

Eixo Temático: Inovação e Sustentabilidade

**RELAÇÕES EMPRESAS E UNIVERSIDADE: ALIANÇA COMPETITIVA DE UMA
ÁREA EXPERIMENTAL AGRÍCOLA**

Mara Aparecida Barnaski Fagundes

Palavras-chave: redes de cooperação, área agrícola, competitividade.

INTRODUÇÃO

O contexto da globalização é um processo evolutivo da sociedade, onde as mudanças, nesse cenário mundial, dificultam as condições de sobrevivência das empresas e aliado a outros fatores que impõem às empresas a formação de diferentes arranjos, na busca de se manterem no mercado competitivo, obrigando as mesmas a estabelecerem relações cooperativas, com vistas a obter os fatores de produção necessários à sua manutenção nos mercados. (MOTTA, 2010).

Segundo Doz e Hamel (2000), as ambições e interesses estratégicos compartilhados, centradas em um inimigo comum, são considerados por gerentes como chaves para superar a rivalidade entre parceiros e manter uma aliança em funcionamento. Portanto, devido a uma variedade de termos que são utilizados na apresentação dos relacionamentos interorganizacionais, estes incluem: redes, joint ventures, alianças estratégicas e cooperação, para fornecer um exemplo da variedade que existe.

As pesquisas sobre os meios aplicados para acelerar e consolidar a interação entre universidades e empresas tem variado quanto à natureza. Algumas destas investigações são feitas com o propósito de criar relatórios, de interesse principalmente dos órgãos estatais. Algumas considerações referem-se aos setores nos quais, a maior parte dos estudos de interações e parcerias estão concentradas, em especial, na área de engenharia e tecnologia. Nesse contexto, dentro das esferas de estudo que carecem de investigação mais detalhada, destaca-se a área agrícola, principalmente aquelas destinadas à pesquisa e ensino, onde as alianças surgem como uma resposta a essas exigências do mercado. Assim o presente estudo pode contribuir para o entendimento das alianças entre empresas na área experimental de uma Instituição de Ensino Superior, resultando na em uma discussão sobre potencialidades de resolução da seguinte questão problema: Como pode ser formada uma rede interorganizacional de alianças em uma área experimental agrícola de uma Instituição de Ensino Superior Comunitária?

MÉTODO

O presente estudo caracteriza-se por ser um estudo de caso de natureza exploratória e com corte transversal de análise. Ainda, definido por Yin (2010) como a “estratégia preferida para responder a questões do tipo “como” e por que”, e para focalizar fenômenos contemporâneos inseridos em algum contexto da vida real (YIN, 2010, p. 19)”.

A população da pesquisa é composta pelas empresas participantes da área experimental da IES bem como os professores e técnicos envolvidos com a área. O processo de escolha dos entrevistados de cada rede se deu por meio da técnica de amostragem não probabilística conhecida como *Respondent Driven Sampling* (RDS) que é a mesma família de amostragens “bola de neve”, na qual os elementos seguintes da amostra são recrutados a partir da rede de conhecidos dos elementos já presentes na amostra, formando as cadeias de referência. Com este método, além das informações individuais, é possível estudar também às relações entre os indivíduos (ALBUQUERQUE, 2009). O critério utilizado foi o de relacionamentos com a área experimental partindo do agente chave do desenvolvimento do projeto da área, o qual é professor da IES.

A coleta seguiu de maneira qualitativa e envolveu a obtenção de dados descritivos provenientes da interação e interlocução direta entre o pesquisador e os indivíduos participantes das redes analisadas, visando a uma melhor compreensão dos fenômenos observados. As entrevistas ocorreram no período de 17 de março de 2017 e 18 de março de 2017 com a participação de 21 empresas que compõe a rede, as quais estão listadas no quadro 1.

Quadro 1: Empresas entrevistadas

Empresas	Empresas
1. Vence Tudo	2. Gehn
3. Fertcel	4. Topplant
5. Coopertec / Preservado	6. Adama
7. Yara Fertilizantes	8. Basf
9. Simbiose	10. Cooperfield
11. Difere	12. Atec/Altech
13. Agroprecision	14. Alta
15. Nutrifarma	16. Nortex
17. Cotripal	18. Dupont
19. Angus	20. Green
	21. Emater

Fonte: Dados da Pesquisa

RESULTADOS E DISCUSSÕES

A partir das entrevistas foi possível utilizando os direcionadores de competitividade apresentado no quadro 2 e pelas entrevistas realizadas junto a área experimental delimitar e apresentar uma rede de relacionamentos entre universidade e empresas do agronegócio.

