

# DISTRIBUIÇÃO DE HORTALIÇAS NA AGRICULTURA FAMILIAR: uma análise das transações<sup>1</sup>

Evandro Jacóia Faulin<sup>2</sup>  
Paulo Furquim de Azevedo<sup>3</sup>

## 1 - INTRODUÇÃO

A produção de hortaliças<sup>4</sup>, tanto comercial como para a subsistência, possui um papel importante para a atividade agrícola familiar, contribuindo para o seu fortalecimento e garantindo sua sustentabilidade. Trata-se de uma cultura que necessita de uma extensão de terra muito pequena, em relação a outras produções agrícolas, para que seja economicamente viável, além de exigir pouco conhecimento técnico e um baixo nível de investimento para se iniciar na atividade. Por outro lado, a alta perecibilidade desses produtos, somada a sua distribuição pulverizada e falta de homogeneidade, impõe vários problemas à comercialização.

O artigo em questão tem como objetivo analisar as transações entre produtores familiares do município de São Carlos e agentes localizados a jusante no canal de distribuição de hortaliças. A análise das transações permite concluir se as estruturas de governança utilizadas pelos produtores familiares minimizam seus custos de transação. De acordo com Azevedo (2000), a escolha pelas formas de governança mais eficientes tem importância primordial na elaboração de estratégias para os agentes privados e de políticas para os agentes públicos buscarem a coordenação do sistema produtivo.

<sup>1</sup>Os autores receberam apoio financeiro da FAPESP e do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), para a concretização desse trabalho.

<sup>2</sup>Engenheiro Agrônomo (e-mail: evandro@dep.ufscar.br).

<sup>3</sup>Administrador Público, Doutor, Professor do Departamento de Economia da FEA-RP/USP (e-mail: pfa@usp.br).

<sup>4</sup>Hortaliça é a planta herbácea da qual uma ou mais partes são utilizadas como alimento na sua forma natural. São classificadas como: verdura, quando utilizadas as partes verdes; legumes, quando utilizado o fruto ou a semente, especialmente das leguminosas; e raízes, tubérculos e rizomas, quando são utilizadas as partes subterrâneas (AGÊNCIA, 2003). Inclui-se na definição de hortaliças o milho verde e as frutas: melancia, morango e melão.

Este artigo está dividido em seis seções, incluindo a introdução. A seção 2 descreve a metodologia utilizada na pesquisa de campo e o uso da teoria para a análise dos dados. A seção 3 apresenta uma revisão da literatura sobre a Nova Economia Institucional, focando, sobretudo, a de Economia dos Custos de Transação, que compõe a base teórica da análise. A seção 4 apresenta uma revisão sobre o mercado brasileiro de hortaliças. Na seção 5 as transações são analisadas e as estruturas de governança reconhecidas de acordo com a teoria. Por fim, a seção 6 compara a estrutura de governança esperada pela teoria de Economia dos Custos de Transação e a identificada na pesquisa de campo.

## 2 - METODOLOGIA

A coleta de dados baseou-se em entrevistas presenciais, semi-estruturadas, com uma amostra de agricultores familiares, cuja principal atividade era o cultivo de hortaliças. A pesquisa é também geograficamente delimitada ao município de São Carlos, Estado de São Paulo, o que decorreu da necessidade de obtenção de uma população relativamente homogênea e sujeita às mesmas condições de ambiente institucional competitivo, assim como da restrição orçamentária para a realização do trabalho de campo.

A delimitação do universo agrícola familiar foi definida de acordo com Guanzirolí et al. (2001), que consideram estabelecimentos de caráter familiar aqueles que atendam simultaneamente as seguintes condições: a) a direção dos trabalhos do estabelecimento é exercida pelos produtores e b) há maior utilização de trabalho familiar que de trabalho contratado. Ainda que, do ponto de vista conceitual, a agricultura familiar não seja definida a partir do tamanho do estabelecimento. Guanzirolí et al. (2001) consideraram

pertinente estabelecer uma **área máxima regional** como um limite superior para a área total dos estabelecimentos familiares, para evitar eventuais distorções que poderiam decorrer da inclusão de grandes latifúndios improdutivos no universo de unidades familiares. No entanto, em vista do baixo número de unidades familiares produtoras de hortaliças localizadas no município de São Carlos, não se considerou apropriado adotar o critério de fixar uma **área máxima regional**, sob o risco de reduzir muito o universo da amostra.

Com a ajuda dos profissionais da Secretaria de Agricultura local, foram identificados 40 estabelecimentos familiares produtores de hortaliças no município de São Carlos, dos quais 33 foram entrevistados, correspondendo a 82,5% do total de produtores. A aplicação das entrevistas, que se deu entre os dias 25/09/2002 e 15/01/2003, assim como a elaboração do questionário, foi realizada em conjunto com os pesquisadores do projeto Modelo de Gestão Integrado Para a Agricultura Familiar (GIAF)<sup>5</sup>. Este modelo é composto por seis módulos, quais sejam: comercialização, planejamento, *marketing*, custo, recursos financeiros e qualidade.

Elaborado para atender as necessidades do GIAF, o questionário possui como pontos principais: a utilização da mão-de-obra e dos recursos naturais da propriedade; o uso da tecnologia e as práticas de produção adotadas no cultivo; o interesse pela busca de informação; a exigência dos clientes; e a preocupação com a qualidade dos produtos, recursos financeiros e o relacionamento entre os produtores e seus clientes e fornecedores de insumos. Neste último item, foi dada especial atenção às variáveis utilizadas pela Economia dos Custos de Transação, apresentada na próxima seção, tais como: estrutura de governança utilizada, frequência das transações, riscos e especificidades de ativos (WILLIAMSON, 1996). Este conjunto de variáveis possibilitou uma análise das transações de venda de hortaliças por parte dos agricultores familiares, servindo ao duplo propósito de avaliar a eficiência dos mecanismos de comercialização empregados e pro-

porcionar subsídios à elaboração de políticas voltadas à agricultura familiar.

### 3 - REVISÃO DA LITERATURA

#### 3.1 - Economia dos Custos de Transação

A Economia dos Custos de Transação (ECT) constitui um ramo da Nova Economia Institucional que se ocupa da análise das instituições que regulam transações particulares entre os agentes econômicos, tais como: contratos interfirmas e os modelos de governança internos à empresa.

Em seu artigo A Natureza da Firma, Coase (1937) lança as bases da ECT, propondo que as fronteiras da firma deveriam ser definidas não apenas pela função produção, como fazia a teoria econômica então vigente, mas também por seus custos de transação. Custos de transação, segundo ele, seriam aqueles associados à condução das transações, como: custos de mensuração das informações, de negociação, de elaboração e de se fazer cumprir os contratos, assim como os direitos de propriedade e, por fim, de má adaptação. Outros estudos seguiram a ótica de Coase, tentando explicar as variáveis que compõe este custo, como fez North (1994), que o aplica para o estudo dos determinantes do desenvolvimento econômico.

