

CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA CADEIA PRODUTIVA DO TOMATE DE MESA: O CASO DOS PRODUTORES DE GOIANÁPOLIS – GO, BRASIL

José Wellington Abreu Pereira¹

Cleyzer Adrian da Cunha²

Alcido Elenor Wander³

Resumo: A cultura do tomate distingue-se em dois segmentos, o tomate industrial e tomate de mesa ou *in natura*. A produção e comercialização deste último caracteriza-se por sua heterogeneidade, tanto em escala de produção, quanto na destinação ao mercado, logo, custos adicionais podem ocorrer além daqueles envolvidos no processo produtivo. Desta forma, o presente estudo buscou analisar as transações da cadeia produtiva do tomate de mesa com enfoque no elo produtor em Goianápolis-GO, Brasil. Na metodologia, utilizou-se como técnica de abordagem a pesquisa quali-quantitativa. Quanto aos objetivos, ela caracterizou-se como exploratória e descritiva, quanto aos meios, escolheu-se o estudo de caso. Foram entrevistados 33 produtores de tomate de mesa entre 10 de setembro e 08 de novembro de 2018. Os resultados demonstraram que 69,7% comercializam sua produção via CEASA - GO e 30,3%, via intermediários. Destes, 27,3% consideraram como fator mais positivo neste mercado, a facilidade de acesso ao comprador e o mais negativo, o risco de calote com 51,5%. Além disso, para 51,5% dos entrevistados, o maior desafio para essa comercialização são as oscilações no preço de venda. Conclui-se que pela dinâmica dessa comercialização há consideráveis custos de transação e uma das formas de mitigar esses custos seria os produtores se organizarem por meio de ações coletivas como cooperativas, associações, etc.

Palavras-chave: Custos de Transação. Organizações de Produtores. Risco de Calote.

Classificação J.E.L: Q10; Q19; D23

¹Doutorando em Agronegócio pela Universidade Federal de Goiás – UFG. Email: jose.wellington@ifto.edu.br

²Doutor em Economia Aplicada pela Universidade Federal de Viçosa – UFV. Docente do Programa de Pós-Graduação em Agronegócio da Universidade Federal de Goiás – UFG. Email: cleyzer@ufg.br

³ Doutor em Ciências Agrárias pela Georg-August-Universität Göttingen. Pesquisador da Embrapa Arroz e Feijão e Docente do Programa de Pós-Graduação em Agronegócio da Universidade Federal de Goiás – UFG. Email: alcido.wander@embrapa.br

TRANSACTION COSTS IN THE FRESH TOMATO PRODUCTION CHAIN: THE CASE OF PRODUCERS IN GOIANÁPOLIS - GO, BRAZIL

Abstract: The tomato crop is divided into two segments, industrial tomatoes and fresh tomatoes. The production and commercialization of fresh tomatoes is characterized by its heterogeneity, both in a scale of production and in the destination to the market, therefore, additional costs may occur in addition to those involved in the production process. Thus, this study aimed to analyze the transactions of the fresh tomato production chain with a focus on the producing farmers in Goianópolis-GO, Brazil. In the methodology, qualitative and quantitative research was used as the approach technique. As for the objectives, it was characterized as exploratory and descriptive, as for the means, the case study was chosen. 33 fresh tomato producers were interviewed between September 10 to November 8, 2018. The results showed that 69.7% market their production via CEASA - GO and 30.3%, via intermediaries. Of these, 27.3% considered as the most positive factor in this market, the ease of access to the buyer and the most negative, the default risk with 51.5%. Also, for 51.5% of respondents, the biggest challenge for this marketing is the fluctuations in the sale price. It is concluded that due to the dynamics of this commercialization, there are considerable transaction costs and one of the ways to mitigate these costs would be for producers to organize themselves through cooperatives, associations, etc.

Keywords: Transaction Costs. Producer Organization. Fraud Risk.

JEL Codes: Q10; Q19; D23

1 INTRODUÇÃO

Segundo dados da Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (*Food and Agriculture Organization of the United Nations* - FAO), em 2018, no *ranking* da produção mundial de tomate, liderado pela China, Índia e EUA, respectivamente, o Brasil ocupou a 11ª posição, com uma produção de 4.110.242 t, o país é um dos maiores produtores mundiais de tomate e o maior da América Latina (FAOSTAT, 2020).

Em termos de produtividade da tomaticultura, a região Centro-Oeste brasileira ocupa o primeiro lugar entre as demais. Por integrar a região Centro-Oeste, o estado de Goiás se destaca como maior produtor de tomate do Brasil. Neste cenário, os dados demonstram que a cultura do tomate desempenha um importante papel dentro do agronegócio da região Centro-Oeste brasileira, especialmente, em Goiás.

