



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.



ANÁLISE DA PRODUÇÃO DE HORTALIÇAS SOB A ÓTICA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO, NA CIDADE DE CAMPO GRANDE - MS

KELLY WOLFF CORDEIRO; CÍCERO ANTÔNIO OLIVEIRA TREDEZINI; CRISTIANE MIRIAN CARVALHO;

UFMS

CAMPO GRANDE - MS - BRASIL

tredezini@uol.com.br

APRESENTAÇÃO ORAL

Economia e Gestão do Agronegócio

Análise da Produção de Hortaliças sob a Ótica da Economia dos Custos de Transação, na cidade de Campo Grande - MS

Grupo de Pesquisa: 2 – Economia e Gestão do Agronegócio

Resumo

O presente trabalho tem como objetivo caracterizar a oferta dos produtores de hortaliças nas micro-bacias Bandeira e Segredo na cidade de Campo Grande – MS. Para o desenvolvimento deste estudo foi adotado o método indutivo e utilizado dados secundários do IBGE, CEASA/MS, e primários obtidos com a pesquisa de campo junto aos produtores rurais. A partir destas informações procedeu-se uma análise dos atributos transacionais presentes nas negociações dos produtores. Constatou-se que estes têm carência de informações e dificuldade de união, o que dificulta o poder de barganha tanto para compra de insumos quanto para venda das hortaliças.

Palavras-chaves: Hortaliças; Custos de Transação; Nova Economia Institucional.

Abstract

This work aims to characterize the offer producers of vegetables in the micro-basins Bandeira and Segredo in the city of Campo Grande - MS. For the development of this study was adopted and the inductive method used data side of the IBGE, CEASA / MS, and the primary obtained with a search field. Since this information has to be a transactional analysis of the attributes of producers in the negotiations. It appeared that



they have lack of information and difficulty in union, which hinders the power to bargain both for purchasing inputs and for sale of vegetables.

Key Words: Vegetables, Transaction Costs, New Institutional Economy.

1. INTRODUÇÃO

No último decênio, a produção de hortaliças no país aumentou 33% ao passo que a área foi reduzida em 5% e a produtividade aumentou 38 %. Três quartos do volume da produção se concentram nas regiões Sudeste e Sul enquanto que o Nordeste e o Centro-Oeste produzem 25 % do total produzido (MELO; VILELA, 2007).

Em 2005, a produção total de hortaliças foi de 17.385,9 mil toneladas, ocupando uma área cultivada de 785,2 mil ha. O valor total da produção foi estimado em R\$ 11.482,42 milhões. Apenas seis hortaliças (tomate, batata, melancia, cebola, cenoura e batata-doce), respondem por mais de 64 % do volume total produzido (MELO; VILELA, 2007).

A produção de hortaliças tem destacada importância como atividade econômica, pois tem a capacidade de fixar o homem no campo, uma vez que gera, por hectare, de 3 a 6 empregos diretos e o mesmo número de indiretos, e servir como um meio de subsistência, o que por sua vez pode garantir a sustentabilidade e promover o desenvolvimento local, pois quanto ao rendimento, este pode variar entre US\$ 2 mil e US\$ 25 mil por hectare (FAULIN; AZEVEDO, 2003).

Além dessas características, tal atividade não requer grandes extensões de terra, se comparado com outras atividades agrícolas, para que tenha viabilidade econômica. Também exige pouco conhecimento técnico e baixo nível de investimento para iniciar a atividade. Outro aspecto peculiar é quanto ao tipo de exploração, pois 60% da produção ocorrem via exploração familiar em áreas com menos de 10 hectares, os quais são intensivamente utilizados (MELO; VILELA, 2007).

Os principais problemas enfrentados pela horticultura estão relacionados à alta perecibilidade dos produtos, fazendo com que o tempo entre a colheita e a entrega seja pequena. A instabilidade climática, como por exemplo, excesso de chuvas e variações bruscas de temperaturas resulta em perdas de produção. Estes fatores acarretam instabilidade nos preços de venda e maior vulnerabilidade da oferta, ou seja, aumentam os custos de transação entre os produtores e os consumidores.

O referencial teórico utilizado para a análise da atividade hortícola será a Economia dos Custos de Transação (ECT), a qual subsidia o estudo das coordenações com o foco nas transações, visando reduzir os custos de transação. Estes, de acordo com Furubotn e Richter (1991) apud Machado (2002) são os custos que surgem a medida que os agentes se relacionam e problemas coordenativos de suas ações apareçam, e por isso é o custo necessário para que o mecanismo econômico e social funcione.

1.1 Problema de Pesquisa

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

O arcabouço teórico desenvolvido pela Economia de Custos de Transação tem sido utilizado por diversos autores como ZYLBERSZTAJN (1995) e AZEVEDO (1996) para melhor compreender as relações firmadas entre os diferentes agentes, tendo como base de análise os custos de transação. A partir das características das transações, identifica-se a mais adequada forma de governança para o sistema. Em outras palavras, identificam-se estruturas de coordenação que minimizem os tais custos de transação.

Portanto o problema de pesquisa proposto para este trabalho é: qual a estrutura de governança que minimiza os custos de transação dos produtores familiares de hortaliças, nas Bacias dos Córregos Bandeira e Segredo em Campo Grande/MS? Esta análise torna possível saber se as estruturas de governança utilizadas pelos produtores minimizam seus custos de transação. A importância de se definir a estrutura de governança mais eficiente, de acordo com Azevedo (2000), está relacionada com a elaboração de estratégias específicas para os agentes privados e de políticas para os agentes públicos buscarem a coordenação do sistema produtivo.

Foram escolhidas estas duas micro-bacias da cidade de Campo Grande, pois tal artigo resultou de um projeto de Iniciação Científica chamado “Caracterização da Produção de FLV, nas Micro-Bacias do Bandeira e Segredo na cidade de Campo Grande – MS”. Tal projeto foi financiado pelo CNPq e desenvolvido por dois departamentos da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS), o Departamento de Economia e Administração (DEA) e o Departamento de Hidráulica e Transportes (DHT).

1.2 Objetivos

As transações entre os produtores de hortaliças e os outros elos da cadeia serão o objeto de estudo, por isso este trabalho tem como objetivo geral caracterizar as condições de oferta de hortaliças nas micro-bacias dos Córregos Bandeira e Segredo, em Campo Grande-MS.

