diretor Administrativo.

11. COPA FRUIT EXP. E IMP. S/A

PISNC Lote 642, Petrolina-PE CEP: 56-300-971 Caixa Postal 181

Fone: (87) 3863-1340 Fax: (87) 3863-1144

E-mail: aristeu.chaves@copafruit.com.br cesar.coutinho@copafruit.com.br

Aristeu Chaves Filho - Diretor Presidente

César Coutinho - Diretor Presidente

12. EBRAZ EXPORTADORA LTDA

Rua José Pires Neto, 276, Cambuí Campinas, São Paulo-SP CEP: 13.025-170

Fone/Fax: (74) 3618 – 0032 Fone: (19) 3254 – 7199

E-mail: amoller@ebraz.com.br

Astor Möller – Gerente

13. EXPOFRUT BRASIL IMP. E EXP.

Fazenda Europa - Rodovia Petrolina/Casa Nova, Km 50, Casa Nova - BA CEP: 47.300-000

Caixa Postal 83 - Petrolina-PE - CEP: 56.302-970

Fone: (74) 3527-4175 Fax: (74) 3527-4267

E-mail: faragon@univeg.com.br

Francisco Aragon – Gerente Geral

14. FAZENDA OURO VERDE LTDA

BR 235, Km 40, Santana do Sobrado S/N, Casa Nova - BA CEP: 47.300-000, Caixa Postal 80

Fone: (74) 3536-1132 Fax: (74) 3527-4243

E-mail: evandropelegrini@vinhoterranova.com.br

Evandro Pelegrini – Gerente Geral

15. FAZENDA PERSICO S/A

Estrada dos Vermelhos, s/nº, Santa Maria da Boa Vista - PE, CEP: 56380-000 - Caixa Postal 01

Fone/Fax: (87) 3860-1534 (81) 3252-1222

E-mail: gualberto@botticelli.com.br botticelli@botticelli.com.br

José Gualberto de F. Almeida - Presidente

16. FAZENDAS BUTIÁ AGROPECUÁRIA

Caixa Postal 104 - Petrolina-PE CEP: 56.302-970

Fone/Fax: (87) 3861-3810 (87) 9607-4099 / (87) 9650-2433

E-mail: borba@fazendasbutia.com.br administrativo@fazendasbutia.com.br

Marcio Borba - Diretor Presidente

Ronaldo Siqueira – Gerente Administrativo.

17. FINOBRASA AGROINDUSTRIAL S/A

Faz. Ubarana, Rod. RN 118, Km 20, Ipanguaçu-RN

Fone: (84) 3335-2216 Fax: (84) 3335-2215

E-mail: altamir@finoagro.com.br finobrasa@finoagro.com.br max@finoagro.com.br

Altamir Martins - Gerente Geral

Maximiniano - Gerente Exportação

18. FRUITCOMPANY

PISNC, n.º 2404, Lote E, N-25, Maria Tereza, Zona Rural, Petrolina-PE CEP: 56.300-000

Fone: (87) 3866-4888

E-mail: as@fruitcompany.com.br arthursouza@terra.com.br

Arthur de Souza - Diretor Presidente

19. FRUTAS DO GRANDE VALE LTDA

Estrada dos Vermelhos, Km 21,5 Lagoa Grande-PE CEP: 56.395-000

Fone : (87) 3991-2161

E-mail: frutasdograndevale@hotmail.com

Rosemere Feitosa - Gerente Administrativa

20. EMPORIO BRASIL DISTRIBUIDORA DE FRUTAS LTDA

Estrada do Nado, n.º 150, Livramento de Nossa Senhora – BA, CEP: 46.140-000 - Caixa Postal 14

Fone/Fax: (77) 3444-2351

E-mail: rodrigasantos4u@uol.com.br rodrigo@totalagricola.com.br

Rodrigo Pedro dos Santos – Diretor Presidente

21. FRUTIMAG LTDA

Fazenda Castela - Rod. BA 210 Km 185, Sento Sé - BA CEP: 47.350-000

Fone: (74) 3537-2002 Fax: (74) 3537-2000

E-mail: adriano@frutimag.com.br

Adriano – Gerente Geral

22. FAZENDA FRUTTI HALL

Estrada das pedrinhas, Km 18, Zona Rural, Petrolina - PE

Fone/Fax: (87) 3864-3122

E-mail: iolanda@frutihall.com.br

Iolanda W. Naressi - Diretora Presidente

23. INSTITUTO DO VINHO DO VALE DO SÃO FRANCISCO - VINHOVASF

Avenida Central, s/n.º, Centro, Lagoa Grande - PE

Endereço para Correspondência:

Caixa Postal 120 - CEP: 56.302-970 – Petrolina - PE

Fone/Fax: (87) 3863-6000

E-mail: gualberto@botticelli.com.br joaosantos@vinibrasil.com.br

José Gualberto de Freitas Almeida - Presidente

João Santos - Vice-Presidente

24. JOSIVAL COELHO AMORIM

PISNC, PA-1, N-1, C-1, Lote 541, Petrolina - PE

Fone: (87) 3861-1054 Fax: (87) 3862-1535

E-mail: josival_amorim@uol.com.br

Josival Amorim – Proprietário

25. LASTRO AGRÍCOLA LTDA

Projeto Irrigado de Curaçá, Lote 416 Distrito de Itamotinga, Juazeiro - BA CEP: 48.800-000

Fones: (87) 9632-4900 / (87)9626-7650 / (81) 3424-6383

E-mail: pgcosta@pumaty.com.br claudio@recexp.com.br

Cláudio Gesteira Costa - Diretor

Ricardo Rodrigues de Souza - Gerente

Guilherme Costa – Sócio

26. MANDACARU COMERCIAL

Rodovia BR 235, KM 10 Sítio Caldeirão Zona Rural, Juazeiro - BA Caixa Postal 331

Fone: (74) 3612-2900 Fax: (74) 3612-2929

E-mail: cfarias@agrovale.com ffernandes@agrovale.com

Francisco Fernandes – Gerente

Josemar Soares Rosa – Gerente Administrativo

27. MARCUS YURI C. L. ALENCAR

Rua Jonas Brandão, 140, Colina Imperial, Petrolina - PE CEP: 56.300-000

Fone: (87)3862-1852 Fax: (87) 3861-4858

E-mail: marcusyuri@terra.com.br

Marcus Yuri Alencar - Proprietário

28. MURANAKA COM. IMP. E EXP.

PISNC, Lote 634, Núcleo I, Petrolina-PE, Caixa Postal 263 CEP: 56.302-970

Fone: (87) 3863-4015 Fax: (87) 3867-2611

E-mail: flavio@amexport.com.br jarbas@amexport.com.br

Flávio Muranaka - Proprietário

Jarbas Amorim - Gerente

29. PRITAM FRUT EXPORTAÇÃO

Fazenda Lago Azul - BR 235, KM 65, Estrada São Vítor, Zona Rural, Casa Nova - BA, CEP: 47300-000

Fone: (74) 3536-2130 Fax: (74) 3536-1766

E-mail: fernandomarins@pritamfrut.com compras@pritamfrut.com

Haresh Pritandas - Presidente

Fernando José Cordeiros Marins – Gerente

30. QUEIROZ GALVÃO ALIMENTOS S/A

Rod. BR 122, Km 174, Proj. N 11, Zona Rural, Petrolina-PE CEP: 56.302-970, Caix.Pos. 123