A ECT sugere que a coordenação do sistema produtivo deva ser feita com os agentes buscando estruturas de governança eficientes, ou seja, aquelas que determinem menores custos de transação. Estes surgem porque os agentes econômicos não são dotados de capacidade infinita de processamento de informações, ou seja, apresentam aquilo que Simon (1962) denominou por "racionalidade limitada". Como consequência, os contratos entre as partes são intrinsecamente incompletos, não sendo economicamente viável especificar cláusulas para todas as possíveis contingências. Uma vez que contratos são incompletos, as partes podem se aproveitar de lacunas contratuais em benefício próprio, impondo custos às suas contrapartes. Por este motivo, surgem os custos de transação, sendo o papel das estruturas de governança regular o comportamento das partes, de modo a atenuar tais custos.

<sup>5</sup>O GIAF é um projeto do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de São Carlos, com o objetivo de desenvolver um modelo de gestão para a pequena propriedade agrícola familiar produtora de hortaliças, mobilizando, para isso, esforços de sete alunos de pós-graduação e de seus respectivos orientadores.

De acordo com Williamson (1985), a unidade básica de análise da ECT é a transação, cujos atributos são frequência, incerteza e especificidade de ativos. As características desses atributos transacionais irão determinar a estrutura de governança ideal para regular uma transação. Esta pode assumir uma infinidade de características, que são agrupadas em três tipos representativos - mercado, formas híbridas e hierarquia - que se distinguem pelos níveis de controle e incentivo que exercem sobre as partes. No caso do mercado, a transação se resolve em um ponto do tempo, não havendo compromisso de repetição no futuro. Neste caso, o nível de incentivo às partes é grande, uma vez que respondem imediatamente às condições vigentes no mercado. No outro extremo, encontra-se a hierarquia, que corresponde à incorporação da transação para dentro dos domínios da firma (ou seja, uma integração vertical). As partes passam a ser reguladas pelas normas internas da firma, o que confere maior controle sobre a transação, às custas de um menor incentivo. Finalmente, há diversas formas contratuais, bastante frequentes no caso da comercialização de hortaliças, que combinam características de controle e incentivo, sendo, por esse motivo, denominadas "formas híbridas". Nesta categoria figuram os contratos de longo prazo e os contratos de franquia, diferindo do mercado por apresentarem alguma forma adicional de controle sobre a transação.

Conforme mencionado, a escolha da estrutura de governança depende das características das transações, em seus três atributos: frequência, incerteza e especificidade de ativos (WILLIAMSON, 1985). O atributo "frequência" está associado ao número de vezes que uma transação é realizada em um espaço de tempo. Transações com alta frequência permitem o desenvolvimento da reputação entre as partes envolvidas em um negócio, possibilitando uma alteração nas salvaguardas contratuais, reduzindo os custos de elaboração e monitoramento dos contratos. E também, os agentes não se sentirão motivados a quebrar promessas ou a desrespeitar contratos impondo perdas aos seus parceiros, pois agir de forma oportunista poderia levar à interrupção da transação e, conseqüentemente, à perda de uma renda futura potencial. Por esses motivos, a elevada frequência é um importante determinante das condições de cooperação entre os diferentes elos da cadeia produtiva (BESAN-

KO; DRANOVE; SHANLEY, 2000).

A incerteza refere-se à ocorrência de acontecimentos futuros não passíveis de serem previstos *ex-ante* à elaboração do acordo de troca. Essa característica está relacionada ao pressuposto comportamental de racionalidade limitada dos agentes, os quais não são capazes de antecipar todos os acontecimentos futuros que podem interferir na transação. Dessa forma, transações que envolvam alta dose de incerteza exigem um espaço de tempo maior para renegociação, o que aumenta as chances de imposição de perdas em decorrência da ação oportunista por uma das partes. A dificuldade dos agentes em modificar acordos para se ajustarem ao ambiente, que está sempre se modificando é chamado de "problema de adaptação". No caso dos produtos agrícolas, a dependência em relação aos fatores naturais impõe um espaço de tempo entre a decisão de produzir e a colheita da produção agrícola. É necessário aguardar a época certa do ano para plantar e a partir daí esperar um período correspondente à maturação biológica da planta para colher o investimento. Essa particularidade da produção agrícola dificulta ainda que sejam feitos ajustes para se adequar as mudanças do ambiente. Segundo Zylbersztajn (2000), a incerteza pode levar ao rompimento contratual não oportunista e está associada ao surgimento de custos transacionais irremediáveis.

O terceiro atributo transacional é a especificidade de ativo, definido por Williamson (1985) como a magnitude do valor dos ativos que dependem da continuidade de uma determinada transação. Dessa forma, a especificidade de um ativo é alta quando o rompimento contratual provocar perdas para uma ou ambas as partes. Existem seis tipos de especificidade de ativos (WILLIAMSON, 1996):

- 1) locacional: a localização próxima a unidades de uma mesma cadeia produtiva economiza os custos de transporte e armazenagem e significa retornos específicos a essas unidades produtivas;
- 2) ativos físicos: referem-se a características físicas dos ativos que os tornem específicos a uma determinada transação, como é o caso de uma linha de produção cujo produto tenha características exclusivas para um determinado cliente;
- 3) ativos humanos: o conhecimento ou experiência acumulada ao longo do tempo cujo retorno é maior em relação ao trabalho específico;

- 4) ativos dedicados: investimentos que não são intrinsecamente específicos, mas que foram realizados com a expectativa de demanda de um agente em particular, sendo, portanto, a ele dedicados;
- 5) marca: trata-se de um ativo intangível cujo retorno pode depender da continuidade de determinadas transações, como é o caso das relações de franqueamento;
- 6) temporal: em que o retorno de uma transação depende, sobretudo, do tempo em que ela se processa, sendo especialmente relevante no caso da negociação de produtos perecíveis, como é o caso das hortaliças.

O alinhamento dos atributos transacionais apresentados determinará qual a estrutura de governança é mais adequada para regular uma transação de forma eficiente, ou seja, com custos mais baixos. À medida que a incerteza e a especificidade dos ativos aumentam os agentes tenderão a buscar formas de governança mais distantes do mercado, aproximando-se da integração vertical (Quadro 1).

Williamson (1991) propôs uma forma analítica para comparar as diferentes formas organizacionais. Seu modelo possui como variável chave a especificidade de ativos, além de um vetor de parâmetro de deslocamento das funções, que inclui as demais dimensões da transação - incerteza e frequência - e elementos do ambiente institucional - como definição e garantia dos direitos de propriedade. Dessa forma, as funções que representam os custos das formas organizacionais são: mercado,  $M(k, \theta)$ ; híbrida,  $X(k, \theta)$ ; e hierarquia  $H(k, \theta)$ . Onde  $k$  é a especificidade de ativos; e  $\theta$  o vetor de parâmetros de deslocamento.