Especificadamente, pretendeu-se: analisar as transações entre os produtores de Campo Grande, nas bacias dos Córregos Bandeira e Segredo e os consumidores, sejam eles finais ou não (agentes a jusante da cadeia de hortaliças) e na sequência verificar os possíveis tipos de estruturas de governança utilizadas pelos produtores.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Para o estudo dessas relações entre produtores e seus compradores será utilizado a teoria da Economia dos Custos de Transação. Esta teoria já se apresenta bem consolidada, apesar de ser uma teoria recente, é uma ferramenta eficiente para se estudar o agronegócio, principalmente quando objetiva-se estudar as relações entre os agentes econômicos, no que diz respeito aos custos de transação, para, a partir da análise destes e de seus respectivos atributos (incerteza, frequência e especificidade dos ativos) determinar a melhor estrutura de governança que minimiza os tais custos de transação. Importantes estudos já foram realizados por MACHADO (2002) e ZYLBERSZTAJN (1995).

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

A origem dos custos de transação está relacionada ao que Simon (1962) chamou de racionalidade limitada, ou seja, os agentes econômicos não possuem todas as informações existentes no mercado. A consequência disso é a incompletude dos contratos e isso acontecendo uma das partes pode se aproveitar das lacunas contratuais em benefício próprio, por isso que surgem os custos de transação.

Ronald Coase (1937) em seu artigo “The Nature of the Firm” inovou teoricamente ao propor que a firma não deveria ser analisada apenas como uma função de produção, mas também deveria ser observado seus custos de transação. Estes segundo este autor seriam os custos associados a condução das transações, como por exemplo: custos de mensuração das informações, de negociação, de elaboração e de se fazer cumprir os contratos.

O custo de transação surge a medida que os agentes se relacionam e problemas coordenativos de suas ações apareçam, e por isso é o custo necessário para que o mecanismo econômico e social funcione. Eggertsson (1990) entende que o custo de transação surge quando indivíduos trocam direitos de propriedade entre si. Williamson (1989), que também é um grande expoente da ECT, define os custos de transação como custos de planejar, adaptar e monitorar as estruturas de governanças alternativas.

Os diferentes tipos de transações implicam determinadas estruturas de governança. De acordo com Williamson (1989), as diferenças existentes nas transações podem ser explicadas através de três atributos, são eles: especificidade dos ativos, frequência e incerteza. A importância destes atributos se dá pelo fato de eles serem observáveis. Então, para analisar os custos de transações, considera-se o arranjo institucional como dado, e leva-se em consideração as três dimensões das transações.

Para Williamson (1989), a especificidade do ativo é o principal determinante do tipo de coordenação realizada no ambiente econômico. A grande importância dada a este atributo é porque ele está relacionado com o valor do ativo e com o fato de ele não poder ser reempregável em uma outra atividade alternativa sem perdas de valor, ou seja, possui baixo custo de oportunidade. A especificidade do ativo pode ser alta quando o rompimento contratual provocar perdas para uma ou ambas as partes.

A especificidade dos ativos podem ser divididas em seis tipos: a locacional, ativos localizados próximos a unidades de uma mesma cadeia produtiva economiza custos de transação; ativos físicos, refere-se a características físicas que os tornam específicos; ativos humanos, trata de capital humano capacitado para determinada transação; ativos dedicados, relação de pendência do investimento com o retorno em virtude da dedicação a um agente particular; marca, trata-se de um ativo intangível cujo retorno depende a continuidade da transação; temporal, ou seja, o retorno da transação depende do tempo em que ela se processa.

O atributo frequência está relacionado ao número de vezes que uma transação ocorre entre os agentes. Uma transação com alta frequência favorece o desenvolvimento de reputação entre as partes, o que por sua vez possibilita alterações das salvaguardas contratuais reduzindo os custos de elaboração e monitoramento.

A incerteza está relacionada à imprevisibilidade do ambiente, o desconhecimento do que pode acontecer no futuro e também ao fato da existência de assimetria de informações, a qual está relacionada com a racionalidade limitada dos

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

agentes, pois transações que envolvam muita incerteza exigem mais tempo na negociação.

A incerteza associada à frequência das transações e a especificidade dos ativos dão suporte para caracterizar uma transação, o que por sua vez, possibilita a escolha da melhor estrutura de governança com o objetivo de reduzir os custos de transação.

Williamson (1989) define três tipos de estruturas de governança, são elas: de mercado, trilateral e hierárquica. A estrutura de governança de mercado (*spot*) é caracterizada por tratar de produtos padronizados, a frequência da transação é baixa, sendo que não há uma preocupação de longo prazo. Neste tipo de coordenação, as transações são efetuadas com base no mecanismo de preço, o risco de oportunismo é alto.

Na estrutura de governança denominada como híbrida, ocorre a dependência bilateral dos agentes econômicos. De acordo com Menard (1996), esta dependência é forte o bastante para demandar coordenação, mas não a ponto de induzir a integração vertical. O fornecimento de hortaliças a grandes redes varejistas pode ser coordenado por esta estrutura de governança.

A estrutura de governança hierárquica surge nos casos em que as transações não são padronizadas, os ativos humanos e físicos são altamente específicos, e a transação apresenta alta frequência. Nestas condições as transações ocorrem no interior da firma e não mais no mercado, ou seja, há a incorporação da transação para dentro dos domínios da firma. Apesar de reduzir a instabilidade e as oscilações do mercado, tal estrutura implica em maiores custos de coleta e processamento das informações (SILVA, 1999).

Conforme a incerteza e a especificidade dos ativos aumentam, os agentes tenderão a buscar formas de governança mais distante do mercado, aproximando-se da integração vertical ou forma hierárquica de coordenação das transações.

3. METODOLOGIA

O método adotado para esta pesquisa foi denominado indutivo, o qual se caracteriza por um processo em que parte de constatações particulares para se chegar a teorias ou leis gerais. Este trabalho partiu dos relatos dos produtores de hortaliças para tentar caracterizá-los.