Fone: (87) 3866-8700 Fax: (87) 3866-8709

E-mail: rilsonvictor@queirozgalvao.com sergiolima@queirozgalvao.com.br

Roberto de Queiroz Galvão – Presidente

Rilson Victor Albuquerque – Gerente Geral

31. SANTA FELICIDADE AGROPECUÁRIA

PISNC - PA III, Lote 1650 PA 3, Petrolina - PE CEP: 56.302-970 Caixa Postal 15

Fone/Fax: (87)3861-7475

E-mail: adailton.sanfeli@uol.com.br

Guilherme Cruz de Sousa Coelho – Proprietário

Adailton Nunes – Diretor Executivo

32. SECCHI AGRÍCOLA IMP. E EXP. LTDA

Fazenda Fortaleza, s/n.º, KM 45, Santana do Sobrado, Casa Nova - BA

Fone/Fax: (87) 3863-2025

E-mail: silvio@secchiagr.com gilberto@fazfortaleza.com.br fabiano@secchiagr.com

Silvio Caliani - Sócio Administrativo

Gilberto Secchi - Sócio Administrativo

Fabiano Ramos - Diretor de Exportação

33. SPECIAL FRUIT EXP. E IMP. LTDA

Rod. Juazeiro - Curaçá, Km 18, Juazeiro – BA CEP: 48.903-970 Cx. Postal 72

Fone: (74) 2102-5322 Fax: (74) 2102-5324

E-mail: suemi@fazendaspecialfruit.com robertocarvalho@fazendaspecialfruit.com

Suemi Koshiyama - Diretor Presidente

Roberto Carvalho - Gerente Comercial

34. SUNVALLEY AGROINDUSTRIA LTDA

Projeto Maria Tereza, Zona Rural, Petrolina-PE

Esc.: (87) 3861-5844 / 3861-4076 Fazenda: (87) 3986-4631

E-mail: diretoria@sunvalleygrapes.com.br

Ronald Mello - Diretor Presidente

35. UPA UMBUZEIRO PRODUÇÕES AGRÍCOLAS

Av. Cel. Clementino Coelho, s/n.º (atrás da banca) Petrolina -PE CEP: 56.308-210 Caixa Postal 217

Fone: (87) 2101-1701 Fax: (87) 3861-5855

E-mail: caiobcoelho@uol.com.br

Caio Coelho - Proprietário

36. VDS EXPORT LTDA

Rua Engenheiro Carlos Pinheiro, 342, Centro Petrolina-PE, CEP: 56.304-070 Caix. Post. 406

Fone/Fax: (87) 2101-1888

E-mail: luizcarlos@vdsexport.com.br

jjssalvador@vdsexport.com.br

Luigi Garziera – Presidente

Luiz Carlos Camargo Romano - Diretor Comercial

37. VITIVINICOLA LAGOA GRANDE GRUPO GARZIERA

Estrada dos Vermelhos, S/N, Zona Rural, Lagoa Grande - PE CEP: 56-395-000

Fones: (87) 3869-9667 Fax: (87) 3869-9212

E-mail: garzieragaspar@hotmail.com

Gaspar Garziera – Gerente

38. VITIVINICOLA SANTA MARIA

Fazenda Planaltino - s/n.º, Lagoa Grande - PE CEP: 56-395-000 Cx. Postal 09

Fone/Fax: (87) 3860-1587

E-mail: joaosantos@vinibrasil.com.br

andre.arruda@vinibrasil.com.br

João Santos - Diretor Sócio

André Arruda - Gerente Geral

ANEXO B – LISTA DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE FRUTAS REGULARIZADAS PELO MAPA

CADASTRO DE EXPORTADORES DE FRUTAS NO MAPA

O cadastro de exportadores no MAPA tem como base legal: IN SDA nº 66 (DOU 16/09/2003), que estabelecem os requisitos e critérios, referentes aos controles de resíduos, contaminantes e de qualidade para o cadastramento dos estabelecimentos; IN SDA nº 67 (DOU 05/12/2006), que estabelece o monitoramento de resíduos de agrotóxicos em frutas destinadas à União Européia e INSDA nº 70 (DOU 03/01/2007), que aprovar os Programas de Controle de Resíduos de Agrotóxicos em Maçã e Mamão para o exercício de 2007.

AGACÊ COMÉRCIO DE FRUTAS E EXPORTAÇÃO LTDA.

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA e MAMÃO FORMOSA, Rua 24 de Fevereiro, 176, Bairro: Vila Rodrigues, CEP: 15801-180 CATANDUVA/SP
Correspondência: Rua 24 de Fevereiro, 176, Bairro: Vila Rodrigues, CEP: 15801-180 CATANDUVA/SP Tel: (17) 3524 1792, Fax: (17) 3524 8798, E-mail: agace.ag@terra.com.br
Vinculada à Beneficiadora e Exportadora: SAFCO AGRÍCOLA IMPORTADORA E EXPORTADORA LTDA

AGOL – AGROPECUÁRIA GRANDE OESTE LTDA (FAZENDA GRANDE OESTE)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de LIMÃO THAITI, Fazenda Grande Oeste s/nº, Zona Rural, 47820-000, SÃO DESIDÉRIO/BA, Responsável Técnico: Luiz Antonio Quintella Cansação – CREA/AL: 1727-D. Correspondência: Av. Professor Guiomar Porto nº 377, Centro, 47800-000B, BARREIRAS/BA Tel: (77) 3623 2231, Fax: (77) 3623 2231, E-mail: fgo@uol.com.br

AGRA PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA, Rodovia BR 101 Norte Km 121, Bairro Córrego da Paciência, 29900-000, LINHARES/ES. Responsável Técnico: Fabrício José Falchetto – CREA/ES: 9088/D. Correspondência: Caixa Postal nº 110066, 29900-970, LINHARES/ES, Tel: (27) 2103 2000, Fax: (27) 3273 2216, E-mail: agra@agrapapaya.com

AGRÍCOLA FRAIBURGO S.A

Objetivo: Produção, Beneficiamento e **EXPORTAÇÃO** de **MAÇÃ**, Rodovia SC 453, Km 50 – Rio das Pedras, CEP: 89560-000, VIDEIRA – SC, Responsável Técnico: André Luiz Werner – CREA/SC: 23590. Correspondência: Rodovia SC 453, Km 50 – Rio das Pedras, CEP: 89560-000, VIDEIRA – SC, Tel: (49) 3551-3111, Fax: (49) 3531-1157, E-mail: trading@agricolafraiburgo.com.br

AGRÍCOLA NOVA FRUTA IMPOTAÇÃO E EXPOTAÇÃO DE PRODUTOS

AGRÍCOLAS LTDA (AGRÍCOLA NOVA FRUTA)

Objetivo: Beneficiamento e **EXPORTAÇÃO** de **MAMÃO FORMOSA**, Sítio Velame S/N, Zona Rural, 59695-000, Baraúna/RN, Responsável Técnico: Raimundo Rocha Matos Junior – CREA: 5059/D. Correspondência: Sítio Velame S/N, Zona Rural, 59695-000, Baraúna/RN Tel: (84) 9947 9571, (84) 9903 8781, E-mail: fernadocorti@servpro.com.br

AGROBAN AGROINDUSTRIAL LTDA (AGROBAN)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e **EXPORTAÇÃO** de **MAÇÃ**, Rua Maurício Zanotto, 400, Bairro Jardim América, 95200-000, VACARIA/RS, Responsável Técnico: Leandro Bortoluz – CREA/RS: 88241-D. Correspondência: Rua Maurício Zanotto, 400, Bairro Jardim América, 95200-000, VACARIA/RS, Caixa Postal 205, Tel/Fax: (54) 3232 2677, E-mail: Edgar@agroban.com.br

AGROBRAS – AGRÍCOLA TROPICAL DO BRASIL S/A (AGROBRAS)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e **EXPORTAÇÃO** de **MANGA** e **UVA**, Projeto Irrigado Senador Nilo Coelho, Lote 1, PA III, Zona Rural, 47300-000, CASA NOVA/BA, Responsável Técnico: Silvio Romero Lima Medeiro – CREA/PE: 13506/D e 7180/BA, Correspondência: Travessia João Pessoa nº 06, Centro, 56300-000, PETROLINA/PE, Tel: (87) 3862 1460, 3861 9915, Fax: (87) 3861 1942, E-mail: agrobras@uol.com.br

AGRODAN – AGROPECUARIA RORIZ DANTAS LTDA (AGRODAN)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e **EXPORTAÇÃO** de **MANGA**, Km 28, Estrada Vicinal, Belém / Ibó, Zona Rural, 56440-000, Belém do São Francisco/PE, Responsável Técnico: Luiz Eduardo Carvalho Souza Ferraz – PE021381-D, Correspondência: Rua Gal Joaquim Inácio, 790, Salas 806-808, Bairro Ilha do Leite, 50070-270, Recife/PE, Tel: (81) 3222 9002/3423 8367, Fax: (81) 3223 6733, E-mail: agrodan@agrodan.com.br