Dado que o mercado promove adaptações mais eficientes quando as especificidades dos ativos são negligenciáveis, tem-se que:

$$M(0, \theta) < X(0, \theta) < H(0, \theta), \quad \forall \theta \in R^n,$$

onde  $n$  é o número de parâmetros de deslocamento.

Desse modo, para um nível de especificidade nula, o mercado é sempre mais eficiente que a hierarquia e a forma híbrida. Além disso, conforme aumenta a especificidade de ativos, aumenta a dependência bilateral e, portanto, a necessidade de controle e os custos do mercado aumentam relativamente mais à medida que au-

menta a especificidade de ativos. Assim,

$$M' > X' > H' > 0,$$

onde o apóstrofo corresponde à derivada da função com relação a  $k$ .

A figura 1 apresenta os custos de governança (s) variando em função da especificidade de ativos, mantido constante o vetor  $\theta$  de parâmetros de deslocamento. A especificidade  $k_1$  representa a situação em que os agentes são indiferentes entre as formas de mercado e híbrida. Da mesma forma, na especificidade  $k_2$  os agentes são indiferentes entre as formas híbrida e hierárquica. A curva envelope, formada pela junção dos trechos das curvas de custo de mercado (entre 0 e  $k_1$ ), híbrida (entre  $k_1$  e  $k_2$ ) e hierarquia (maior que  $k_2$ ), representa a escolha ótima da forma organizacional para cada nível de especificidade de ativos.

Segundo Azevedo (2000), existem ainda custos de transação que estão relacionados às características intrínsecas aos produtos (custos estáticos), os quais não dependem do relacionamento entre os agentes. Tomando-se a classificação original de Nelson (1970), há três tipos de produtos que se distinguem pelo processo de obtenção das informações relevantes para a comercialização. Para cada um deles pode-se associar uma ou mais estruturas de governança para lidar com os problemas transacionais derivados dos limites de mensuração das informações relevantes.

O primeiro grupo de produtos, denominado "bens de procura", é aquele cujas todas as informações relevantes para a transação estão disponíveis antes da conclusão do acordo de troca. Neste caso, não há problemas relacionados à assimetria de informação, as transações podem ser reguladas via mercado, não havendo a necessidade de elaboração de arranjos complexos.

O segundo grupo diz respeito a produtos em que determinadas informações somente podem ser obtidas após a transação ter sido concluída ou, ainda, após o consumo do produto, são os chamados "bens de experiência". Na compra de uma fruta de mesa, por exemplo, não há como obter informação sobre o sabor dessa fruta sem antes tê-la consumido. Nos casos que envolvem risco à saúde pública (que possam acarretar intoxicação alimentar), a maneira de garantir a qualidade desses alimentos é através do estabelecimento de regras pelo Estado, o qual é res-

QUADRO 1 - Alinhamento dos Contratos

Especificidade dos ativos	Incerteza		
	Baixa	Média	Alta
Baixa	Mercado	Mercado	Mercado
Média	Contrato	Contrato ou integração vertical	Contrato ou integração vertical
Alta	Contrato	Contrato ou integração vertical	integração vertical

Fonte: Brickley; Smith; Zimmerman (1997) apud Zylbersztajn (2000).

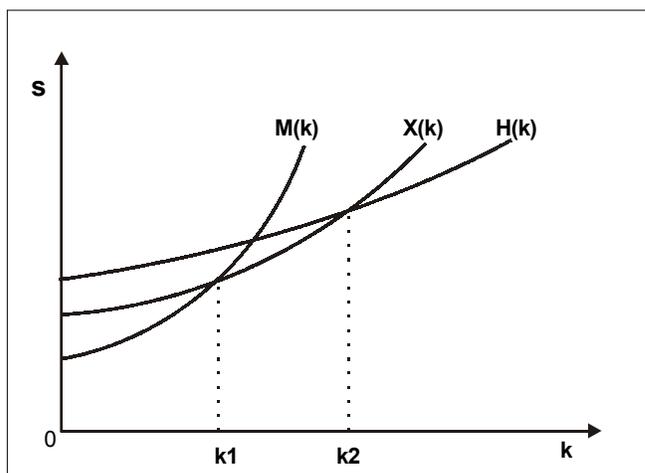


Figura 1 - Especificidade de Ativos e Estruturas de Governança.

Fonte: Williamson (1991).

ponsável, inclusive, pela fiscalização e a aplicação de penas àqueles que infringirem as regras. Há também arranjos privados adequados a equacionar este problema da informação, como o estabelecimento de uma marca e de contratos fundados na reputação das partes.

O terceiro grupo de produtos possui um problema ainda maior de mensuração das informações. Nesses casos as informações relevantes para a transação não podem ser obtidas nem mesmo após o consumo do produto. Tais produtos são denominados “bens de crença”, e a maneira de solucionar este problema de informação consiste na observação de seu processo de produção. As estruturas mais comumente utilizadas são: a integração vertical, os contratos de longo prazo com monitoramento e a certificação.

#### 4 - MERCADO DE HORTALIÇAS

Nos últimos anos, as mudanças no hábito de consumo têm levado a segmentação do setor de hortaliças no Brasil, alterando seu modo de produção e de comercialização.

De acordo com Belik e Chaim (2002), no passado recente, a comercialização de hortaliças, assim como de frutas, dava-se principalmente através das feiras livres. A cadeia produtiva da época possuía muitas falhas, que refletiam a precariedade dos sistemas de abastecimento e a falta de planejamento das cidades, por outro lado, o nível de renda da sociedade e o baixo apelo pelo consumo garantiam a continuidade da comercialização sustentada pelas bases tradicionais. A dieta alimentar era basicamente composta por produtos *in natura* ou semiprocessados.

Recentemente passou-se a observar a queda da participação das feiras em razão do aumento do interesse dos supermercados na comercialização de produtos frescos. A princípio, a venda de hortaliças pelos supermercados era vista apenas como uma forma de atrair o consumidor ao ponto-de-venda, uma vez que as margens de lucro eram muito baixas em relação às outras seções. O que não se esperava, era que essa estratégia dos supermercados contribuiria para mudar o hábito de consumos das pessoas. O aumento da presença da mulher no mercado de trabalho, em decorrência da redução relativa dos

salários, modificou os hábitos comportamentais dos consumidores em razão da diminuição do tempo médio disponível para a compra e o preparo das refeições.

Junqueira (1999) *apud* Souza (2001) afirma que tem aumentado a importância da seção de frutas, legumes e verduras - incluem-se aqui as hortaliças e demais frutas de mesa - das grandes redes supermercadistas. Em média a venda desses produtos é responsável por 10% a 13% do faturamento total, adquirindo importância econômica maior que os setores de frios, fatiados e charutaria, e desempenho equivalente à seção de carnes. Segundo Belik e Chaim (2002), atualmente um supermercado de porte médio reserva 10,5% da sua área de venda para os hortifrutis, contribuindo com 7,5% do seu faturamento anual. Na França, a contribuição das frutas, legumes e verduras (FLV) no faturamento das lojas é de 4% a 6% para os hipermercados e de 10% a 12% para os supermercados. Esse aumento de importância tem feito com que os supermercados se preocupem mais com a qualidade dos produtos, não apenas com a aparência, mas também com o sabor e seus valores nutricionais.