Esta pesquisa pode ainda ser definida como pesquisa de campo (LAKATOS; MARCONI, 2002), pois se trata de obter informações a respeito do problema, para o qual se procura uma resposta, ou ainda para a comprovação de uma hipótese, através da aplicação de questionários e entrevistas.

Como o trabalho compreende o estudo de duas micro-bacias, pode ser definido como um estudo multicaso. Este método permite obter um conjunto de características comuns aos dois casos, o que proporciona o desenvolvimento de generalizações mais consistentes ao problema proposto. (LAKATOS; MARCONI, 2002)

Para a obtenção das informações necessárias foram feitas entrevistas com os produtores de hortaliças, sendo que oito produtores foram entrevistados na micro-bacia do Segredo e quatro na do Bandeira. A coleta de dados dos produtores foi feita com questionário estruturado, entrevistas do tipo inquisição direta. O tipo de amostra utilizada foi a intencional, tendo em vista as dificuldades para entrevistar os produtores

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

devido, principalmente, a resistência em passar informações a respeito da sua atividade. Por meio deste tipo de amostra foi escolhido os sujeitos que melhor representam o perfil desejado, e que por sua vez contribui com a pesquisa.

As variáveis utilizadas para a caracterização das transações envolveram os seguintes itens: transação, identificar quais os agentes envolvidos; agente de coordenação, verificar quem é o formador de preço, qualidade, prazo de entrega; ativos específicos, verificar a existência e grau de importância; frequência, verificar o número de vezes que ocorre a transação; incerteza, pergunta-se para o entrevistado sobre as incertezas ligadas as transações; estrutura de governança, será identificada após a análise dos dados obtidos na pesquisa; e os dados que foram obtidos através da aplicação do questionário em anexo.

Além de dados primários, utilizou-se dados secundários, os quais foram obtidos pela revisão bibliográfica e pela pesquisa na Internet, no IBGE, Prefeitura Municipal de Campo Grande, Instituto Municipal de Planejamento Urbano e de Meio Ambiente (PLANURB), CEASA/MS e Cooperativa Agrícola de Campo Grande (COOP-GRANDE). A análise dos dados resultantes dos questionários foi feita por estatística descritiva, e os dados das entrevistas foi por análise de conteúdo.

4. RESULTADOS

Neste item será feito uma caracterização da produção de hortaliças nas duas micro-bacias, Bandeira e Segredo, na cidade de Campo Grande/ MS e na sequência será feita uma análise das transações a luz da Economia dos Custos de Transação.

4.1. Caracterização da Produção de Hortaliças

A produção de hortaliças possui um papel importante para a atividade agrícola familiar, contribuindo para o seu fortalecimento e garantindo sustentabilidade. Trata-se de uma cultura que necessita de uma pequena extensão de terras em relação a outras culturas para que seja economicamente viável, não requer alto conhecimento técnico e nem alto nível de investimento para iniciar a atividade (FAULIN, 2004).

De acordo com a pesquisa de campo, as unidades agrícolas familiares possuem, em média, 5,25 trabalhadores envolvidos com a produção de hortaliças na bacia do Segredo e no Bandeira o valor é um pouco menor, 4,75 trabalhadores. Quanto a área utilizada para a produção, na micro-bacia do Bandeira, 75% das propriedades tem entre 1 a 4 hectares, e 25% possuem terras com mais de 10 hectares. Já na micro-bacia do Segredo, 88% têm propriedades entre 1 e 4 hectares e 12% entre 4,1 e 8 hectares.

Os produtores em geral possuem baixa escolaridade. No Segredo 37,5% têm o primeiro grau incompleto, 12,5% tem superior completo, 12,5% têm o segundo grau incompleto e 25% possuem o primeiro grau completo. Na micro-bacia do Bandeira, 50% têm o segundo grau completo, 25% possuem o primeiro grau completo e 25% possuem o superior incompleto.



As duas micro-bacias se diferenciam quanto a posse das terras. No Bandeira 75% dos produtores são comodatários, ou seja, receberam o direito de uso da terra pela Prefeitura Municipal de Campo Grande e quando esta precisar da área cedida a mesma terá que ser devolvida, e apenas 25% são arrendatários. No Segredo a situação é diferente, pois, 50% são proprietários da terra, 25% são arrendatários, e 25% foram classificados como outros, sendo meeiros e parceiros.

Durante as pesquisas foram localizadas 36 tipos de hortaliças cultivadas na propriedade da bacia do Córrego Bandeira. As verduras estão entre as hortaliças mais produzidas, com destaque para a alface crespa, que estão no grupo das hortaliças folhosas. Estas são as mais demandadas pelo mercado, sendo que todos os produtores desta bacia plantam algum tipo desta hortaliça.

A grande variedade na produção é a estratégia utilizada pela maioria dos produtores de hortaliças na tentativa de reduzir seus riscos de demanda e preço, por isso não produzem apenas um único tipo de hortaliça.

No que diz respeito a busca de informações, os produtores em geral não tem o hábito de ir buscá-las. As grandes fontes de informações são as reuniões de produtores e o próprio CEASA-MS, onde se informam sobre preços, padrões de qualidade e técnicas de produção. Não há busca de informações sobre créditos, isso ocorre principalmente na micro-bacia do Bandeira, pois a maioria é de comodatários e por isso não possuem a escritura da terra, o que dificulta a obtenção de crédito.

No Segredo, como grande parte dos produtores faz parte de alguma cooperativa, a maioria busca informações sobre orientação para produzir e para comercializar neste lugar. Quanto a informações sobre capacitação gerencial e créditos a maior parte deles não busca este tipo de informação, representando respectivamente 75% e 88%. Quanto aos preços, 38% vão buscar tal informação na CEASA- MS.

A capacitação gerencial dos produtores é bem limitada uma vez que não se tem controle rígido das despesas e receitas da atividade, além disso, tanto na micro-bacia do Segredo quanto na do Bandeira, o controle de gastos da família e da produção é feito juntos, exceto em apenas um caso na bacia do Bandeira. Ainda nesta região, 50% dos produtores fazem algum tipo de controle dos gastos e o restante não faz.