AGROFRUTAS – PRODUÇÃO, EXPORT. E IMPORT. LTDA (AGROFRUTAS)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MANGA, Projeto Irrigado de Brumado nº 08 - C.P. 08, Bairro Piçarrão, 46140-000, LIVRAMENTO DE NOSSA, SENHORA/BA, Responsável Técnico: Marcio Antoônio Fernandes Godim – CREA: 17690/D. Correspondência: Projeto Irrigado de Brumado nº 08 - C.P. 08, Bairro Piçarrão, 46140-000, LIVRAMENTO DE NOSSA SENHORA/BA, Caixa Postal 46.140-000, Tel: (77) 3444 1700, Fax: (77) 3444 1701, E-mail: braulina@hotmail.com e agrofrutas@maxxnet.com.br

AGRO INDUSTRIAL LAZZERI S.A. (LAZZERI)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ, Rodovia BR 285, Km 127,5, Bairro Sede, 95200-000, VACARIA/RS, Responsável Técnico: João Vicente Silveira – CREA/RS: 6574. Correspondência: Rodovia BR 285, Km 127,5, Bairro Sede, 95200-000, VACARIA/RS, Caixa Postal 305, Tel: (54) 3232 2144, Fax: (54) 3231 2957, E-mail: agro.industrial@lazzeri.com

AGRONOGUEIRA IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA (AGRONOGUEIRA)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MANGA, Projeto Senador Nilo Coelho, 591, Núcleo 2, 56302-970, PETROLINA/PE, Responsável Técnico: Marcelo Cavalcanti Nogueira – CRE/PE: 035840/D,.Correspondência: Rua Padre Henrique Almeida, 375, Bairro Ouro Preto, 56318-010, PETROLINA/PE, Postal: 258, Tel: (87) 3986 1044,3986 1510, Fax: (87) 3863 2855, E-mail: agronogueira@agronogueira.com.br, wesley@agronogueira.com.br, marcelo@agronogueira.com.br, cleiton@agronogueira.com.br

AGRONOL AGRO INDUSTRIAL S/A (AGRONOL)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA e LIMÃO. Fazenda Agronol S/N, Km 535, BR 020/242, Zona Rural, 47850-000, LUIZ EDUARDO, MAGALHÃES/BA, Responsável Técnico: Altair de Melo Lisboa – CREA/GO: 1356, Visto BA 9966. Correspondência: Rua Coronel Magno nº 50, Bairro Primavera, 47804-120, BARREIRAS/BA. Tel: (77) 3628 8500 e 3611 3808, Fax: (77) 3628 8508, E-mail: agronol@agronol.com

AGROPECUÁRIA ORGÂNICA DO VALE S/A

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de UVA. Estrada das Pedrinhas, Km 14, S/N Serrote do Urubu, 56328-270 – PETROLINA/PE. Responsável Técnico: Wilson Kenji Shishido, CREA: 5060490172/D. Correspondência: Caixa Postal: 101. Tele: (87) 2101 2850/2870, Fax: (87) 2101 2851, E-mail: wksvale@hotmail.com, labruniercomex@gmail.com

AGRPECUÁRIA LABRUNIER LTDA

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de UVA DE MESA.
Estrada dos Vermelhos, Km 12s/n, Zona Rural, 56395-000, LAGOA GRANDE/PE
Responsável Técnico: Wilson Kenji Shishido – CREA: 506049172/D
Correspondência: Caixa Postal: 101, Tel: (87) 2101 2850/2870, Fax: (87) 2101 2851
E-mail: wksvale@hotmail.com, labruniercomex@gmail.com

AGROPECUARIA SCHIO LTDA

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. BR 285, Km 124, Bairro Glória, 95200-000, VACARIA/RS. Responsável Técnico: Jaques Dias – CREA/RS: 076560
Correspondência: BR 285, Km 124, Bairro Glória, 95200-000, VACARIA/RS.
Caixa Postal 113, Tel: (54) 3232 6666, Fax: (54) 3232 2492, E-mail: agro@schio.com.br

AGROPECUÁRIA VALE DAS UVAS LTDA

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de UVA
Estrada das Pedrinhas, Km 14, S/N Serrote do Urubu, 56328-270 – PETROLINA/PE
Responsável Técnico: Wilson Kenji Shishido, CREA: 5060490172/D. Correspondência: Caixa Postal: 101. Tele: (87) 2101 2850/2870, Fax: (87) 2101 2851, E-mail: wksvale@hotmail.com, labruniercomex@gmail.com

AGROPEL AGRO INDUSTRIAL PERAZZOLI LTDA.

Objetivo: Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Rodovia SC 456, Km 39 – Liberata, 89580-000, FRAIBURGO/SC. Responsável Técnico: Elves Matiola – CREA/SC: 036950-0.
Correspondência: Rodovia SC 456, Km 39 – Liberata, 89580-000, FRAIBURGO/SC. Caixa postal 141, Tel: (49) 3251-3300, Fax: (49) 3251-3390. E-mail: diretoria@agropel.com.br.
Vinculada à Compradora: RBR TRADING IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.

AGROSPE AGRO INDÚSTRIA SÃO PEDRO DE VACARIA LTDA

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. BR 116, Nº 7213, Bairro Minuano, 95200-000, VACARIA/RS, Responsável Técnico: Josiel da Silva Cavalheiro – CREA/RS: 134351 /TD. Correspondência: BR 116, Nº 7213, Bairro Minuano, Vacaria/RS, 95200-000. Caixa Postal 403, Tel: (54) 3232 1200, Fax: (54) 3232 1200, E-mail: agrospe@agrospe.com.br

ALPINE EXPORTAÇÃO DE FRUTAS DO BRASIL LTDA

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MANGA. Lote 595, N2, PISNC, Zona Rural, 56300-000, PETROLINA/PE. Responsável Técnico: [...] – CREA/PE: 12970/D Correspondência: Lote 595, N2, PISNC, Zona Rural, 56300-000, PETROLINA/PE. Caixa Postal: 44, Tel: (87) 3031 1665, E-mail: alpine@yahoo.com.br

ARA AGRÍCOLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE TECIDOS LTDA –

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de UVA DE MESA. Rodovia Br407, Km 111,5, Fazenda Terra do Sol, Cohab Massangano, 56300-000, PETROLINA/PE. Responsável Técnico: Rodrigo Zucal – CREA/PE: 030224/D. Correspondência: Rodovia Br407, Km 111,5, Cohab Massangano, 56316-430, PETROLINA/PE. Caixa Postal: 203, CEP: 56310-770, Telefax: (87) 3986 3522, E-mail: araagricola@terra.com.br,

ARGOFRUTA COMERCIAL EXPORTADORA LTDA

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MANGA e UVA. Lote 615, N2, PISNC, Zona Rural, 56300-000 PETROLINA/PE. Responsável Técnico: Renata Castany Isern, CREA: 034910 D/PE. Correspondência: Lote 615, N2, PISNC, Zona Rural, 56300-000 PETROLINA/PE, Caixa postal 255. Tele/Fax: (55 87) 3863 6442, E-mail: rizelma_argofruta@yahoo.com.br

ASA AGRÍCOLA SANTO ANTONIO S/A

Objetivo: Produção e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA e LIMÃO. Fazenda Stº Antônio S/N, Km 548, BR 020/242, Z. Rural, 47850-000 LUIZ E. MAGALHÃES/BA. Responsável Técnico: Altair de Melo Lisboa – CREA/GO: 1356, Visto BA 9966. Correspondência: Rua Coronel Magno nº 50, Bairro Primavera, 47804-120, BARREIRAS/BA. Tel: (77) 3628 8500 e 3611 3808, Fax: (77) 3628 8508, E-mail: agronol@agronol.com. Vinculada à Beneficiadora e Exportadora: AGRONOL AGRO INDUSTRIAL S/A (AGRONOL)

ASHOK FRUTAS LTDA (ASHOK FRUTAS)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA. Rua Altamir Marchiori nº 1368, Bairro Planalto, 29901-350, LINHARES/ES. Responsável Técnico: Andréa de Oliveira Freitas Couto, CREA/GO: 9120/D. Correspondência: Rua Altamir Marchiori nº 1368, Bairro Planalto, 29901-350, LINHARES/ES. Tel: (27) 3372 4559 ,Fax: (27) 3372 4549, E-mail: qualitycontrol@ashokfrutas.com.br .Vinculada à Compradora: BRASFRUIT IMP. E EXPORTAÇÃO LTDA (DELIGHT GOLD)