Quadro 2: Direcionadores de competitividade

Ganhos competitivos	Definição	Variáveis
Tecnologia	Tecnologia “é o conjunto organizado de todos os conhecimentos – científicos, empíricos ou intuitivos – empregados na produção e comercialização de bens e serviços.”	Projetos; produtos; atualizações tecnológicas.
Insumos e Infraestrutura	São os recursos que tornam a atividade produtiva possível e que a partir de quatro eixos de recursos principais da atividade produtiva.	a) terra, ou recursos naturais – água, minerais, madeiras, peixes, solo para fábricas e terra fértil para a agricultura; b) trabalho, ou recursos humanos – pessoal administrativo, técnicos, engenheiros, gerentes e administradores; c) capital – compreende o conjunto de bens e serviços: máquinas, equipamentos, prédios, ferramentas e dinheiro; d) capacidade empresarial – envolve um segmento dos recursos humanos da economia, que assume riscos junto ao mercado.
Gestão das unidades de produção	Habilidade e capacidade de gestão nas suas relações com fornecedores e clientes.	Qualidade, certificação, planejamento, controle de custos, planejamento etc.

Ambiente institucional	O ambiente institucional é o conjunto de regras básicas sociais, legais e políticas que estabelecem as bases para a produção, a troca e a distribuição.	As regras que definem os direitos de propriedade, os direitos de contrato etc, além dos fatores macroeconômicos, os programas e políticas governamentais, tributação e comércio internacional.
Relações sociais	O aprofundamento das relações entre os indivíduos, o crescimento do sentimento de família e a evolução das relações do grupo para além daquelas puramente econômicas.	Limitação do oportunismo Ampliação da confiança Acúmulo de capital social Laços familiares Reciprocidade Coesão interna
Coordenação e Governança	São as variáveis que determinam as formas e as relações entre as organizações.	Indicadores para coordenar as transações pelos agentes na garantia de eficácia dos contratos.
Estrutura de Mercado	Oferta e demanda se referem “ao comportamento das pessoas quando integram nos mercados”, e mercado “é um grupo de compradores e vendedores de um dado bem ou serviço.”	Número de empresas na área experimental, nível de concentração, capacidade de produção, tamanho médio das empresas produtoras, diferenciação dos produtos oriundos da cadeia etc.

Fonte: Adaptado de Mattos; Guimarães (2005); Batalha; Souza Filho (2009); De Aro et. al. (2010).

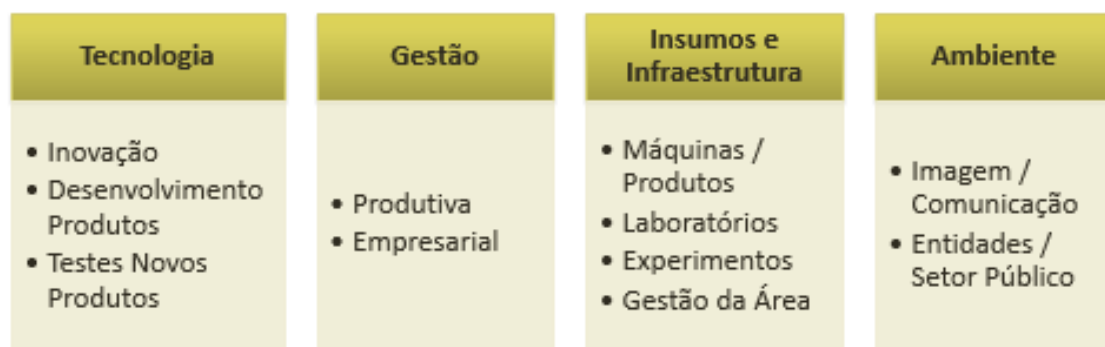
Pode-se verificar uma estrutura determinada onde foi possível identificar nas entrevistas uma missão e objetivos para as empresas estarem em uma área experimental e a relação comum com a Universidade:

Missão: Ser referência em ensino e tecnologias na gestão produtiva agrícola.

Objetivo: Desenvolver a cultura e o comportamento das pessoas quando integram o mercado da produção agrícola determinando as relações de negócios.

Para atender essa missão e objetivos a rede pode ser estruturada nos preceitos do Programa Redes de Cooperação onde os direcionadores de competitividade desenvolvidos por Batalha e Souza Filho, 2009 formando equipes, Figura 1. O funcionamento da rede se dará através de equipes de trabalho às quais estão centradas em objetivos específicos e que proporcionarão na interdependência o atingimento do objetivo e finalidade da rede.

Figura 1 – Equipes a partir dos direcionadores de competitividade



Elaborado pelos autores

Fonte:

Esses apontamentos teóricos empíricos geraram as seguintes hipóteses de pesquisa:

HIPÓTESE1: Há uma relação direta com o uso de novas tecnologias, insumos e infraestrutura e a gestão das unidades de produção, gerando projetos, aproveitamento dos recursos naturais e humanos, bem como a qualidade e a certificação promovidos pela rede com a dependência de empresas parceira.

HIPÓTESE2: quando se leva em consideração os projetos, o aproveitamento dos recursos naturais e humanos e a qualidade e a certificação são determinantes para a dependência das empresas com a rede a partir da fase de desenvolvimento em que a rede se encontra.

HIPÓTESE3: Há uma relação direta com o ambiente institucional e as relações sociais, gerando políticas internas, contratos e comércio.