No caso do Segredo, 63% dos produtores fazem algum tipo de controle dos gastos e das receitas da atividade, o restante não faz controle algum. Mesmo o produtor que possui ensino superior completo não faz controle de forma adequada. Em ambos os casos, os produtores não sabem onde há maior gasto e o que poderia ser feito para minimizá-los caso fosse necessário e isso dificulta o crescimento e desenvolvimento da produção.

Os produtores têm uma larga experiência com hortaliças, pois apresentam uma média 12,25 e 16,87 anos, no Bandeira e Segredo respectivamente. A forma de produção mais tradicional esta localizada no Segredo, pois, 75% deles aprenderam as técnicas de produção com seus pais e isso faz com que mantenham um modo de produzir tradicional. No Bandeira a diferença esta no fato de 25% dos produtores se preocuparem com a diferenciação do produto, pois agregam valor nas hortaliças ao fazer o empacotamento das mesmas.

Quanto a cursos e treinamentos, no Bandeira 50% acham importante fazê-los, pois com este tipo de informação conseguem melhorar a produção diminuindo o

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

impacto no meio ambiente. Ademais, 100% dos entrevistados têm interesse de participar de cooperativas, mas não são cooperados. As vantagens observadas estão relacionadas a preço diferenciado dos insumos e maior acesso a informações do mercado de hortaliças.

Já na bacia do Segredo, apenas 13% oferecem algum tipo de treinamento dentro da propriedade, isso acontece devido à transmissão de conhecimentos que ocorre de pai para filho. Quanto à participação em cooperativa, nesta bacia, 50% dos entrevistados são cooperados e vêem as mesmas vantagens já mencionadas.

Quanto à tomada de decisões, ou seja, o que, como, quanto e quando produzir em geral os produtores do Bandeira levam em consideração o comportamento da demanda. Nos itens quanto e quando produzir 75% decidem de acordo com a demanda, apenas 25% vêem no tamanho da propriedade uma limitação no quanto produzir e 25% levam em consideração a sazonalidade para definir o que será produzido.

Na micro-bacia do Segredo a tomada de decisões é semelhante, pois a tradição e a demanda são fatores que determinam a produção de 38% dos horticultores. E com relação a quando produzir 63% disse ser a demanda o fator determinante.

No quesito qualidade, em ambas as micro-bacias 100% dos produtores fazem alguma classificação dos produtos. Em geral a classificação é feita pelo tamanho, cor e aparência. Pelas entrevistas, no Bandeira observou-se que 75% separam as hortaliças pelo tamanho e 25% pela aparência. A diferença existente entre as duas regiões pesquisadas é que no Segredo 100% dos produtores usam o tamanho como critério de classificação.

No que se refere à estratégia utilizada pelos produtores na obtenção das mudas, no córrego Bandeira, 94% produz todas as mudas utilizadas na produção, enquanto no córrego Segredo são 86%, essa diferença deu-se nas propriedades com menos recursos.

A muda de hortaliça é considerada um insumo de elevada importância operacional no processo produtivo, pois seu emprego é importante para manter o nível alto da produção e por sua qualidade em interferir diretamente na qualidade do produto final. Diversas fontes de matéria orgânica podem ser utilizadas no cultivo de hortaliças, como húmus, a compostagem, que tem por objetivo fazer um adubo natural, de fácil absorção pelas plantas. O esterco é a principal fonte de nitrogênio, contribuindo na diminuição dos custos da produção.

O destino da produção de hortaliças das duas micro-bacias é diferente. No Córrego Bandeira, 75% dos entrevistados vendem seus produtos em feiras ou em outras regiões diariamente, com preços à vista e com clientes não fixos. No entanto, 25% dos produtores vendem à rede de supermercados por consignação. A cadeia de hortaliças nesta micro-bacia pode ser expressa como mostra a Figura 1.



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

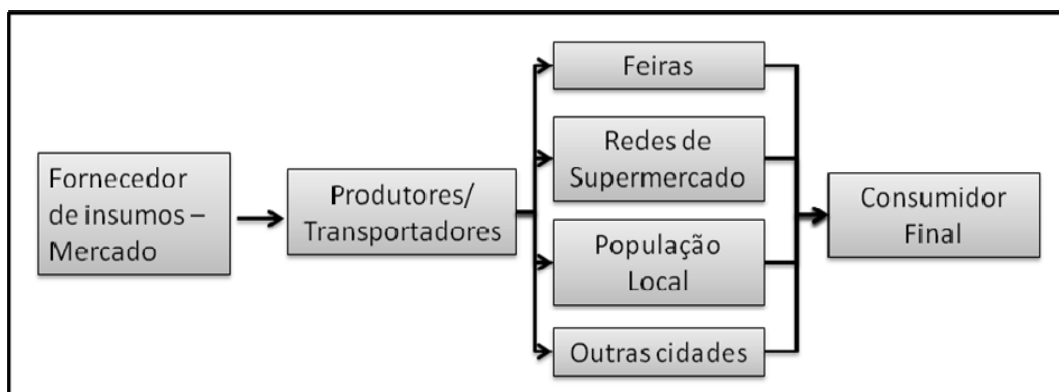


Figura 1: Cadeia de Hortaliças na Micro-bacia do Bandeira

Fonte: Elaborado com dados da pesquisa de campo, 2007

O produtor que vende para supermercados adota uma estratégia para reduzir perdas. Ao entregar o produto no supermercado, é o próprio produtor que coloca as hortaliças nas gôndolas. Faz isso para, além de o produto ficar apresentável e cativar os clientes do supermercado, o faz também para diminuir suas perdas.

O cenário difere um pouco na micro-bacia do Segredo, pois 87,5% vendem diretamente seu produto ao CEASA-MS e 12,5% vendem para feiras. Os produtores preferem vender por este canal de distribuição por ser mais rentável que a CEASA – MS. A Figura 2 ilustra a cadeia de hortaliças nesta bacia.