BELLO FRUIT IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA Rodovia BR 101 – Km 941,5, Zona Rural, 45930-000, MUCURI/BA. Responsável Técnico: Alessandro Nunes Vieira – CREA/DF: 10599. Correspondência: Rodovia BR 101 – Km 941,5, Zona Rural, 45930-000, MUCURI/BA. Tel: (73) 3605 2323, Fax: (73) 3605 2323, E-mail: bello@bellopapaya.com.br. Vinculada à Fornecedora: GUIDO CALIMAN E JOÃO ADEMIR CALIMAN (FAZ. GUAIRA). Vinculada à Compradora: TROPICAL FRESH ALIMENTOS S/A (TROPICAL FRESH)

BIA AGRÍCOLA S/A

Objetivo: Produção e EXPORTAÇÃO de MAMÃO e LIMÃO. Fazenda Agrometa, Km 29, BA 825, Zona Rural, 47850-000, LUIZ EDUARDO MAGALHÃES/BA. Responsável Técnico: Altair de Melo Lisboa – CREA/GO: 1356, Visto - BA 9966. Correspondência: Rua Coronel Magno nº 50, Bairro Primavera, 47804-120, BARREIRAS/BA. Tel: (77) 3628 8500 e 3611 3808, Fax: (77) 3628 8508, E-mail: agronol@agronol.com .Vinculada à Beneficiadora e Exportadora: AGRONOL AGRO INDUSTRIAL S/A (AGRONOL)

BORTOLON AGROCOMERICAL LTDA (BORTOLON)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. BR 285 – Km 132, Bairro Chapada, 95200-000, VACARIA/RS. Responsável Técnico: Michael Jeremy Parizoto – CREA/SC: 55080-3. Correspondência: Rua Silveira Martins nº 678, Bairro Centro, 95200-000, VACARIA/RS. Tel: (54) 3231 1550, Fax: (54) 3231 1550, E-mail: bortolon@bortolon.com.br

BRASFRUIT IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA (DELIGHT GOLD)

Objetivo: Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA. Rua Fernandes Silva, 296 SUC 11 St. Norte, Bairro Brás, 03005-010, SÃO PAULO/SP. Correspondência: Av. Bigadeiro Faria Lima, 2954, Cond. Edifício Hyde Park , Conj. 83, 8º andar, Itaim Bibi, São Paulo/SP. Tel: (11) 3078 0865, Fax: (11) 3168 9253, haresh@brasfruit.com. Vinculada a Fornecedora: ASHOK FRUTAS LTDA (ASHOK FRUTAS)

BPF – BRASILIAN PREMIUM FRUIT IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MANGA. Av. Caminho do Sol, 112, sala A, Bairro Caminho do Sol, 56330-625, PETROLINA/PE. Responsável Técnico: Telma Bezerra Leite – CREA: 030005-D. Correspondência: o mesmo. Tel: (87) 3864 0357/1137, Fax: (87) 3864 3039, E-mail: rlucenajr@uol.com.br, rose@nfa.com.br

BPF – BRASILIAN PREMIUM FRUIT LTDA (BPF)

Objetivo: Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MANGA. Av. Caminho do Sol, 112, Bairro Caminho do Sol, 56330-625, Petrolina/PE. Responsável Técnico: Telma Bezerra Leite – CREA: 030005-D. Correspondência: o mesmo. Tel: (87) 3864 0357/1137, Fax: (87) 3864 3039, E-mail: rlucenajr@uol.com.br

BRASILUVAS AGRÍCOLA LTDA

Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de UVA. Estrada Juazeiro – Curuçá, Km 40 s/n, Zona Rural, Juazeiro/ BA, 48900-000. Responsável Técnico: Andréa Rosembach Aragon – CREA/BA: 29036. Correspondência: Estrada Juazeiro – Curuçá, Km 40 S/N, Zona Rural, Juazeiro/ BA, 48903-970. Tel: (74) 2102 8000, Fax: (74) 2102 8009, E-mail: brasiluvas@uol.com.br, rose@nfa.com.br

CALIMAN AGRÍCOLA S/A – Fazenda Santa Terezinha (CALIMAN AGRÍCOLA)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA. Rodovia BR 101 Norte, KM 111, 29900-970, Linhares/ES. Resp. Técnicos: Geraldo A. Ferregueti CREA/ES: 4322/D e Márcio S. Suzuki CREA/ES: 9273/D. Correspondência: o mesmo . Caixa Postal 52, Tel: (27) 2103 1500, Fax: (27) 2103 1501, E-mail: papaya@caliman.com.br. Vinculada à Compradora: PLUMP BRASIL PRODUÇÃO COMERCIALIZAÇÃO SERVIÇOS. IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS LTDA (PLUMP BRASIL)

CASTEL FRUTAS COMERCIAL LTDA

Objetivo: Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Final da Av. Beira Lago S/N, Bairro Interior, CEP: 89580-000, Fraiburgo/SC. Responsável Técnico: Décio Sipriano Constantino – CREA-SP: 116379/D. Correspondência: Final da Av. Beira Lago S/N, Bairro Interior, CEP: 89580-000, Fraiburgo/SC. Caixa Postal: 148, Tel: (49) 3246-3507 ou 3246 2832, Fax: (49) 3246-3507. E-mail: castelfrutas@uol.com.br

CM EXPORTAÇÃO LTDA – EPP (IPANEMA)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA. Rua Alagoas nº 350, Bairro Aviso, 29901-040, LINHARES/ES. Responsável Técnico: José Luiz Pernabe Puffon, CREA/ES: 8437/B. Correspondência: Rua Alagoas nº 350, Bairro Aviso, 29901-040, LINHARES/ES. Tel: (27) 3372 2610 (27) 3372 2354, Fax: (27) 3372 2610 (27) 3372 2354, E-mail: cmexportacao@hotmail.com. Vinculada às Compradoras: DAROS IMP. E EXP. DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA e EUROCONTE EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO LTDA

COOPERATIVA DOS FRUTICULTORES DA REGIÃO DE VACARIA (FRUTIVAL)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Estrada Federal BR 116, Km 36, Bairro Distrito Industrial, 95200-000, VACARIA/RS. Responsável Técnico: Mário Calvino Palombini – CREA/RS: 96072. Correspondência: BR 116, Km 36, Bairro Distrito Industrial, 95200-000, Vacaria/RS. Caixa Postal 093, Tel: (54) 3232 2909, Fax: (54) 3232 2909, E-mail: frutival@frutival.com.br. Vinculada à Compradora: FRUTIROL AGRÍCOLA LTDA (FRUTIROL)

COOPERATIVA REGIONAL AGROPECUÁRIA SERRANA (COOPERSERRA)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Rua Urubici – Parque de Exposição, Bairro Jardim Caiçara, 88600-000, SÃO JOAQUIM /SC. Responsável Técnico: Marcio Ferreira Beckhauser – CREA/SC: 070821-5. Correspondência: Rua Lauro Muller, 57, Centro, 88600-000, SÃO JOAQUIM /SC. Caixa Postal: 88, Tel: (49) 3233 0811, Fax: (49) 3233 0599, E-mail: laerte@cooperserra.com.br. Vinculada à Compradora: VALENTIM APPOLARI

DALAIO AGROPASTORIL LTDA (DALAIO)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Rua Glamir José Bertuzzi, 240, Bairro Industrial, 95200-000, Vacaria/RS. Responsável Técnico: Marcio Hubert – CREA/RS: 8635-1. Correspondência: Rua Glamir José Bertuzzi, 240, Bairro Industrial, 95200-000, Vacaria/RS. Caixa Postal 1510, Tel e Fax: (54) 3232 2877, E-mail: dalaio@dalaio.com.br

DAROS IMP. E EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA. Av. Saúde nº 116, Bairro Saúde, 13800-700, Mogi Mirim/SP. Responsável Técnico: José Luiz Bernarbe Buffon – CREA/ES: 008437/B. Correspondência: Rua Padre Roque nº 284, Cj. 4, Centro, 13800-033, Mogi Mirim/SP. Tel: (19) 3804 1212, Fax: (19) 3805 3753, site: www.darosbr.com.br, e-mail: darosbr@darosbr.com. Vinculada a Fornecedora: CM EXPORTAÇÃO LTDA – EPP