O setor varejista gradativamente vem se tornando o elo mais importante de distribuição de alimentos perecíveis. Os supermercados constituem o principal canal de distribuição de hortaliças na maioria das áreas metropolitanas brasileiras, com exceção de São Paulo, Belém e Belo Horizonte, onde as feiras livres, sacolões, varejões e comboios<sup>6</sup> constituem o principal ponto de venda de hortaliças.

De acordo com Machado (2002), a maioria dos supermercados vem adquirindo as FLVs, especialmente as hortaliças, diretamente dos produtores. No mercado brasileiro de produtos frescos, segundo esse autor, as transações são comumente reguladas através de contratos informais, os quais se fundamentam na concessão de vantagens às partes envolvidas na transação, e possuem como mecanismos de controle a confiança, a reputação e a imposição de sanções comerciais. Tais arranjos informais tendem a ser substituídos por arranjos formais no longo prazo, com o aumento da frequência das transações e a elevação da especificidade dos produtos, em razão do aumento das exigências de

qualidade por parte do consumidor.

As grandes redes varejistas estão se integrando verticalmente à medida que vêm realizando investimentos na construção de centrais de compra, aumentando, dessa forma, o abastecimento feito diretamente pelo produtor (na figura 2 esta integração vertical é representada pela área tracejada). Uma central de compra possui como objetivo canalizar todas as operações comerciais e financeiras para um único espaço, exercendo poder de compra proporcionado pelo aumento da escala (SOUZA, 2001). Ao atuar diretamente comprando os produtores, através da central de compra, os grandes varejistas podem obter redução dos custos da ordem de 30%.

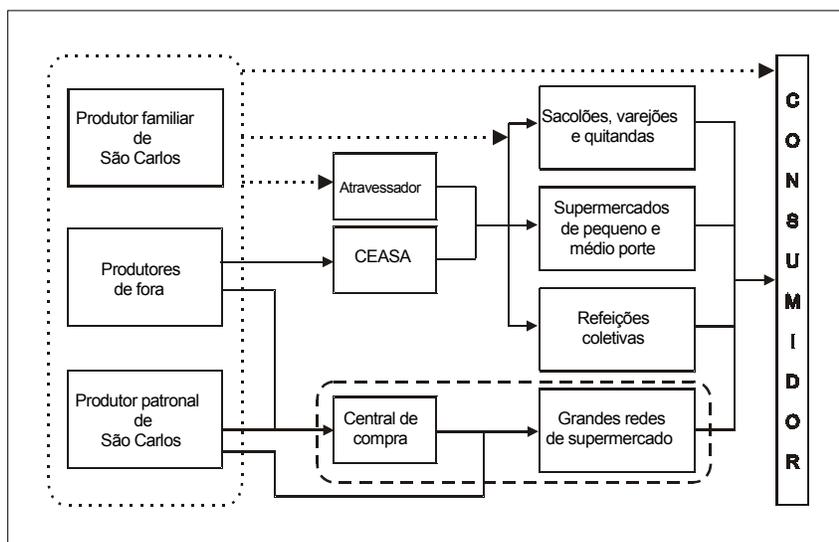
O Brasil é o terceiro maior produtor de FLV do mundo, cujo valor de produção foi de R\$19 bilhões em 1999, próximo à soma da produção dos principais grãos. Esse mercado possui ainda uma perspectiva de crescimento muito mais favorável do que os grãos (FAYET, 2002). Em termos de consumo *per capita*, o Brasil consome 19kg/hab./ano de FLV, na Europa este consumo chega a 120kg/hab./ano, evidenciando o potencial do mercado interno brasileiro.

Como qualquer outra cultura agrícola as hortaliças necessitam de condições específicas de solo e clima para que possam ser cultivadas proporcionando alta produtividade. Em geral, essas plantas se desenvolvem melhor em condições de clima ameno, com chuvas leves e pouco frequentes, mas as pesquisas progrediram a ponto de permitir o cultivo durante o ano todo (MAKISHIMA, 2003). Entre as novas tecnologias de produção desenvolvidas estão: variedades de plantas adaptadas as mais diversas regiões, equipamentos de irrigação específicos, fertilizantes e defensivos químicos e o cultivo hidropônico<sup>7</sup> e em estufas. A falta da utilização dessa tecnologia moderna no cultivo dificulta a manutenção de níveis estáveis de produção ao longo do ano, aumentando o efeito da sazonalidade<sup>8</sup> sobre os preços. Conseqüentemente a elevada variância dos

<sup>7</sup>No cultivo hidropônico o solo é substituído por uma solução aquosa enriquecida com os minerais essenciais ao desenvolvimento da planta. Como principais vantagens têm-se o aumento da produtividade, a economia de água e a menor utilização de defensivos químicos.

<sup>8</sup>Sazonalidade é a sucessão entre safra e entressafra agrícola. Em decorrência de sua natureza biológica os produtos agrícolas concentram a produção em algumas épocas do ano.

<sup>6</sup>Comboios são minivarejões com uma única pequena loja para cada tipo de produto (FARINA; MACHADO, 2000 *apud* MACHADO, 2002).



**Figura 2** - Canal de Distribuição de Hortaliças do Município de São Carlos, Estado de São Paulo.

Fonte: Elaborada pelos autores, com dados da pesquisa.

preços provoca o aumento dos custos de transação em razão do aumento da incerteza.

A figura 2 representa o Canal de Distribuição de hortaliça do município de São Carlos, Estado de São Paulo. As informações obtidas, a partir da pesquisa de campo e de fontes secundárias, possibilitaram que os produtores que atuam neste canal de distribuição fossem divididos em três grupos: produtores familiares de São Carlos, patronais de São Carlos e produtores localizados em outros municípios. Como é possível observar, os três grupos de produtores vendem sua produção para sacolões, varejões, quitandas, empresas de refeições coletivas, pequenos e médios supermercados, atravessadores ou diretamente para o consumidor final (área pontilhada). A venda direta ao consumidor ocorre por meio de feiras livres, sacolões próprios ou de porta-em-porta.

A área tracejada da figura representa a integração vertical estabelecida pelas grandes redes supermercadistas, as quais possuem uma Central de Compra (CC) responsável pelo abastecimento de todas as suas lojas. Alguns produtores patronais de São Carlos, assim como os produtores de fora, são responsáveis pelo fornecimento de hortaliças às CCs que abastecem as grandes redes de supermercado instaladas no município. Uma única exceção ocorre na aquisição de algumas hortaliças (as folhosas de um modo geral), que devido ao fato de serem altamente perecíveis

são fornecidas por produtores patronais do próprio município sem a intermediação das CCs.