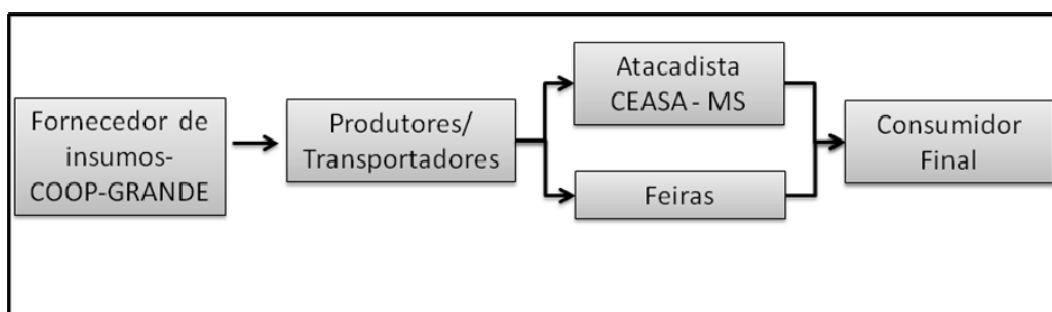


Figura 2: Cadeia de Hortaliças na Microbacia do Segredo.

Fonte: Elaborado com dados da pesquisa de campo, 2007.

Em ambas as cadeias, a primeira transação ocorre entre o fornecedor de insumos local, no caso dos produtores familiares do Córrego Segredo, o fornecedor é a COOP-GRANDE e do Bandeira são outras cooperativas que fornecem os insumos ao produtor familiar e a CEASA-MS.

O fornecedor de insumos constitui a principal fonte de informação utilizada pelos produtores familiares da bacia dos Córregos Segredo para esclarecer suas dúvidas a respeito das técnicas de cultivo e se manter atualizado sobre a tecnologia de produção disponível no mercado. Como essa é uma relação tipicamente sujeita à assimetria de informações, o fornecedor detém a maior parte da informação a respeito dos insumos que comercializa. No caso de alguns proprietários do Córrego Bandeira, algumas



informações são obtidas por meio de cursos oferecidas pela Universidade Federal de Mato Grosso do Sul ou pela necessidade de satisfazer os desejos dos consumidores que buscam produtos com melhor qualidade.

O segundo estágio consiste na produção, colheita, limpeza e empacotamento da hortaliça que será transportada. Todas essas etapas, inclusive o transporte de mercadorias, são integradas verticalmente pelo produtor. A separação completa dessas atividades levaria ao aumento das perdas causadas pelo manuseio das hortaliças, assim como o aumento do custo de monitoramento sobre as atividades de transporte, essa estratégia é utilizada nas duas micro-bacias.

No terceiro estágio, acontece a segunda transação envolvendo produtores, varejistas – incluem-se as feiras e redes de supermercados e, finalmente o consumidor final. Para os pequenos agricultores da bacia do Córrego Segredo, seus produtos são vendidos dentro do CEASA (especificamente em uma pedra, locada pelo o produtor), os produtores associados pagam um valor menor em relação aos não associados; porém, os agricultores da bacia do Córrego Bandeira, utilizam métodos diferentes, vendendo para feiras, população local, outros municípios, sobretudo, às redes de supermercados, o qual seus produtos são vendidos por consignação.

Na última forma de transação, o produtor da bacia do Córrego Segredo vende seus produtos no CEASA, sendo necessário ressaltar que são apenas as hortaliças que faltam para abastecer o mercado local, pois aproximadamente 80% dos produtos vêm de outros estados (CEASA, 2007). Em relação ao produtor da bacia do Córrego Bandeira muitas vezes o seu produto é vendido diretamente ao consumidor final, essa transação não é tão comum, mas quando é adotada essa estratégia, reduz-se o número de intermediários e, conseqüentemente aumenta-se o faturamento com a venda de hortaliças. Segundo MACHADO (2002), o consumidor desempenha um papel fundamental na seleção dos atributos dos alimentos que devem estar presente nos produtos. A correta avaliação da preferência do consumidor permite a formulação de estratégias adequadas para conquistar novos clientes e manter a satisfação dos atuais consumidores. Compreender o comportamento do consumidor tornou-se um importante elemento estratégico para todos agentes da cadeia produtiva.

De acordo com as entrevistas, em ambas as micro-bacias há algum tipo de separação dos produtos por exigência dos consumidores. No Segredo, 75% dos produtores separam as hortaliças por tamanho, ao passo que 50% no Bandeira utilizam este mesmo critério. As outras exigências dos consumidores são quanto a limpeza, cor e textura, mas o padrão de tamanho se destaca.

4.2. Análise a luz da Economia dos Custos de Transação

Nesta seção será feita a análise das transações que envolvem os produtores e outros agentes, para tanto será levado em consideração os atributos destas transações, tais como, especificidade dos ativos, incerteza e frequência para então definir qual a estrutura de governança que coordena as transações dos produtores de legumes e verduras nas microbacias dos córregos Bandeira e Segredo.

4.2.1 Especificidade dos Ativos



Os agentes envolvidos nas transações com os produtores são: as cooperativas, o CEASA como distribuidor de atacado, estabelecimentos comerciais que vendem insumos e os clientes, os quais podem ser locais, na maioria das vezes, e de outras cidades como ocorre em um caso.

As transações que envolvem a compra e venda de hortaliças para os canais de distribuição estão sujeitas a três tipos de especificidade de ativos. A especificidade é a característica de um ativo que expressa a magnitude de seu valor que é dependente da continuidade da transação a qual ele é específico.

A primeira é a física. Esta é baixa por se tratar de produtos destinados a um espectro amplo de consumidores e canais de distribuição. A segunda é a relacionada ao capital humano que se refere ao conhecimento técnico sobre a produção e a experiência de comercialização adquirida ao longo dos anos. Os agricultores possuem em média mais que 10 anos de experiência no cultivo de hortaliças, no entanto esta especificidade é baixa, pois o conhecimento necessário para tal atividade está bem difundido e exige pouca técnica.

A terceira especificidade é a temporal, na qual o valor da transação depende, sobretudo do tempo em que a transação se processa, por isso é a mais relevante, pois as hortaliças são altamente perecíveis. De acordo com os entrevistados, em geral, as hortaliças são colhidas poucas horas antes da venda, para que não apresentem grandes índices de perda.

4.2.2 Frequência

A repetição de uma transação possibilita que as partes adquiram conhecimento umas das outras e que construa reputação possibilitando a criação de um compromisso confiável entre as partes em torno de um objeto comum, no caso a compra de hortaliças.