EBRAZ EXPORTADORA LTDA (EBRAZ EXPORTADORA LTDA)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MANGA e UVA. Projeto Irrigado de Maniçoba, Lote 288, Zona Rural, 48900-000, Juazeiro/ BA. Responsável Técnico: Gaudêncio Gomes Pereira Filho – CREA/MG: 33100/D. Corresp.: Av. Carmela Dutra 294, Ed. Torre Eiffel. Ap. 804, Centro, 48903-530, Juazeiro/BA, Caixa Postal 315, Tel: (74) 3618 0031/0032, Fax: (74) 3618 0031, E-mail: gpereira@ebraz. com.br

EUROCONTE EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO LTDA (BÁTIA)

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA. Av. Ibirapuera, 2907 Conjunto 801, Bairro Indianópolis, 04029-200, SÃO PAULO/SP Correspondência: Av. Ibirapuera, 2907 Conj. 801, Bairro Indianópolis, 04029-200, São Paulo/SP. Tel: (11) 5092 5388, 5092 4419, Fax: (11) 5092 4490, E-mail: batia@batia.com.br. Vinculada às Fornecedoras: CM EXPORTAÇÃO LTDA – EPP e AGROLIZ LTDA

FAZENDA SANTA TEREZINHA LTDA

Objetivo: Produção e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA. Rodovia BR 101, KM 36, Zona Rural, 58280-000, Mamaguape/PB. Responsável Técnico: Jose Caetano do Carmo Davi Junior – CREA: 4641/D. Correspondência: Rodovia BR 101, KM 36, Zona Rural, 58280-000, Mamaguape/PB. Caixa Postal: 34, Tel: (83) 3292 2944, Fax: (83) 3292 4553. E-mail: Robertojr@frutasdocemel.com.br

FARMERS ELEVATOR DO BRASIL AGROP. LTDA (FAZENDA CANTO DO RIO)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA.

Rodovia BR 020, KM 511, Zona Rural, 47850-000, Luiz E. Magalhães/BA. Responsável Técnico: Veralice Ribeiro dos Santos – CREA/BA: 33570/D. Correspondência: Rodovia BR 020, KM 511, Zona Rural, 47850-000, Luiz E. Magalhães/BA. Caixa Postal: 717, Tel: (77) 3628 1433/1690, Fax: (77) 3628 3989, E-mail: sergio@farmers.com.br

FINOBRASA AGROINDUSTRIAL S/A

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA e MANGA

Rodovia RN 118 Km 20, Fazenda Ubarana, 59508-000, IPANGUAÇÚ/RN

Responsável Técnico: Cassiano Libório Cavalcante – CREA/PE: 23633-D. Correspondência: Rodovia RN 118 Km 20, Fazenda Ubarana, 59508-000, Ipanguaçu/RN. Tel: (84) 3335 2216 , Fax: (84) 3335 2215, E-mail: finobrasa10@terra.com.br

FISCHER FRAIBURGO AGRÍCOLA LTDA (FISCHER)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Rodovia SC 453, Km 24,5 – Butiá Verde, 89580-000, Fraiburgo/SC. Responsável Técnico: Silvino Monaretto – CREA: 019871-5. Correspondência: Rodovia SC 453, Km 24,5 – Butiá Verde, 89580-000, Fraiburgo/SC. Caixa postal 141, Tel: (49) 3251-2399, Fax: (49) 3251-2399, E-mail: fischerfraiburgo@fischerfraiburgo.com.br

FMF FRUTICULTURA LTDA (FMF)

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. BR 116, Km 31, Fazenda São Paulino, 95200-000, Vacaria/RS. Responsável Técnico: Marcos Alexandre Borges – CREA/RS: 059097-D
Correspondência: BR 116, Km 31, Fazenda São Paulino, 95200-000, Vacaria/RS
Tel/Fax: (54) 3232 4107, E-mail: fmf@fmf.com.br

FRUITRADE COMERCIO E EXPORTAÇÃO LTDA

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MANGA e UVA. Lote 417, Projeto Curuçá, Galpão A, Zona Rural, 48900-000, Juazeiro/BA. Responsável Técnico: Luiz Alves do Santos – CREA/BA: 13189. Correspondência: R. Conselheiro João Alfredo, 2017, sala 01, Centro, Petrolina/PE, 56302-080. Tel: (74) 2102 1600/1618, Fax: (74) 2102 1618, E-mail: nelsonf@nfa.com.br, rose@nfa.com.br

FRUNATURE IMPORTADORA E EXPORTADORA LTDA

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAMÃO. Rua José Paulino 416, Bairro Centro, 13130-000, Campinas/SP. Correspondência: Rua José Paulino 416, Bairro Centro, 13130-000, Campinas/SP. Tel: (19) 3232 5616, Fax: (19) 3232 5616, E-mail: remo@riofruit.com.br
Vinculada á Fornecedora: FRUTAS SOLO LTDA EPP (FRUTAS SOLO)

FRUTÍCOLA ÁGUAS BRANCAS LTDA (PAN FRUTAS)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Rodovia SC 430, Km 21 – Águas Brancas, 88650-000, Urubici/SC. Responsável Técnico: Fábio Junior Felisbino – CREA/SC: 061707-4. Correspondência: Rodovia SC 430, Km 21 – Águas Brancas, 88650-000, Urubici/SC. Tel: (49) 3733-0042, Fax: (49) 3733-0042, E-mail: aguasbrancas@yahoo.com.br. Vinculada à Compradora: VALENTIM APPOLARI (BELLA ALIANÇA IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO)

FRUTAS SOLO LTDA EPP (FRUTAS SOLO)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA. Rua Projetada, s/nº, Bairro Córrego Alegre, 29970-000, Sooretama/ES. Responsável Técnico: Francisco C. O. Vidolin, CREA: 4160/D. Correspondência: Rua Projetada, s/nº, Bairro Córrego Alegre, 29970-000, Sooretama/ES. Caixa Postal: 22, Tel: (27) 3273 1376 ,Fax: (27) 3273 1376, E-mail: vidolin.adm@frutassolo.com.br. Vinculada às Compradoras: INDAIÁ EXOTIC IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA; RIO DOCE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA, FRUNATURE IMPORTADORA E EXPORTADORA; MULTIFRUIT IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA (MULTIFRUIT); PLUMP BRASIL PRODUÇÃO COMERCIALIZAÇÃO SERVIÇOS IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS LTDA (PLUMP BRASIL)

FRUTEX INDÚSTRIA E COMÉRCIO IMP. E EXP. LTDA (BRAZILAN FRUITS)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MANGA e UVA
Fazenda Várzea de Dentro, nº 150, Bairro Nado, 46140-000, Livramento De Nossa Senhora/ BA. Responsável Técnico: Christian Rodrigo Meira Lima – CREA/BA: 28796/D.
Correspondência: Fazenda Várzea de Dentro, nº 150, Bairro Nado, 46140-000, Livramento De Nossa Senhora/ BA . Caixa Postal 14, Tel: (77) 3444 2351, 3444 5000, Fax: (77) 3444 2244, E-mail: frutex@uol.com.br

FRUTICOLA FRANCESCOTTO LTDA

Objetivo: Produção e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Travessão 25 de março, s/nº - 1º Distrito, 95270-000, Flores Da Cunha/RS. Responsável Técnico: Domingos Eugênio Bebber – CREA/RS: 12365-D. Correspondência: Travessão 25 de março, s/nº - 1º Distrito, 95270-000, Flores Da Cunha/RS. Caixa Postal 261, Tel: (54) 3292 1796, Fax: (54) 3292 1796, E-mail: ffrancescotto@terra.com.br

FRUTÍCOLA IPÊ LTDA

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Rodovia SC 456, Km 39, Bairro Liberata, 89580-000, Fraiburgo/SC. Responsável Técnico: André Guttler – CREA: 25746-2. Correspondência: Rodovia SC 456, Km 39, Bairro Liberata, 89580-000, Fraiburgo/SC. Caixa Postal 141, Tel: (49) 3251 3300, Fax: (49) 3251 3390, E-mail: diretoria@agropel.com.br

FRUTICULTURA MALKE LTDA.