Os produtores localizados fora do município de São Carlos comercializam também por meio do CEASA, que, por sua vez, juntamente com os atravessadores, abastecem os sacolões, varejões, quitandas, empresas de refeições coletivas e pequenos e médios supermercados de São Carlos.

## 5 - ANÁLISE DAS TRANSAÇÕES

As especificidades de ativos que os produtores familiares estão sujeitos são: baixa especificidade física e de capital humano e alta especificidade temporal. A especificidade física é baixa por se tratar de produtos, em geral, destinados a um espectro amplo de consumidores e canais de distribuição. Há algumas exceções, como orgânicos e produtos para algumas linhas de empresas de conservas, mas que não foram identificadas na amostra utilizada neste estudo. Ademais, as condições edafo-climáticas da região analisada prestam-se aptas para o cultivo de diversas outras culturas, de acordo com os dados do zoneamento climático realizado pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MINISTÉRIO, 2003), para o município de São Carlos. A especificidade de capital humano refere-se ao conhecimento

técnico sobre produção e a experiência de comercialização adquirida ao longo dos anos, referida por Williamson (1996) como *"learning by doing"*. Os agricultores entrevistados possuem acumulados, em média, 13 anos de experiência no cultivo de hortaliças, no entanto, esta especificidade também é baixa, pois o conhecimento necessário para o desenvolvimento desse tipo de produção está totalmente difundido e exige pouca técnica. Segundo Nassar e Botelho (1999), as especificidades de ativos físicos e de capital humano podem crescer à medida que os produtores se especializam e realizam investimentos na produção.

A especificidade temporal é a mais relevante quando se trata da produção de hortaliças. Esses produtos entram em estado de decomposição muito rapidamente, exigindo que sejam comercializados em um período muito curto de tempo. De acordo com os produtores entrevistados, os hortifrutis devem ser vendidos, em média, até cinco dias após terem atingido o ponto ideal para a colheita, isto é, para que não apresentem perda da qualidade, o que significaria a necessidade de descarte desses produtos.

As transações são altamente recorrentes. A principal razão é, justamente, a alta perecibilidade desses produtos, que somada ao fato do seu armazenamento ser complicado e a falta de estruturas adequadas para fazê-lo, faz com que as transações envolvam quantidades de mercadoria suficientes apenas para abastecer o mercado por poucos dias; em média essas transações se repetem três vezes por semana, podendo ocorrer diariamente. Essa alta frequência permite a construção de reputação e o estabelecimento de confiança (*trust*) entre as partes, o que reduz a necessidade de contratos formais. Do ponto de vista técnico, não há problemas em se atender a demanda recorrentemente, uma vez que o sistema de produção e a tecnologia empregada pelos agricultores permitem o cultivo da maior parte das variedades de hortaliças durante o ano todo, e ainda obtendo uma alta produtividade.

Em relação às incertezas, as transações envolvendo hortaliças estão cercadas delas. A principal incerteza na qual o produtor está sujeito se refere ao risco de sofrer perdas na produção agrícola em decorrência da ação dos fatores naturais<sup>9</sup>. De acordo com a pesquisa, a maior parte

<sup>9</sup>Incidência de pragas e doenças, assim como a ocorrência de manifestações climáticas adversas, como seca, geada e excesso de chuva.

das hortaliças são cultivadas a campo, ou seja, sem a utilização de qualquer tipo de cobertura de proteção, expondo, ainda mais, os produtores ao risco de sofrer prejuízos numa eventual ocorrência de intempéries climáticas. Outra incerteza na qual o produtor está sujeito refere-se à demanda do mercado, tanto em relação à quantidade, quanto em qualidade, variedade e condições de preço oferecidas. Este último muitas vezes é insuficiente para cobrir os custos de produção. Entre as principais causas da alta incerteza é possível citar: o limitado acesso dos produtores familiares às informações sobre o mercado, as quais estão em posse dos atacadistas e varejistas, e a falta de motivação ou conhecimento suficiente que possibilite a elaboração de um planejamento estratégico para a comercialização da produção.

A pesquisa mostrou que 36,7% dos produtores perdem entre 10% e 20% da produção devido à ocorrência de fatores naturais adversos e demanda insuficiente para absorver a produção; outros 21,2% chegam a perder entre 30% e 50% por esses mesmos motivos. Para 66,7% deles as causas das perdas devem-se a fatores naturais. Mais detalhes em relação as perdas sofridas pelos agricultores familiares estão apresentados na tabela 1.

## 6 - ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA

A observação das transações aponta para quatro estruturas de governança diferentes.

A primeira é a coordenação via mercado, presente nas transações entre produtores familiares e sacolões, varejões, quitandas, outros produtores de hortaliças e na venda direta para o consumidor final. Os produtores interessados na compra de hortaliças podem ser familiares ou patronais<sup>10</sup>, e atuam como atravessadores assumindo o papel de coordenação do canal de distribuição.

Os produtores familiares que transacionam via mercado podem ser divididos em dois grupos distintos. O primeiro grupo é composto por aqueles produtores que não vendem direta-

<sup>10</sup>Produtores patronais são todos aqueles que não se enquadram como familiares de acordo com a definição de Guanziroli et al. (2001), na qual, em que a direção dos trabalhos do estabelecimento não é exercida pelos produtores, ou que a maior parte da força de trabalho utilizada é contratada.

TABELA 1 - Perdas de Produção dos Produtores Familiares de Hortaliças, Município de São Carlos, Estado de São Paulo

Item	Perda da produção (%)					Causas dessas perdas (%)		
	10 a 20	30 a 50	Até 5	Não sofrem perdas	Não souberam responder	Fatores naturais	Falta de mercado	Outros
Produtores familiares	36,7	21,2	12,1	6,0	24,2%	66,7	18,2	15,1

Fonte: Elaborada pelos autores, com dados da pesquisa.

mente ao consumidor final, mas que estabelecem este tipo de coordenação na venda para sacolões, varejões e quitandas, em geral menos exigentes em qualidade e regularidade, e em um único caso para atravessadores. As transações se caracterizam por serem esporádicas (não recorrentes), ocorrendo somente nos momentos em que houver excedentes de produção, ou seja, os produtores familiares transacionam com esses agentes apenas nas ocasiões em que detêm uma sobra de produtos e não são capazes de comercializar esse excesso através de outros canais, e utilizando outra forma de coordenação.