Devido a especificidade temporal as transações são altamente recorrentes. Um fator que implica nesta frequência é que o armazenamento de hortaliças não é barato, pois a construção de estruturas tem alto custo e/ou faltam recursos para este tipo de investimento. Isso faz com que as transações envolvam quantidades de mercadorias suficiente para abastecer o mercado por poucos dias. Em média tais transações se repetem de duas a três vezes por semana, podendo ocorrer diariamente.

A alta frequência permite a construção de reputação e o estabelecimento de confiança entre as partes, o que reduz a necessidade da utilização de contratos formais. Do ponto de vista técnico, não há problemas em se atender a demanda recorrentemente, uma vez que o sistema de produção empregado pelos agricultores permitem o cultivo da maior parte das variedades de hortaliças durante o ano todo.

4.2.3 Incerteza

De acordo com North (1994), a incerteza corresponde efetivamente ao desconhecimento dos possíveis eventos futuros. Diz-se também que a incerteza é resultante da assimetria informacional.

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

A maior incerteza na qual o produtor está sujeito se refere ao risco de sofrer perdas na produção agrícola em decorrência da ação de fatores naturais. De acordo com a pesquisa, a maior parte das hortaliças é cultivada a campo sem qualquer tipo de cobertura de proteção, expondo ainda mais os produtores ao risco de sofrer perdas de produção.

O preço consiste em outra incerteza para o produtor, pois é determinado pela demanda do mercado. Entre as principais causas da alta incerteza que o produtor está exposto é possível destacar o limitado acesso às informações sobre o mercado, as quais estão em posse dos atacadistas e varejistas e a falta de planejamento da comercialização da produção, motivado principalmente pelo baixo nível de conhecimento sobre gestão.

No caso da micro-bacia do Segredo, como os produtores, em sua maioria, são cooperados, a incerteza de preço dos insumos é reduzida, pois por serem cooperados compram tais insumos a um preço reduzido. Já no caso da micro-bacia do Bandeira, pelo fato de não serem cooperados, a incerteza no preço dos insumos é maior, pois não têm desconto e, portanto são obrigados a fazerem pesquisa de mercado. Se ocorre um aumento nos preços temporariamente os custos da sua produção aumenta mais se comparado com quem é cooperado.

4.2.4 Estrutura de Governança

A incerteza, associada a frequência e a especificidade dos ativos, representam as três principais dimensões para se caracterizar uma transação, o que permite o desenho de uma estrutura de governança, com o objetivo de atenuar os custos de transação associados a essa transação.

Nas transações entre os produtores familiares e canais de distribuição foi encontrado uma estrutura de governança a do mercado *spot*. Explica-se isso pela baixa especificidade física do produto, ou seja, como existe grande oferta de hortaliças e estes produtos são vendidos em vários lugares; a frequência das transações são altas devido a especificidade temporal e a incerteza não é alta, pois da maneira como está organizada a produção, baseada na confiança, percebeu-se que a estrutura de governança via mercado é a que melhor regula tais transações, fazendo com que os custos sejam baixos.

A coordenação via mercado *spot* está presente nas transações entre produtores familiares e sacolões, varejistas, quitandas, outros produtores de hortaliças e na venda direta para o consumidor final.

Os produtores familiares que transaciona via mercado podem ser divididos em dois grupos distintos. O primeiro é aquele que não vende diretamente para o consumidor final, mas que em alguns casos observados estabelecem este tipo de coordenação na venda para sacolões. Em geral, na bacia do Segredo a maioria dos produtores vendem seus produtos para a CEASA. Tal transação é recorrente e altamente frequente, uma vez que de terça a domingo seus produtos são vendidos neste local. Também neste caso a estrutura de governança é o mercado *spot* por não haver nenhum contrato entre as partes envolvidas.

A venda na qual o consumidor vai comprar a hortaliça diretamente na propriedade ocorre em 50% dos produtores da região do Bandeira, principalmente por



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural



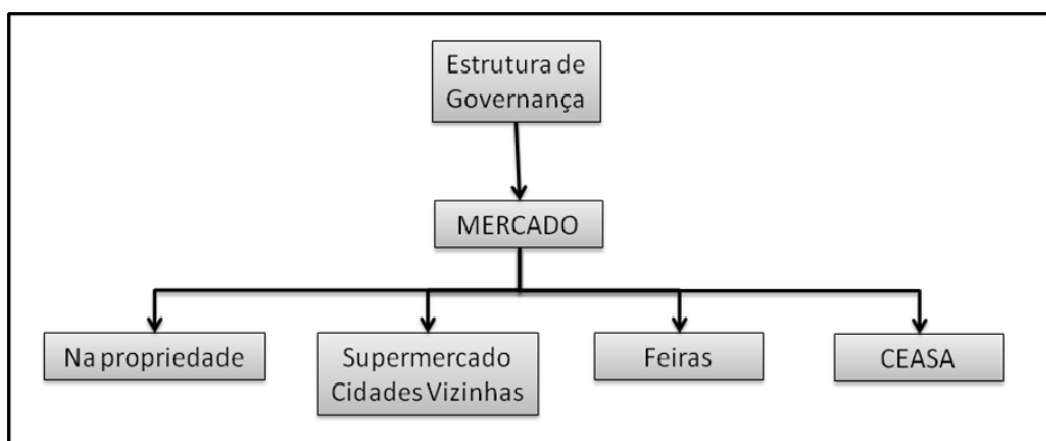
tais propriedades se localizarem próxima a cidade. Já no Segredo não há tal transação entre produtor e consumidor final.

No caso de vendas diretas elas são recorrentes e envolvem pequenas quantidades. Não há nenhum planejamento da produção ou da comercialização visando atender o mercado com regularidade.

Os contratos informais são estabelecidos entre produtores familiares e pequenos e médios supermercados, sacolões. Os produtos são entregues em dias pré-determinados e os pedidos realizados pessoalmente no momento da entrega ou como ocorrem na maioria dos casos por telefone, sem que haja necessidade de grandes negociações. Apenas no momento da entrega o produtor fica sabendo o valor que receberá pela mercadoria, cuja cotação é determinada pelo agente de acordo com as condições do mercado naquele dia.

Os produtores usando o mercado como estrutura de governança conseguem minimizar seus custos de transação, pois, trabalham com produtos padronizados e de alta especificidade temporal, isso faz com que não seja necessário a utilização de contratos formais estabelecendo data e quantidade exata a ser entregue.