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Rua Malke Litwin. Iochpe, 1, Bairro Ferrovia, 88509-720, Lages/SC. Responsável Técnico: Vanderlei Domingos Valter – CREA/SC: 39191-9. Correspondência: Rua Malke L. Iochpe, 1, Bairro Ferrovia, 88509-720, Lages/SC. Tel: (49) 3225-3753, Fax: (49) 3225-3753, E-mail: malke@malke.com.br, Secretaria.malke@terra.com.br

FRUTIROL AGRÍCOLA LTDA (FRUTIROL)

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Fazenda Passo do Socorro S/N, Bairro Primeiro Distrito, 95200-000, Vacaria/RS. Responsável Técnico: Gianfranco Perazzollo – CREA/RS: 107785-D. Correspondência: BR 116, Km 33, Nº 13921, Bairro Industrial, 95200-000, Vacaria/RS. Caixa Postal 174, Tel: (54) 3232 1863, Fax: (54) 3232 0469, E-mail: frutirol@frutirol.com.br. Vinculada à Fornecedora: COOPERATIVA DOS FRUTICULTORES DA REGIÃO DE VACARIA (FRUTIVAL)

FRUTINE FRUTICULTURA ALIPRANDINI LTDA

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. BR 285, KM 104, Fazenda Moeirão, Bairro Primeiro Distrito, 95200-000, Vacaria/RS. Responsável Técnico: Henrique Eduardo Aliprandini – CREA/RS: 031409. Correspondência: Rua Soledade, 88, Bairro Santa Terezinha, 95200-000, Vacaria/RS. Caixa Postal 267, Tel/Fax: (54) 3231 3755, E-mail: frutini@frutini.com.br

FRUTIVITA S/A (FRUTIVITA)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MANGA e UVA.
Perímetro Irrigado Sen. Nilo Coelho, Lote Agrícola 1552, Zona Rural, 56300-000, Petrolina/PE. Responsável Técnico: Guilherme Florêncio Maciel, CREA: 024206-D/PE
Correspondência: Caixa Postal 55. Tel: (87) 3986 2569, 9998 8158, 99983427, Fax: (87) 3986 2569. E-mail: frutivita.pe@uol.com.br, gfmaciell@uol.com.br

GAIA IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA (GAIA)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA
Rua A S/N, Bairro Santa Agueda, 59570-000, CEARÁ MIRIM/RN. Responsável Técnico: Luciano Furtado de Mendonça – CREA/RN: 5807/D. Correspondência: Rua A S/N, Bairro Santa Agueda, 59570-000, Ceará Mirim/RN. Caixa Postal 045, Tel: (84) 3274 0022, Fax: (84) 3274 0022, E-mail: Luciano@gaiapapaya.com.br

GAIA IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA (GAIA)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA
Av. Miguel Couto nº 701, Bairro Palmital, 29906-820, Linhares/ES. Responsável Técnico: Carlos Henrique Rodrigues, CREA: 34099/D. Correspondência: Av. Miguel Couto nº 701, Bairro Palmital, 29906-820, Linhares/ES. Tel: (27) 2103 2800, Fax: (27) 2103 2807, E-mail: gaia@gaiapapaya.com.br

GLOBAL FRUIT IND. E COM. IMP. E EXP. LTDA (GLOBAL FRUIT)

Objetivo: Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MANGA, UVA e MELÃO
Quadra QI/E, Lote 13 e 14, Bairro Distrito Industrial São Francisco, 48900-000, Juazeiro/BA
Responsável Técnico: Roseane de Souza Lima, CREA: Corresp.: Quad. QI/E, Lote 13 e 14, Bairro Distrito Ind. S. Francisco, 48900-000, Juazeiro/BA. Tel: (74) 3611 4124, Fax: (74) 3611 4124, E-mail: globalfruit@uol.com.br

IBACEN AGRÍCOLA, COMÉRCIO E EXPORTAÇÃO LTDA (IBACEN AGRÍCOLA)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MANGA e UVA

Lote 417, Galpão B, Projeto Curaçá, Bairro Zona Rural, 48900-000, Juazeiro/BA. Tel: (74) 2102 1600, Fax: (74) 2102 1608, E-mail: seg.alimentar@nfa.com.br. Responsável Técnico: Rubem Cerqueira de Souza, CREA:34.747-D. Correspondência: Rua Conselheiro João Alfredo, Sala 01, Centro, 56302-080, Petrolina/BA. Fone /Faxl: (87) 3862 3737, E-mail : nelsonf@nfa.com.br

INDAIÁ EXOTIC IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA (INDAIÁ EXOTIC)

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA. Chácara Chapadão, S/N, Bairro Macuco, 13279-454, Valinhos/SP. Responsável Técnico: Ronaldo Farias da Silva – CREA: 0300174631. Correspondência: Chácara Chapadão, S/N, Bairro Macuco, 13279-454, Valinhos/SP. Caixa Postal 231, Tel: (19) 3881 2676, Fax: (54) 3881 3141. E-mail: indaiaexotic@indaiaexotic.com.br. Vinculada à Fornecedora: FRUTA SOLO LTDA

INTERFRUIT ALIMENTOS LTDA (INTERFRUIT)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA

Av. Conceição da Barra nº 2002, Bairro Shell, 29901-590, Linhares/ES. Responsável Técnico: José Guilherme Rizzo, CREA: 3418. Correspondência: Av. Conceição da Barra nº 2002, Bairro Shell, 29901-590, Linhares/ES. Tel: (27) 3371 3771, Fax: (27) 3371 2709, E-mail: interfruit@papaya.com.br. Vinculada à Compradora: RIO DOCE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA

ITACITRUS AGROINDUSTRIAL EXPORTADORA LTDA (ITACITRUS)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO e LIMÃO

Fazenda Nossa Senhora do Bom Sucesso I e II, Zona Rural, 48485-000, Sátiro Dias/BA.

Responsável Técnico: Raimundo Otonilson Silva Santos, CREA: 3664010. Correspondência: Rua Albertino Leal da Rocha,165, Bairro Centro, 4480-000, Inhambupe/BA. Tel: (75) 3431 2383/3411 4022, Fax: (75) 3431 2383, E-mail: giane@itacitrus.com.br

JMF AGROPECUÁRIA LTDA (MARIN PAPAYA)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA. Rua Cirilo Costa, Bairro Alegre, 29927-000, Sooretama/ES. Responsável Técnico: Sidney Tanaca CREA/PR: 28220/D. Correspondência: Av. Gov. Jones Santos Neves nº 1102/S04, Centro Linhares/ES, 29900-030. Caixa Postal 309, Tel: (27) 3264 3455, Fax: (27) 3371 6713. E-mail: marinpapaya@marinpapaya.com.br

JOSE RICARDO ASSUNÇÃO RIBEIRO (RIFRUTAL)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e Exportação de MANGA. Povoado Pau D'Ollho, Zona Rural, Livramento de Nossa Senhora/ BA, 46140-000. Responsável Técnico: Ricardo Juvelino Farias ribeiro – CREA/BA: 39401. Correspondência: Rua 1º de Maio nº 61, Bairro Centro, Livramento de Nossa Senhora/BA, 46140-000. Caixa Postal 18, Tel: (77) 3444 2589, Fax: (77) 3444 1315, E-mail: rifrutal@clubenet.com.br

J. V. COMERCIO IMPORTAÇÃO E Exportação LTDA (J.V.)

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAYA e MAMÃO FORMOSA. Rua Louisiana, 475, Chácara Campos Elíseos, 13050-171, Campinas/SP. Correspondência: Rua Louisiana, 475, Bairro Campos Elíseos, 13050-171, Campinas/SP. Tel: (19) 3227 0717, Fax: (19) 3929 3227 0717, E-mail: sunrainbow@planetsys.com.br. Vinculada à Fornecedora: SAFCO AGRÍCOLA IMPORTADORA E EXPORTADORA LTDA

KATOPÉ BRASIL LTDA (KATOPÉ)

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA. Tv. Francisco Gonçalves, 01, Salas 902 a 907, Bairro Comércio, 40015-090, Salvador/BA. Responsável Técnico: Fernando Henzel Neto – CREA/PE: 036709/D. Correspondência: Tv. Francisco Gonçalves, 01, Salas 902 a 907, Bairro Comércio, 40015-090, Salvador/BA. Tel: (71) 3241 1355, Fax: (27) 3241 1488, E-mail: tgoncalves@katope.com.br. Vinculada à Fornecedora: JMF AGROPECUÁRIA LTDA (MARIN PAPAYA)

MANGA AXÉ LTDA (MANGA AXÉ)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MANGA. Av. Lindemberg Cardoso nº 533, Taquari, 46140-000, Livramento De Nossa Senhora/BA. Responsável Técnico: Christian Rodrigo Meira Lima – CREA: 28796-D. Correspondência: o mesmo. Tel: (77) 3444 2072, Fax: (77) 3444 2072

MERCOCHEM AGROINDUSTRIAL E COMERCIAL LTDA

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Rua Adálio Guilherme da Silva, 191, Bairro Santa Fé, 95047-610, Caxias Do Sul/RS Responsável. Técnico: José Maria Reckiegel – CREA/RS: 54143. Correspondência: Rua Adálio Guilherme da Silva, 191, Santa Fé, 95047-610, Caxias Do Sul/RS. Tel/Fax: (54) 3028 3330, E-mail: mercochem@terra.