No segundo grupo estão os produtores familiares que realizam a venda direta para o consumidor final. Neste caso, a comercialização das hortaliças ocorre através de feiras livres, de sacolões próprios, da venda de porta-em-porta ou com a ida do consumidor à propriedade. Apenas um único produtor possui sacolão próprio, no entanto, a maior parte da sua produção é vendida para outros sacolões utilizando uma governança híbrida do tipo contrato informal. A venda de porta-em-porta é caracterizada pela saída dos produtores às ruas para comercializar sua produção utilizando um automóvel ou utilitário próprio, ocorre em dias pré-definidos da semana e percorrem sempre uma mesma região, com a intenção de se tornarem conhecidos e conquistarem uma "freguesia" (construírem reputação).

A venda, na qual o consumidor vai comprar a hortaliça diretamente na propriedade, ocorre em apenas um caso. Este produtor se diferencia dos outros do grupo pelo fato da propriedade estar localizada dentro do perímetro urbano do município estudado e, principalmente, por vender sua produção exclusivamente via mercado, até mesmo para sacolões, varejões e quitandas; lembre-se que o primeiro grupo também utiliza a estrutura de mercado para comercializar com sacolões, varejões e quitandas, mas somente o faz em momentos em que há excedente da produção, sendo que a maior parte da produção é vendida utilizando-se

da governança do tipo híbrida. As razões para este produtor utilizar unicamente a estrutura de mercado estão relacionadas, sobretudo, a sua incapacidade de manter uma oferta constante e regular de produtos. As transações envolvem quantidades pequenas e podem levar semanas para se repetir, impedindo-o de construir sua reputação junto aos agentes que necessitam realizar compras quase diariamente. Não há nenhum planejamento da produção ou da comercialização visando atender o mercado com regularidade; a área da propriedade é muito pequena em comparação aos outros produtores, o que resulta na falta de flexibilidade para se ajustar às oscilações de demanda imposta pelo mercado; e o nível de conhecimento técnico sobre a atividade agrícola também é comparativamente baixo, assim como é baixo o uso de tecnologia de produção. Entre os indivíduos que compõe o grupo, este é o único produtor que não leva em consideração as necessidades do mercado para tomar as decisões sobre "o quê plantar".

De acordo com o estudo, a estrutura de governança comumente utilizada pelos produtores familiares e agentes é a híbrida. O diferencial desses produtores está na sua capacidade de atender o mercado com maior regularidade, permitindo-os assumir compromissos que vigorem por longos prazos. A pesquisa mostrou que o consumo de hortaliça no município está crescendo na opinião de 70% dos produtores entrevistados, e que a principal exigência de seus clientes é que as hortaliças aparentem boa qualidade<sup>11</sup>. Dessa forma, pressupõe-se que esta preocupação dos clientes seja um reflexo da mudança que está ocorrendo no hábito de consumo das pessoas, as quais estão cada vez mais preocupadas com a qualidade dos alimentos. Este fato, somado ao aumento de consumo, pode estar induzindo os agentes a adotarem formas híbridas de

<sup>11</sup>As características de qualidade exigidas não se referem aos aspectos intrínsecos como sabor e utilização de defensivos químicos, mas sim a aspectos externos da planta como limpeza, tamanho, cor, etc.

governança, se distanciando da governança do tipo mercado (SOUZA, 2001). A intenção é estabelecer uma relação direta com o produtor, reduzindo sua incerteza quanto à disponibilidade e qualidade desses produtos.

Os arranjos híbridos encontrados são de três tipos: contrato informal, formal de fornecimento e parceria. Os contratos informais são estabelecidos entre produtores familiares e pequenos e médios supermercados, sacolões, varejões, quitandas, empresas de refeições coletivas e atravessadores (lembrando sempre que os atravessadores são outros produtores de hortaliça). Os produtos são entregues em dias pré-definidos e os pedidos realizados pessoalmente no momento da entrega ou, como ocorre na maioria dos casos, por telefone, sem que haja a 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. Isso mostra que esses contratos informais possuem salvaguardas que funcionam como mecanismos de adaptação a situações não conhecidas *ex-ante* à celebração da transação. Apesar de não haver nenhum tipo de penalidade, pelo menos formalizada, no caso do varejista, do atravessador ou da empresa de refeição não ficar com a produção ou resolver pagar um preço abaixo do mercado, ele não o faz, pois lhe interessa receber regularmente um produto de qualidade. O produtor, por sua vez, está interessado em ter um comprador regular para seus produtos, sendo assim ele envia sua mercadoria, com a regularidade e qualidade acordada, acreditando que sua contraparte pagará um preço justo de acordo com as condições do mercado. Essas salvaguardas são de ordem reputacional: oferecem incentivos (regularidade, qualidade e preço) às partes que respeitarem o acordo e penalizam seu descumprimento com a interrupção da relação e divulgação do ocorrido ao mercado. De acordo com Williamson (1996), os contratos informais são frequentemente encontrados em relacionamentos de longo prazo e repetitivos.

Para o produtor familiar de hortaliça, as transações seriam governadas com maior segurança por meio de contratos que especificassem a regularidade, o volume e o preço dos produtos. No entanto, a maior parte das transações são governadas por contratos informais, que não especificam explicitamente esses itens. A emergên-

cia de contratos informais entre a agricultura familiar e os canais de distribuição decorre, sobretudo, da elevada frequência com que a transação ocorre, que, por sua vez, permite o crescimento de uma relação de confiança entre as partes. De fato, as entrevistas mostraram que não há rompimento de contratos com conseqüências sobre os custos de transação. Essa informalidade, entretanto, limita a expansão da atividade para além das fronteiras do município, explorando novos canais de distribuição, uma vez que sua eficiência está fundada na confiança desenvolvida ao longo do tempo nessas transações locais. Nesse sentido, a sobrevivência da agricultura familiar de hortaliça no município de São Carlos está diretamente ligada à competitividade dos canais de distribuição a que se vinculam esses agricultores.

Outra característica da relação contratual informal é a assimetria de capacidade de barganha, o que explica a transferência da totalidade dos riscos para os agricultores. Isso ocorre por dois motivos: 1) a especificidade de ativos tem maior importância relativa para os produtores do que para os varejistas e atravessadores e 2) o tamanho relativo dos agricultores familiares frente aos distribuidores. Para exemplificar: os varejistas estão submetidos a duas especificidades de ativos: temporal e de marca. A especificidade temporal é mais baixa para os varejistas porque esses podem recorrer a qualquer momento aos entrepostos, como os CEASAs, o que reduz o custo de rompimento contratual com seus fornecedores habituais. A especificidade de marca diz respeito à imagem da loja junto aos clientes, ou mais precisamente, a perda da reputação caso os consumidores não encontrem todos os produtos que desejam. Apesar de ser mais importante que a primeira, a especificidade de marca se dilui frente à variedade de itens disponíveis na loja, perdendo sua relevância. Nesse caso, está-se tratando do pequeno e médio varejo, no caso do grande varejo esta especificidade é ainda menos importante, devido ao número elevado de itens comercializados. Em relação ao risco de preço, este também não é problema, uma vez que as elevações nas cotações das hortaliças são imediatamente repassadas aos consumidores. Em suma, as incertezas e as especificidades são maiores para os produtores do que para os varejistas, atravessadores ou empresas de refeições coletivas. Dessa forma, estes últimos são capazes de transferir a maior parte dos riscos aos produtores

familiares, assim como se apropriar dos diferenciais de renda que possam surgir na cadeia produtiva. Para lidar com esta situação, os produtores tipicamente realizam ações voltadas a atenuar a dependência com relação à distribuição de hortaliças, como a diversificação de produção - para diminuir o risco de preços entre os diferentes tipos de hortaliça - e a participação no mercado de trabalho urbano.