Apesar de os produtores conseguirem produzir as hortaliças durante quase o ano todo, a quantidade produzida está aquém da demanda, dificultando o cumprimento de contratos. Além disso, fazer contratos para pequenas quantidades de hortaliças não faz sentido se considerar grandes redes varejistas. Como a maioria dos produtores vendem ou para a CEASA ou para a população local, transações formais não se enquadram nestas situações. Por isso a estrutura de governança mercado é a que minimiza os custos de transação dos produtores de FLV nas bacias estudadas. O Quadro 3 mostra como esta organizada a distribuição de hortaliças pela estrutura de governança observada na região pesquisada.



Quadro 3 – Estrutura de Governança na distribuição de hortaliças nas microbacias Bandeira e Segredo
Fonte: Elaborada pela autora, com dados da pesquisa, 2007.

Se fosse estabelecido contratos de entrega de produtos os produtores incorreriam em custos *ex-post*, pois devido a incerteza temporal e o uso de técnicas tradicionais de produção poderiam não conseguir produzir o determinado no contrato. Este fato permite



concluir que o mercado atua como redutor dos custos de transação para estes produtores.

4.2.5 Agente de Coordenação

No decorrer do estudo, percebeu-se que o mercado é o grande regulador das transações, portanto, é via mercado que se define preço das hortaliças.

Com relação à definição de prazo de entrega e qualidade das hortaliças o agente que é responsável por isso são os consumidores, podendo ser estes finais ou não, tais como a CEASA e os supermercados. Estes definem os padrões de qualidade e prazo de entrega, cada um destes, o atacadista e o varejista, definem de acordo com suas necessidades. Se o produtor não atender a estes requisitos corre o risco de perder a venda.

A Tabela 1 mostra um resumo das conclusões a cerca dos atributos das transações dos produtores de hortaliças. Como pode ser visto o único atributo com alta relevância para a transação é a frequência. Este é um importante indicador da estrutura de governança determinada mercado ou *spot*, pois a alta frequência permite a geração de confiança e construção de reputação, o que implica na criação de um compromisso confiável entre as partes.

Relacionada a alta frequência esta a especificidade temporal das hortaliças, esta também é alta devido a perecibilidade das hortaliças, ou seja, estes produtos entram em estado de decomposição muito rapidamente exigindo que sejam cultivados em um período muito curto de tempo. Se estes produtos não forem vendidos rapidamente os produtores terão prejuízo.

Atributos		Relevância para a transação
Frequência	Entrega dos Produtos	Alta
Incerteza	Instabilidade climática	Baixa
	Determinação do preço	Baixa
Especificidade dos Ativos	Física	Baixa
	Capital humano	Baixa
	Temporal	Alta
Estrutura de Governança Resultante		
Mercado (<i>Spot</i>)		

Tabela 1 Características das transações de acordo com seus atributos

Fonte: elaborada de acordo com os dados da pesquisa.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

Este trabalho teve como objetivo caracterizar os produtores de hortaliças nas bacias dos Córregos Bandeira e Segredo na cidade de Campo Grande-MS. Especificamente, pretendeu-se caracterizar as transações dos produtores e dos consumidores através da Economia dos Custos de Transação.

De acordo com o estudo pode-se constatar que os produtores de hortaliças em ambas as bacias podem ser enquadrados como produtores familiares, pois a maior parte da mão-de-obra é familiar e apenas quando necessário utiliza-se mão-de-obra complementar.

Observou-se que os produtores não planejam adequadamente a compra dos insumos assim como a venda de seus produtos. Para a aquisição de insumos, os produtores familiares normalmente adotam a estratégia de comprar insumos em quantidades suficientes apenas para satisfazer suas necessidades imediatas. Isso faz com que eles não consigam negociar possíveis descontos advindos de uma compra de maior escala.

Mesmo utilizando práticas gerenciais inadequadas, os produtores familiares conseguem sobreviver na atividade, sobretudo, graças a estrutura de governança baseada em contratos informais predominante em suas transações com fornecedores e clientes. Esses contratos informais se mostraram capazes de lidar com a alta especificidade temporal, característica do segmento de verduras.

Em relação a venda de produtos, falhas no planejamento da produção e a demanda fazem com que falte produto para atender o mercado em determinadas épocas do ano, como por exemplo no inverno, por causa das baixas temperaturas algumas hortaliças são mais sensíveis, tais como a alface e rúcula. Apesar da dificuldade de produzir determinadas hortaliças, existe um produtor que captou este comportamento na oferta de hortaliças e por isso cultiva as variedades pouco produzidas (brócolis) obtendo um lucro que não conseguiria se produzisse o que costuma produzir. Apesar desta percepção, um fator limita este produtor a aumentar seu lucro, qual seja, o tamanho da propriedade, dois hectares, a qual é pequena e portanto a produção não é capaz de suprir a demanda.

Quanto aos atributos das transações constatou-se que existe grande incerteza temporal e de preços, pois a maioria da produção é feita a campo aberto. Com relação aos preços, estes são definidos no mercado e não baseados nos seus custos de produção. Isso quer dizer que, mesmo que seu custo esteja maior que o preço de mercado, por se tratar de produto homogêneo o produtor deve seguir as orientações do mercado, caso não faça isso não venderá a sua mercadoria. A alta perecibilidade das hortaliças faz com que a especificidade temporal e a frequência das transações sejam altas, isto ocorre com produtos homogêneos, ou seja, produtos que atendem um espectro amplo de consumidores e que são padronizados, ao contrário do que seria se as hortaliças fossem orgânicas.

As especificidades físicas e de capital humano são baixas. A primeira se explica pelo fato das hortaliças terem um espectro amplo de consumidores devido a sua padronização. A segunda especificidade esta relacionada a difusão das técnicas para tal atividade, os produtores em média possuem 10 anos de experiência na atividade, ou seja, já possuem o conhecimento de que precisam para estarem na atividade.

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

Nota-se, portanto, que a estrutura de governança estabelecida na atividade de produção de hortaliças nas Bacias dos Córregos Bandeira e Segredo que minimiza os custos de transação é o mercado. Isto se explica por trabalharem com produtos padronizados e de alta especificidade temporal, isso faz com que não seja necessário a utilização de contratos formais estabelecendo data e quantidade exata a ser entregue.