M.F. AGRICOLA LTDA

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de UVA DE MESA
Lote 235, Km 15, PISNC, Zona Rural, 56300-000 Petrolina/PE. Responsável Técnico: Carlos Augusto de Carvalho Prado, CREA/PE: 027511D. Correspondência: Estrada de Belém 901, Bairro Campo Grande, 52040-000 Recife/PE. Tele: (81) 3241 3438, (87) 3985 9161, Fax: (87) 3985 9161. E-mail: mfagricola@hotmail.com

MULTIFRUIT IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA (MULTIFRITS)

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAMÃO. Rua das Gardêneas, 75, Bairro Parque CECAP, 13373-350, Valinhos/SP. Correspondência: Rua das Gardêneas, 75, Bairro Parque CECAP, 13373-350, Valinhos/SP. Tel: (19) 39296235, Fax: (19) 3929 6222, E-mail: multfruits@multfruits.com.br. Vinculada à Fornecedora: FRUTAS SOLO LTDA EPP (FRUTAS SOLO)

MUNDO BRASIL COMÉRCIO, EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO LTDA

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAYA e MAMÃO FORMOSA. Rua Pedro Taques, 124, Bairro Consolação, 01415-010, São Paulo/SP. Correspondência: Rua Batatais, 196, Bairro Jardins. 01423-010, São Paulo/SP. Tel: (11) 3884 2533, Fax: (11) 3884 2811, E-mail: info@mundo-brasil.com, fernando.ferreira@mundobrasil.com. Vinculada à Fornecedora: SAFCO AGRÍCOLA IMPORTADORA E EXPORTADORA LTDA

MURANAKA COMERCIO IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA (AM EXPORT)

Objetivo: Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MANGA. Lote 634, Núcleo 1, Projeto Irrigado Sen. Nilo Coelho, Zona Rural, 56302-970, Petrolina/PE. Responsável Técnico: Emerson Costa de Oliveira, CREA: 031558-D/PE. Correspondência: o mesmo. Caixa Postal: 263, Tel: (87) 3863 4015, Fax: (87) 3863 2856. E-mail: flavio@amexpot.com.br, emerson@amexport.com.br

NOLEM COMERCIAL IMPORTADORA E EXPORTADORA S.A. (NOLEM)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO e MELÃO

Estrada do Melão, S/N Zona Rural, 62926-000, Quixeré/CE. Responsável Técnico: Antonio Alberto Carneiro Rocha – CREA: 1823-D. Correspondência: Av. Santos Dumont, 2088, 60150-160, Fortaleza/CE. Tel: (85) 3486 2918, Fax: (85) 3486 2918, E-mail: jader@nolem.com.br

PERBONI & PERBONI LTDA (PERBONI)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Av. Marcantônio, 789, Bairro Centro, 96250-000, Antônio Prado/RS. Responsável Técnico: Itacir Lorenzoni – CREA: 302461-D. Correspondência: Av. Marcantônio, 789, Bairro Centro, 95250-000, Antônio Prado/RS, Caixa Postal: 114, Tel: (54) 3293 1918, Fax: (54) 3293 1918. E-mail: perbonirs@perboni.com.br, sirleyaas@yahoo.com.br

PLUMP BRASIL PRODUÇÃO COMERCIALIZAÇÃO SERVIÇOS IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS LTDA (PLUMP BRASIL)

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAMÃO. Av. Tancredo Neves, 1632, Salas 603 e 604 – Torre Sul, Salvador Trade Center, Bairro Caminho da Árvore, 41.820-020, Salvador/BA. Correspondência: O mesmo. Tel: (71) 3113 1146/49, Fax: (71) 3113 1138, E-mail: alexcunha@plumpfruits.com, fabiogomes@plumpfruits.com Vinculada à Fornecedora: CALIMAN AGRÍCOLA S/A, CNPJ:39.267.901/0001-80 e FRUTAS SOLO LTDA EPP

POMIFRAI FRUTICULTURA S.A (POMIFRAI)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Rodovia SC 453, Km 28 – vila Gala, CEP: 89580-000, Fraiburgo/SC. Responsável Técnico: Alcides Henrique Penno – CREA: 8086-5. Correspondência: Rodovia SC 453, Km 28 – vila Gala, CEP: 89580-000, Fraiburgo/SC. Tel: (49) 3251-2211, Fax: (49) 3251-2232, E-mail: pomifrai@pomifrai.com

POMAGRI FRUTAS LTDA. (POMAGRI)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Rodovia SC 456, Km 36 – Liberata, CEP: 89580-000, Fraiburgo/SC. Responsável Técnico: Glvan Espedito Lemos – CREA/SC: 041513-6. Correspondência: Rodovia SC 456, Km 36 – Liberata, CEP: 89580-000, Fraiburgo/SC. Tel: (49) 3246-2755, Fax: (49) 3246-5335, E-mail: pomagri@pomagri.com.br

POMILAND AGRÍCOLA LTDA

Objetivo: Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Final da Av. Beira Lago S/N, Bairro Interior, CEP: 89580-000, Fraiburgo/SC. Responsável Técnico: Renato Francisco Fleith – CREA: 018403-3. Correspondência: Final da Av. Beira S/N, Bairro Interior, CEP: 89580-000, Fraiburgo/SC. Caixa Postal: 148, Tel: (49) 3246-3507 ou 3246 2832, Fax: (49) 3246-3507. E-mail: pomiland@brturbo.com.br

POMESUL FRUTAS LTDA (POMESUL)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Rodovia BR 282, Km 128 – Centro, CEP: 88680-000, Bom Retiro/SC. Responsável Técnico: Sérgio Luiz Mattos – CREA: 033577-5. Correspondência: Rodovia BR 282, Km 128 – Centro, CEP: 88680-000, Bom Retiro/SC. Tel: (49) 3277-0447, Fax: (49) 3277-0477, E-mail: pomesul@pomesul.com.br. Vinculada à Compradora/Exportadora: RENAR MAÇÃS S.A

PRAX AGROPECUÁRIA LTDA (PRAX)

Objetivo: Produção e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. BR 116, Km 33, Bairro Industrial, Vacaria/RS, 95200-000. Responsável Técnico: Alexandre Borges – CREA/RS: 059097-D Correspondência: BR 116, Km 33, Bairro Industrial, Vacaria/RS, 95200-000. Caixa Postal 304, Tel: (54) 3232 2911, Fax: (54) 3232 2764, E-mail: prax@prax.com.br

PRITAM FRUIT EXPORTAÇÃO LTDA (SÍTIO LAGO AZUL)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de LIMA-ÁCIDA e MANGA BR 235, Km 65, Estrada São Vitor, Zona Rural, 47300-000, Casa Nova/BA, Responsável Técnico: José Ideildo Guimarães – Reg. Cons: 5280-D/PB. Correspondência: o mesmo, Caixa Postal 001, Tel: (74) 3536-2130, Fax: (74) 3536-2130, E-mail: pritamfruit@terra.com.br Vinculada à Compradora/Exportadora: BRASFRUIT IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA

RASIP AGRO PASTORIL S.A

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Rodovia Federal BR 116, Km 33, Bairro Distrito Industrial, 95200-000, Vacaria/RS. Responsável Técnico: Alecir Guerino Webber – CREA/RS: 116587/TD. Correspondência: BR 116, Km 33, Bairro Distrito Industrial, 95200-000, Vacaria/RS. Caixa Postal 212, Tel: (54) 3231 4700, Fax: (54) 3232 2872, E-mail: rasip@rasip.com.br

RBR TRADING IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA (RBR TRADING)