Os contratos formais foram identificados em apenas uma situação, governando as transações entre um produtor familiar e algumas cozinhas industriais. A exemplo dos outros casos analisados até aqui, a especificidade de ativos na qual as cozinhas industriais estão sujeitas é relativamente menor que a especificidade de ativos dos produtores familiares; além de deter maior capacidade de negociação. No entanto, estas empresas estão interessadas em formalizar seus contratos, pois as incertezas que incidem sobre elas não são adequadamente tratadas no uso de contratos informais, particularmente por conta do risco de preços, que exige da estrutura de governança algum mecanismo de equalização do preço ao longo do tempo.

Conforme já apontado, sacolões, supermercados e empresas de refeições coletivas não estão sujeitos ao risco de elevação dos preços, pois os aumentos são automaticamente repassados aos consumidores finais. Em contraposição, as cozinhas industriais não podem repassar tais custos, uma vez que os seus consumidores são os próprios funcionários da empresa onde ela está instalada. Em uma eventual variação dos preços das hortaliças, o preço da refeição permanece estável, à medida que o valor da refeição industrial - por restrições contratuais junto aos funcionários, no caso destes pagarem pelo alimento, ou pelo fato de a empresa arcar com os custos de alimentação - não pode ser volátil como o da hortaliça. Dessa forma, como os aumentos nos custos das refeições devem ser absorvidos pela empresa, estas utilizam contratos formalizados, especificando regularidade, volume e preço para reduzir suas incertezas em relação ao produto e não colocar em risco outras atividades da empresa. Os pedidos podem ser realizados por meio eletrônico uma vez que todos os detalhes da negociação já foram acertados no momento da elaboração do contrato, assim como as penalidades no caso do seu descumprimento. Como as hortaliças são destinadas ao preparo

das refeições que serão servidas aos funcionários da empresa, os atributos de qualidade desejados aqui não dizem respeito a cor ou ao tamanho da planta, importantes aos outros agentes estudados, mas, sobretudo, referem-se à limpeza (para facilitar seu preparo) e à resistência (maior durabilidade para reduzir as perdas).

As incertezas quanto disponibilidade do produto também são maiores neste caso. As cozinhas industriais necessitam preparar um número fixo de refeições, igual ao número de funcionários da empresa, todos os dias. A utilização de hortaliças como ingrediente dos pratos que compõe o cardápio implica ganhos de economia, uma vez que esses produtos possuem um preço relativamente baixo. Numa eventual falta do produto, a fim de completar o cardápio, seria necessário comprá-lo diretamente no mercado a um preço mais elevado e ainda correr o risco de não conseguir encontrar o volume desejado, tornando necessário substituir por outro ingrediente ou elaborar outro prato, aumentando os custos para a empresa. Esses contratos estabelecem que todas as hortaliças transacionadas serão cotadas em (R\$/kg)<sup>12</sup> - para o resto do mercado as verduras são cotadas em R\$/cx. ou por maço. Como uma caixa de alface, por exemplo, contém uma dúzia e meia de plantas, esta caixa pode vir a pesar mais, ou menos, dependendo do tamanho dos pés de alface contidos nela. Dessa forma, a cotação em quilos utilizada pela cozinha industrial implica ganho para a empresa, uma vez que ela nunca estará pagando pelo produto um valor superior ao estipulado no contrato.

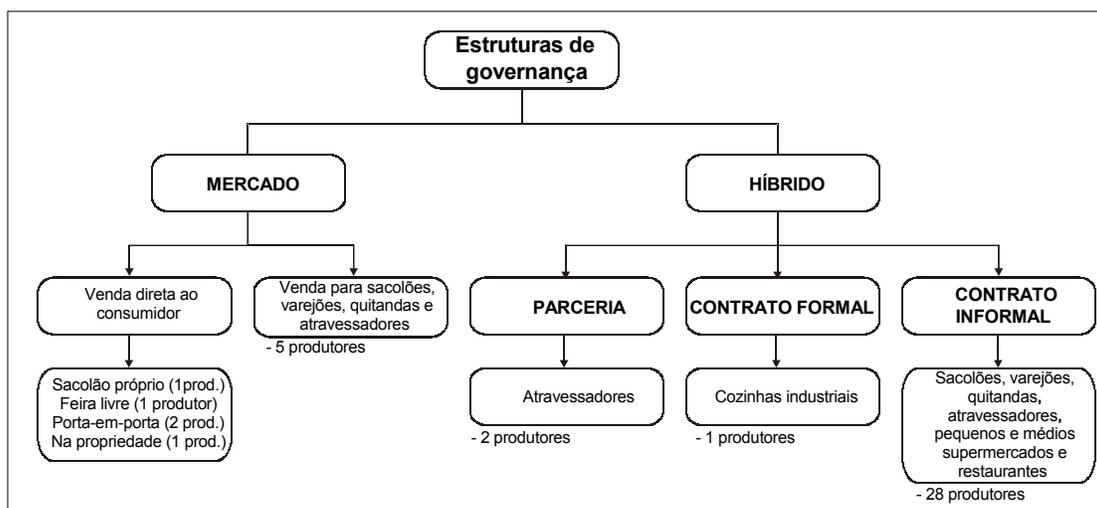
Por fim, a última estrutura de governança híbrida observada foi a parceria, estabelecida entre produtores familiares e atravessadores. Conforme foi mencionado anteriormente, esses atravessadores também são produtores de hortaliças. De acordo com a pesquisa de campo, 30% dos produtores familiares vendem sua produção para atravessadores, sendo que 50% deles possuem esse agente como único cliente. A parceria é motivada por produtores que desejam expandir seus mercados, mas não dispõem de recursos financeiros suficientes para investir em mais tecnologia e mão-de-obra visando aumentar sua produção, ou ainda não querem realizar grandes investimentos e correr o risco de perder

<sup>12</sup>Apenas os frutos e os legumes são cotados (R\$/kg), pelo mercado.

o dinheiro aplicado. Nesse sentido, na atividade de atravessador os riscos e a especificidade de ativos são menores, em relação à atividade de produção propriamente dita. O atravessador se depara apenas com a especificidade de ativo de capital humano, que se refere ao conhecimento da atividade atacadista e do mercado de hortaliça adquirido por ele ao longo do tempo. A especificidade temporal neste caso é nula, pois o atacadista apenas compra as hortaliças se houver a perspectiva de revendê-la rapidamente, como ficou constatado na pesquisa de campo. As elevações de preço também são repassadas para o agente à frente na cadeia produtiva. Por meio da parceria, o produtor (atravessador) consegue garantir a disponibilidade do produto, ao mesmo

tempo em que busca maiores retornos financeiros. Do outro lado, as vantagens para o produtor responsável apenas com o cultivo da hortaliça são: o escoamento da produção (o atravessador sinaliza ao produtor o que deve ser plantado) e, em alguns casos, a transferência de tecnologia; o fornecimento de alguns insumos e de mão-de-obra para a realização de colheita; e o transporte da produção. Os mecanismos de controle observados neste caso também estão ligados ao risco reputacional, ou seja, o não cumprimento do acordo implica a interrupção da transação e divulgação do ocorrido para o mercado.