Após compreendermos a relevância desta cultura é importante ressaltar as características que diferenciam os dois segmentos e dão origem à duas cadeias produtivas bastante distintas, desde a forma de produção, dos processos, da distribuição e das diversas ações necessárias até chegar ao seu destino final (consumidor).

Assim como nas demais cadeias produtivas, a produção do tomate de mesa também faz parte de um sistema onde se consideram as atividades situadas a montante e a jusante da produção, e no caso específico, os agentes que atuam neste mercado estão em constante interação, seja comprando, vendendo ou distribuindo produtos e prestando serviços de

apoio. Esta cadeia tem como característica marcante a heterogeneidade tanto em aspectos relacionados à produção quanto na destinação aos diversos mercados.

A análise da Economia dos Custos de Transação (ECT) constitui-se num campo de estudo bastante apropriado da produção de tomate de mesa em Goianápolis – GO. Pois, grande parte dos produtores (elo de uma cadeia produtiva) envolvidos nas transações de comercialização de sua produção desconhecem ou não percebem os custos que decorrem destas transações.

O motivo da escolha do município de Goianápolis - GO para realização desta pesquisa, se justifica, primeiramente, porque ele é um importante produtor de tomate de mesa, pois dados recentes disponíveis pelo Instituto Mauro Borges (IMB)³, demonstraram que nos últimos três anos, a produção de tomate no município vem crescendo. Em 2016, a produção foi de 14.800 t, em 2017 foi de 15.250 t, e no ano de 2018, sua produção total foi de 15.550 t, em uma área de 170 hectares (IMB, 2020). E, por fim, o município foi escolhido pelas condições favoráveis de acesso a coleta de dados juntos aos produtores.

A escolha do tema deveu-se pelo fato de pesquisas já realizadas dedicadas ao estudo do tomate, especialmente, do tomate de mesa (FERREIRA *et al.*, 2008; REIS FILHO *et al.*, 2009; FERREIRA *et al.*, 2010; VERCONTI, 2011; BECKER *et al.*, 2011; OLIVEIRA *et al.*, 2012; NASCIMENTO *et al.*, 2013; CARVALHO *et al.*, 2014), abordaram questões relacionadas à: qualidade; agrotóxicos; tomate convencional e orgânico; características de comercialização; viabilidade de sistema de alerta, e; viabilidade econômica e de risco. Andreuccettiet *al.* (2005), em sua pesquisa, propuseram caracterizar a comercialização do tomate de mesa na CEAGESP, no entanto, com enfoque no perfil dos atacadistas.

Estudos sobre esses temas, são importantes, no entanto, custos de transação direcionados ao tomate de mesa com enfoque no produtor, é um campo de estudo com lacunas que podem ser vigorosamente exploradas. Essa é a proposta desta pesquisa, pois aborda uma temática de estudo que está intrinsecamente ligada a economia e ao desenvolvimento da região pesquisada.

Neste contexto, o presente artigo teve como objetivo analisar as transações da cadeia produtiva do tomate de mesa com enfoque no elo produtor em Goianápolis-GO, Brasil.

Além desta introdução, este artigo está dividido em: referencial teórico, procedimentos metodológicos, resultados e discussão, conclusões e, por fim, referências.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 CADEIA PRODUTIVA

Cadeia produtiva ou análise de cadeia de produção também conhecido como análise de *filière*, surgiu na Escola Francesa de Organização Industrial em 1960. O conceito de *filière* (fileira = cadeia) foi aplicado ao agronegócio e embute muitos princípios e processos de interdependência e de métodos (ARAÚJO, 2010).

Para Morvan (1988), uma cadeia produtiva é representada pela sucessão de operações de transformação dissociáveis, capazes de ser separadas e ligadas entre si por um encadeamento técnico.

De acordo com Batalha e Silva (2007), a grosso modo, uma cadeia produtiva pode ser segmentada, de jusante a montante em três macros segmentos, entretanto, em muitos casos, o início e o fim de cada um, não são facilmente identificáveis. Os macros segmentos

³ O IMB é um Instituto de Estatísticas de Estudos Socioeconômicos do Estado de Goiás.

são: comercialização: são empresas responsáveis pelo contato com o cliente final da cadeia; industrialização: são empresas responsáveis pela transformação em produtos finais, e; produção de matérias-primas: são empresas responsáveis pelo fornecimento de matéria-prima destinado à produção do produto final.

Em se tratando de pequena produção, as atividades exercidas em cada macrossegmentos, guardadas as devidas proporções, não é diferente de uma produção em grande escala.