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Rua Madre Paulina, 21 – sala 33, Fraiburgo/SC, 89580-000. Correspondência: Rua Madre Paulina, 21 – sala 33, 89580-000, FRAIBURGO/SC
 Tel: (49) 3246-1606, Fax: (49) 3246-1606 E-mail: ayres@rbrtrading.com.br. Vinculada à
 Fornecedora: AGROSPE AGRO INDÚSTRIA SÃO PEDRO DE VACARIA LTDA

RENAR MAÇÃS S.A (RENAR)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Rua Nereu Ramos, 219, Centro, CEP: 89580-000, Fraiburgo/SC. Responsável Técnico: Luiz Fernando Boeing, CREA: 27096-6. Correspondência: o mesmo. Responsável Técnico: Luiz Fernando Boeing, CREA: 27096-6. Tel: (49) 3251-2500, Fax: (49) 3251-2504, E-mail: renar@renar.agr.br
 Vinculada à Fornecedora: POMESUL FRUTAS LTDA

RIO DOCE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA (RIO DOCE)

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA. Estrada Noburu Hirayama, S/N, Bairro Macuco, 13279-454, Valinhos/SP. Responsável Técnico: Ronaldo Farias da Silva – CREA: 0300174631. Correspondência: Estrada Noburu Hirayama, S/N, Bairro Macuco, 13279-454, Valinhos/SP. Tel: (19) 3881 2676, Fax: (54) 3881 3141, E-mail: rio_doce@terra.com.br.
 Vinculada às Fornecedoras: FRUTA SOLO EPP LTDA e INTERFRUIT ALIMENTOS LTDA

RIO FRUTAS EXPORTAÇÃO LTDA (RIO FRUTAS)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MANGA. Km 29, Estrada Vicinal, Belém / Ibó, Zona Rural, 56440-000, Belém do São Francisco/PE. Responsável Técnico: Luiz Eduardo Carvalho Souza Ferraz – PE021381-D. Correspondência: Rua Gal Joaquim Inácio, 790, Salas 806-808, Bairro Ilha do Leite, 50070-270. Recife/PE. Tel: (81) 3222 9002/3423 8367, Fax: (81) 3223 6733

RUBIFRUT AGROINDÚSTRIAL LTDA

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. BR 116, KM 34 S/N, Bairro Distrito Industrial, 95200-000, Vacaria/RS. Responsável Técnico: Marcos Derossi – CREA/RS: 74816. Correspondência: BR 116, Km 34 S/N, Bairro Distrito Industrial, 95200-000, Vacaria/RS. Caixa Postal 92, Tel: (54) 3232 2777, Fax: (54) 3232 2765, E-mail: rubifrut@rubifrut.com.br

SAFCO AGRÍCOLA IMPORTADORA E EXPORTADORA LTDA

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO. Rodovia BR 101, KM 126,5, Sítio Comel, 29927-000, Soretama/ES. Responsável Técnico: Patrícia Vianna Magri Lopez, CREA: 5060939848. Correspondência: Rodovia BR 101, KM 126,5, Sítio Comel, 29927-000, Soretama/ES. Fax: (27) 3273 1580, E-mail: alessandra@safco.com.br, safco@safco.com.br

SPECIAL FRUIT IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA (SPECIAL FRUIT)

Objetivo: Importação e EXPORTAÇÃO de UVA e MANGA. Rodovia Juazeiro/Curuçá, Km 18 s/n, Zona Rural, 48903-970, Juazeiro/BA. Responsável Técnico: Anderson Evangelista Sobreira, CREA: 37761/D e Antonio Henrique C. de Aquino, CREA/BA: 35043. Correspondência: Rodovia Juazeiro/Curuçá, Km 18 s/n, Zona Rural, 48903-970, Juazeiro/BA Caixa Postal: 072, Tel: (74) 2102 5322, Fax: (74) 2102 5332, E-mail: andersonsobreira@oi.com.br, spmanga@uol.com.br e sf-henrique@uol.com.br

TIMBAÚBA AGRÍCOLA S/A

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MANGA e UVA. Rodovia BR 122, Km 174, Núcleo 11 PISNC, Zona Rural, 56300-000, Petrolina/PE. Responsável Técnico: Fábio Passos Monteiro, CREA/BA: 27026/D, Visto: 6545-PE. Correspondência: BR 122, Km 174, Núcleo 11 PISNC, Zona Rural, 56300-000, Petrolina/PE Caixa Postal: 123, Tel: (87) 3866 8700, Fax: (87) 3866 8700. E-mail: cecilia@timbaubaagricola.com.br

TODD KENNETH TOPP (FAZENDA CANTO DO RIO)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO. Rodovia BR 020, Km 511, Zona Rural, 47850-000, Luiz E. Magalhães/BA. Responsável Técnico: Veralice Ribeiro dos Santos, CREA/BA: 33570/D. Correspondência: Rodovia BR 020, Km 511, Zona Rural, 47850-000, Luiz E. Magalhães/BA. Caixa Postal: 717, Tel: (77) 3628 1433/1690, Fax: (77) 3628 3989, E-mail: sergio@farmers.com.br

TROPICAL FRESH ALIMENTOS S/A (TROPICAL FRESH)

Objetivo: Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO. Av. Emilia Mossri, 44, Bairro César de Souza, MOGI DAS CRUZES/SP, 08820-520. Responsável Técnico: Alexandre Monteiro Kapritckoff – CREA: 5080779757/D. Correspondência: Av. Emilia Mossri, 44, B. César de Souza, MOGI DAS CRUZES/SP, 08820-520. Tel: (11) 4739 1072/1047, Fax: (11) 4792 6657, E-mail: alexandre.kapri@tropicalfresh.com.br. Vinculada à Fornecedora: BELLO FRUIT IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA; Vinculada à Compradora: BAKKVOR

UGBP – PRODUÇÃO E EXP. LTDA (UNION OF GROWERS OF BRAZILIAN PAPAYA)

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de MAMÃO PAPAIA. Rodovia BR 101 Norte, Km 142, Bairro Canivete, 29909-983. Linhares/ES. Responsável Técnico: Patrícia Vianna Magri Lopez, CREA: 5060939848. Correspondência: Rodovia BR 101 Norte, Km 142, bairro Canivete, 29909-983, Linhares/ES. Tel: (27) 2103 5100 ,Fax: (27) 2103 5102, E-mail: rmartins@ugbp.com

VDS EXPORT LTDA

Objetivo: Produção, Beneficiamento e EXPORTAÇÃO de UVA. Rua Eng. Carlos Pinheiro 342, Bairro Centro, 56304-070 Petrolina/PE. Responsável Técnico: Shirley Santana Lourenço Tamai, CREA: 28552 D/PE. Correspondência: Rua Eng. Carlos Pinheiro 342, Bairro Centro, 56304-070 Petrolina/PE. Tele/Fax: (87) 3862 1688, E-mail: shirley@vdsexport.com.br

VDS EXPORT LTDA

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Br 122, Estrada Petrolina/Recife, S/N, Lote 02 a 07, Quadra B, Loteamento Jardim Boa Esperança, 56320-700, Petrolina/PE. Correspondência: Rua Eng. Carlos Pinheiro 342, Bairro Centro, 56304-070 Petrolina/PE. Tele: (87) 2101 1888, Fax: (87) 3862 1688, E-mail: vdsexport@uol.com.br, daniela@vdsexport.com.br.

Vinculada à Fornecedora: AGROSPE AGRO INDÚSTRIA SÃO PEDRO DE VACARIA LTDA

VALENTIM APPOLARI (BELLA ALIANÇA IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO)

Objetivo: EXPORTAÇÃO de MAÇÃ. Rua Passo da Pátria, 1689, Bairro Bela Aliança, 05.085-000, São Paulo/SP. Responsável Técnico: Hamilton Schmidt – CREA: 1700003669-7
Correspondência: Rua Passo da Pátria, 1689, Bairro Bela Aliança, 05.085-000, São Paulo/SP
Tel: (11) 3644 5571, E-mail: belavistaceasa@uol.com.br. Vinculada às Fornecedoras: COOPERATIVA DOS FRUTICULTORES DA REGIÃO DE VACARIA (FRUTIVAL), COOPERATIVA REGIONAL SERRANA (COOPERSERRANA) e FRUTÍCOLA ÁGUAS BRANCAS LTDA (PAN FRUTAS)