Apesar de os produtores conseguirem produzir as hortaliças durante quase o ano todo, a quantidade produzida está aquém da demanda, dificultando o cumprimento de contratos. Ademais, fazer contratos para pequenas quantidades de hortaliças não faz sentido se considerar grandes redes varejistas. Como a maioria dos produtores vendem ou para a CEASA ou para a população local, transações formais não se enquadram nestas situações. Por isso a estrutura de governança via mercado é a que minimiza os custos de transação dos produtores de hortaliças nas bacias estudadas.

Por não terem o hábito de registrar qualquer tipo de dado, os produtores familiares entrevistados não tinham como disponibilizar diversas informações importantes para a pesquisa, como volume de compras e vendas, preços recebidos pela venda das hortaliças, produtividade entre outras, que seriam necessárias para deixar a análise mais próxima da realidade. Por essa razão, muitas informações utilizadas se basearam em dados aproximados.

As contribuições geradas por este trabalho pode ser vista em três frentes: para a academia, para os produtores e para políticas públicas. A primeira esta relacionada ao acréscimo de informações sobre a cidade de Campo Grande, principalmente em duas regiões específicas, Bacias do Bandeira e Segredo.

A segunda contribuição ligada aos produtores está relacionada à gerência de suas atividades, pois nas entrevistas indagava-se como se fazia a contabilidade da atividade e se esta era feita em união aos gastos da família. Dessa forma, perceberam que é necessário separar a contabilidade para poderem avaliar melhor os custos e receitas originários da venda de hortaliças.

Decorrente desta contribuição esta a terceira, a qual relaciona-se com políticas públicas para os produtores familiares urbanos. Como observou-se a necessidade de investimentos para a melhoria da produção, tanto em quantidade quanto em qualidade, o poder público poderia incentivar mais tal atividade com linhas de crédito direcionada e principalmente para os produtores que se encontram na situação de comodatário. A estes é cedido o direito de uso da terra, mas por não terem a escritura da terra não conseguem cumprir com a burocracia para a concessão de crédito. Portanto, é importante a construção de políticas que atenda este tipo de produtor também.

Além de linhas de crédito, um programa de assistência técnica, tanto para a gestão da atividade como para a comercialização dos produtos seria de grande valor para os produtores. Como estes carecem de técnicas gerencias, um programa que os ensinassem como fazer os registros que precisam (de preço de venda, de compra de insumos principalmente) e separá-los da contabilidade da família, melhoraria o rendimento da sua propriedade.

Essa pesquisa possibilitou entender a estrutura de governança dos produtores de FLV do Córregos Bandeira e Segredo na cidade de Campo Grande – MS. As próximas pesquisas poderiam focar a questão da sustentabilidade destas atividades, ou seja, o nível de organização e sobrevivência destas famílias no tempo.



6. REFERÊNCIAS

AZEVEDO, P. F. **Integração Vertical e Barganha**. Tese de Doutorado em Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo, 1996.

_____. **Nova Economia Institucional**: referencial geral e aplicações para a agricultura. São Carlos: UFSCar, 2000.

CENRAIS DE ABASTECIMENTO DE MATO GROSSO DO SUL (CEASA/MS). **Boletins**. Disponível em: <<http://www.cesams.com.br>> Acesso em: 10 jan. 2008

COASE, R. **The Nature of the Firm**. Disponível em: <<http://www.cerna.ensmp.fr/Enseignement/coursEcoIndus/SupportdeCours/COASE.pdf>> Acesso em: 12 jan. 2008.

EGGERTSSON, T. **Economic Behavior and Institutions**. Apud MACHADO, E.L. **O Papel da Reputação na Coordenação Vertical da Cadeia Produtiva de Frutas, Legumes e Verduras Frescos**. 2002. 196f. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade de São Paulo: São Paulo, 2002.

FAULIN, E.J. **O Uso do System Dynamics em um Modelo de Apoio a Comercialização**: uma aplicação à agricultura familiar. 2004, 191f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de São Carlos, São Paulo, 2004.

FAULIN, E. J., AZEVEDO, P. F. **Distribuição de Hortaliças na Agricultura Familiar**: uma análise das transações. *Informações Econômicas*, São Paulo, v. 33, n. 11, nov. 2003.

FURUBOTN, E.G.; RICHTER, R. The New Institutional Economics: an assessment. In: MACHADO, E.L. **O Papel da Reputação na Coordenação Vertical da Cadeia Produtiva de Frutas, Legumes e Verduras Frescos**. 2002. 196f. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade de São Paulo: São Paulo, 2002.

LAKATOS, M. A.; MARCONI, E. M. **Técnicas de Pesquisa**. 5º Ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MACHADO, E.L. **Papel da Reputação na Coordenação Vertical da Cadeia Produtiva de Frutas, Legumes e Verduras Frescos**. 2002. 196f. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade de São Paulo: São Paulo, 2002.

MELO, P. C.; VILELA, N. J. **A importância da Cadeia Produtiva Brasileira de Hortaliças**. Disponível em:



<http://www.abhorticultura.com.br/downloads/cadeia_produtiva.pdf> Acesso em: 29 jan. 2008.

MENARD, C. On clusters, hybrids, and other strange forms: the case of the French poultry industry. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, v.152, p. 154-196, 1996.

NORTH, D. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994.

SILVA, V. L. S. **O papel das franquias de alimentos na coordenação e gerenciamento de cadeias agroindustriais**. 1999. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Departamento de Engenharia de Produção, Universidade Federal de São Carlos, São Carlos.

SIMON, H. "The architecture of complexity". Proceedings of the **American Philosophical Society**, v. 106, p. 467-82, Dec. 1962.

WILLIAMSON, O. E. **Las Instituciones Económicas del Capitalismo**. Fondo de Cultura Económica, México 1989. Trad. Eduardo L. Suárez.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de Governança e Coordenação do Agrobusiness: uma aplicação da nova economia institucional**. Tese de Livre Docência em Administração, FEA-USP, 1995.



SOBER

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,
Administração e Sociologia Rural