HIPÓTESE4: As políticas internas estão relacionadas com a aprendizagem conjunta da IES e das empresas parceiras. Contratos e comércio surgem como uma consequência direta desses relacionamentos.

HIPÓTESE5: Há pouca relação entre a coordenação e governança e a estrutura de mercado, o que ainda não gera indicadores, transações e eficácia, levando-se em consideração o número de empresas na área experimental.

HIPÓTESE6: Os indicadores norteiam as transações entre as empresas parceiras. Verificando os potenciais ganhos competitivos de uma rede interorganizacional de cooperação.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo investigou, por meio de evidências teóricas e empíricas, como as ações coletivas interorganizacionais revisam e complementam as perspectivas dominantes no campo da estratégia, como as alianças e a competitividade. Conforme demonstrado, as alianças e a competitividade possibilitam maior compreensão das perspectivas de estrutura do agronegócio. Às evidências observadas na área experimental foi possível corroborar os postulados teóricos apresentados.

De modo geral, a rede organizacional discutida neste artigo gera algumas hipóteses e implicações para pesquisa nesse campo. A primeira delas questiona a tecnologia, preconizada pela perspectiva dos projetos e produtos, mostrando que também é possível uma maior competitividade a partir de ações coletivas (JARILLO, 1988; DYER & NOBEOKA, 2000). As estratégias coletivas complementam igualmente as relações interorganizacionais, demonstrando que insumos e infraestrutura, também podem sustentar uma estratégia competitiva e eficaz (HALL, 1992, 1993; POWELL, 1998). Não obstante, a gestão das unidades de produção aponta a possibilidade de redução de custo de transação através das relações sociais proporcionada pelo ambiente institucional.

É importante observar as limitações deste estudo. As evidências consideram pouca relevância entre coordenação e governança e a estrutura de mercado. Devido às características específicas da área experimental e de seu contexto (BALESTRIN; VERSCHORRE; PERUCIA, 2014). As evidências apresentadas representam apenas 21 empresas presentes na área experimental, dessa forma sugere-se a realização de novas investigações empíricas, aprofundando e expandindo para as demais empresas, o que representaria avanços relevantes no potencial de cooperação na rede interorganizacional agrícola.

A formação das equipes de trabalho deverá ocorrer de modo que venha corroborar com esses indicadores, e formará a interdependência a partir do crescimento da rede.

REFERÊNCIAS

- ALBUQUERQUE, E. M. Avaliação da Técnica de Amostragem “Respondent-Driven Sampling na Estimação de Prevalências de Doenças Transmissíveis em Populações Organizadas em Redes Complexas. 2009. F 99. **Dissertação de Mestrado**. Ciências na área de Saúde Pública, Escola Nacional de Saúde Pública Sergio Arouca, Rio de Janeiro, 2009.
- DE ARO, Edson Rodrigues; BATALHA, Mario Otavio. Competitividade da Madeira Serrada do Estado de Mato Grosso-Brasil. **Gestão & Regionalidade (Online)**, v. 29, n. 87, 2013.
- BATALHA, Mário Otávio; SOUZA FILHO, Hildo Meirelles. Analisando a Competitividade de Cadeias Agroindustriais: uma proposição metodológica. **Agronegócio no MERCOSUL: uma agenda para o desenvolvimento**. São Paulo: Atlas, p. 122, 2009.
- BALESTRIN, A.; VERSCHOORE, J.R.; PERUCIA, A. A visão relacional da estratégia: evidências empíricas em redes de cooperação empresarial. **Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v. 11, n. 1, 47-58, 2014.
- DYER, J.; NOBEOKA, K. Creating and managing a high-performance knowledge-shoring network: the Toyota case. **Strategic Management Journal**, v. 21 (3), 345-367, 2000.
- DOZ, Y. L.; HAMEL, G. **A vantagem das alianças: a arte de criar valor através de parcerias**. Rio de Janeiro: Qualitymark. 2000.
- HALL, R. The strategic analysis of intangible resources. **Strategic Management Journal**, v. 13, n. 2, 135-144, 1992.
- HALL, R. A framework linking intangible resources and capabilities to sustainable competitive advantage. **Strategic Management Journal**, v. 14, n. 8, 607-618, 1993.
- JARILLO, C. On strategic networks. **Strategic Management Journal**, v. 9, n. 1, 31-41, 1988.
- MOTTA, P. R. **Transformação organizacional: a teoria e prática de inovar**. Rio de Janeiro, Qualitymark, 1998.
- POWELL, W. W.; KOPUT, K. W.; SMITHDOERR, L. Interorganizational collaboration and the locus of innovation: Networks of learning in biotechnology. **Administrative Science Quarterly**, v. 41, n. 1, 1996.
- POWELL, W. Learning from collaboration: knowledge and networks in the biotechnology and pharmaceutical industries. **California Management Review**, v. 40, n. 3, 228-240, 1998.
- YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.