As estruturas de governança discutidas nesta seção estão resumidas na figura 3.



**Figura 3** - Estruturas de Governança na Distribuição de Hortaliças, Município de São Carlos, Estado de São Paulo.  
Fonte: Elaborada pelos autores, com dados da pesquisa.

## 7 - CONCLUSÃO

O estudo permitiu concluir que as transações envolvendo hortaliças caracterizam-se por apresentar uma elevada especificidade de ativos, principalmente para o produtor rural, e alto grau de incerteza. À medida que a especificidade dos ativos se eleva, a tendência é que os contratos evoluam da governança tipo mercado para as formas híbridas.

A estrutura de governança híbrida, predominante nas transações, envolvendo produtores familiares e os canais de distribuição de hortaliças, consiste em contratos informais de for-

taliças, consiste em contratos informais de fornecimento, fundamentados na confiança entre as partes. A informalidade dos contratos impede que novos canais de distribuição situados além dos limites do município sejam explorados, tornando a sobrevivência da agricultura familiar de hortaliça do município de São Carlos dependente da competitividade dos canais que esses agricultores estão vinculados.

A governança de mercado é utilizada, sobretudo, nos momentos em que há um excesso de produção, impossível de ser absorvido pelos canais tradicionais, os quais se relacionam

através de estruturas híbridas. Contudo, as estruturas de governança identificadas se ajustam ao que prevê a Economia dos Custos de Transação,

constituindo formas que reduzem os custos de transação entre as partes.

## LITERATURA CITADA

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA - ANVISA. Disponível em: <[http://www.anvisa.gov.br/legis/resol/12\\_78\\_hortalicas\\_hm](http://www.anvisa.gov.br/legis/resol/12_78_hortalicas_hm)>. Acesso em: 04 ago. 2003.

AZEVEDO, P. F. **Nova economia institucional**: referencial geral e aplicações para a agricultura. São Carlos: UFS-Car, 2000.

BELIK, W.; CHAIN, N. A. **Formas híbridas de coordenação na distribuição de frutas, legumes e verduras no Brasil**. Disponível em: <<http://www.eco.unicamp.br/artigos/artigo173.htm>>. Acesso em: 23 out. 2002.

BESANKO, D.; DRANOVE, D.; SHANLEY, M. **Economics of strategy**. New York: John Wiley & Sons, 2000.

COASE, R. H. (1937). The nature of the firm. In: WILLIMSON, O.; WINTER, S. (Eds.). **The nature of the firm**: origin, evolution and development. Oxford: Oxford University Press, 1991.

FAYET, L. A. **Fruticultura**: virando o jogo. Disponível em: <<http://www.fayet.com.br/2001virandojogo.htm>>. Acesso em: 25 out. 2002.

GUANZIROLI, C. et al. **Agricultura familiar e reforma agrária no século XXI**. Rio de Janeiro: Garamond, 2001.

MACHADO, E. L. **O papel da reputação na coordenação vertical da cadeia produtiva de frutas, legumes e verduras frescos**. 2002. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.

MAKISHIMA, N. **O cultivo de hortaliças**. Brasília: EMBRAPA/CNPQ, 1993.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO. **Zoneamento climático**. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br>>. Acesso em: 04 abr. 2003.

NASSAR, A. M.; BOTELHO, R. V. Análise das transações no sistema agroindustrial da batata. **Caderno de Pesquisa em Administração**, São Paulo, v. 1, n. 8, 1999.

NELSON, P. Informational and consumer behavior. **Journal of Political Economy**, v. 78, p. 311-329, 1970.

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

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

SOUZA, R. de C. As estruturas de governança dos canais de comercialização de frutas, legumes e verduras no município de São Carlos, estado de São Paulo **Informações Econômicas** v. 31, n. 11, p. 26-31, nov. 2001.

WILLIAMSON, O. E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v. 36, p. 269-96, June 1991.

\_\_\_\_\_. **The economic institutions of capitalism**. London : Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O. E. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 1996.

ZYLBERSZTAJN, D. Economia das organizações. In: \_\_\_\_\_; NEVES, M. F. **Economia & gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.

**DISTRIBUIÇÃO DE HORTALIÇAS NA AGRICULTURA FAMILIAR:  
uma análise das transações**

**RESUMO:** *Este trabalho tem como objetivo analisar as estratégias utilizadas por produtores familiares na comercialização de hortaliças, sob a ótica da Nova Economia Institucional. A partir das informações obtidas por meio de pesquisa de campo junto aos produtores familiares do município de São Carlos, procede-se uma análise dos atributos transacionais presentes nas negociações entre os produtores e demais agentes localizados a jusante do canal de distribuição de hortaliças identificado. A análise das transações possibilita a identificação das estruturas de governança mais eficientes, importante na elaboração de estratégias para os agentes privados e de políticas para os agentes públicos buscarem a coordenação do sistema produtivo. O estudo constatou quatro formas de governança distintas coordenando as transações, sendo que o mais comum é a utilização de contratos informais, baseados em relações de confiança construídas pela elevada frequência das transações.*

**Palavras-chave:** *agricultura familiar, custos de transação, hortaliças.*

**THE DISTRIBUTION OF HORTICULTURAL PRODUCE IN FAMILY AGRICULTURE:  
an analysis of the transactions**

**ABSTRACT:** *Under the optic of the New Institutional Economy, this work aimed to analyze the strategies employed by family farmers to commercialize horticultural produces. Initially, field research data was obtained from family producers in the municipality of São Carlos, state of São Paulo, Brazil. An analysis followed of the transactional attributes present in the negotiations among producers and other agents located downstream the distribution channel of horticultural products. The analysis of the transactions enabled the identification of the most efficient governance structures, which can form the basis for drawing up both strategies for the private agents and policies for public agents to seek the coordination of the productive system. The study verified the existence of four distinct types of governance orchestrating the transaction, of which the most common is use of informal contracts based on trust relations and built upon the high frequency of transactions.*

**Key-words:** *family agriculture, transaction costs, horticultural produces.*

---

Recebido em 17/06/2003. Liberado para publicação em 06/08/2003.