Qualquer tipo de análise onde se insere processos produtivos e envolvem organizações dos mais diversos segmentos de uma cadeia produtiva, se torna evidente a necessidade de que haja a coordenação na mesma por meio de seus atores para que seja competitiva. A partir disso, percebe-se com clareza a partir das estratégias adotadas por parte dos agentes econômicos que há uma mudança tanto no ambiente institucional quanto no organizacional. Nesse aspecto, a Nova Economia Institucional (NEI) é a teoria que possibilita explicar de forma eficaz essas relações.

2.2 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)

A teoria clássica e neoclássica da economia defende que o preço é margem para tudo, entretanto, a contribuição dos conceitos destas, serviram para que se constituísse a espinha dorsal da NEI, feitas em particular, por Ronald Coase (1937; 1960), Douglas North (1990) e Oliver Williamson (1979; 1985; 1996). Apesar de críticas, o intuito da NEI segundo seus teóricos, não é compor uma nova teoria e sim propor uma nova maneira de perceber e analisar os fenômenos econômicos (BROUSSEAU; GLACHANT, 2008).

No estudo da NEI, a mudança institucional molda a forma como as sociedades evoluem ao longo do tempo. Ao perceber que as instituições interagem e, de certa forma, afetam o desempenho das economias no decorrer do tempo, o propósito sugerido pela NEI é fazer uma análise da natureza das instituições e quais as suas consequências para o desenvolvimento econômico. Sobre a importância deste propósito, Zylbersztajn (2017), afirma que a nova abordagem institucional considera que as instituições importam e são suscetíveis de análise.

Em síntese, Vian (2003) assevera que a NEI investiga circunstâncias ligadas ao ambiente institucional por meio de sua vertente sobre a Economia dos Custos de Transação (ECT), que analisa os aspectos micro institucionais na busca por resolver as limitações/críticas que a economia neoclássica tem grande dificuldade de explicar as diferentes estratégias competitivas adotadas.

2.3 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO (ECT)

A origem da ECT teve como base e se desenvolveu a partir do artigo seminal de Ronald Coase (1937), intitulado "*The Nature of the Firm*". Este artigo foi um marco no processo de avanço dessa teoria onde o autor argumenta que a firma não poderia ser vista basicamente como uma função de produção, como é considerado na Teoria Econômica Neoclássica, mas, também, pela relação que ocorre entre os agentes econômicos por meio de contratos inter-firmas e modelos de governança interno a empresa (FAULIN; AZEVEDO, 2003).

O esforço de coletar informações, negociar contratos, comprar insumos à produção e vender produtos obtidos, ao se realizar essas operações, incorre-se em custos adicionais não contidos no preço efetivo. De modo geral, esses custos não são incluídos na contabilidade das empresas agropecuárias, mas se constituem em custos de fato (ARAÚJO, 2018). A estes, denominamos, custos de transação.

Para Fiani (2002), os custos de transação são aqueles em que os agentes enfrentam toda vez que recorrem ao mercado, sejam eles, para negociar, redigir e garantir o cumprimento de um contrato. Conforme Williamson (1985), a transação é a unidade básica de análise e ela acontece quando um bem ou serviço é transferido em interface separada, podendo ser de uma organização para outra ou pode ser interna de uma área para outra área, onde uma etapa é concluída e uma nova se inicia. Ainda conforme Williamson (1979), os custos de transação são definidos em duas categorias, sendo elas:

Custos *ex-ante* - são aqueles que se tem ao preparar, negociar e salvaguardar um acordo, por exemplo, levantamento de informações, garantias etc.

Custos *ex-post* - decorre dos ajustamentos e adaptações quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. Pois, acontecimentos futuros resultantes do comportamento dos agentes econômicos podem resultar em novos custos.

Para que se tenha uma melhor compreensão sobre o tema, tendo como base pesquisas empíricas de autores como: Williamson (1985; 1991), Zylbersztajn (1995), Farina *et al.* (1997), dentre outros. Esses autores citaram os elementos que compõem a teoria da ECT, quais sejam: os atributos da transação e os pressupostos comportamentais. As características do primeiro elemento são: frequência, incerteza e especificidade de ativos, enquanto que, o segundo tem sua abordagem na racionalidade limitada e no comportamento oportunista por parte dos agentes.

Sobre esses atributos podemos entender que a frequência está associada ao número de vezes em que as transações ocorrem em determinado período de tempo (FAULIN; AZEVEDO, 2003). A incerteza refere-se a acontecimentos futuros em que os agentes não têm capacidade plena de prevê-los. A especificidade de ativo refere-se ao grau em que um ativo pode ser realocado para uso alternativo e por usuários alternados sem sacrifício do valor produtivo, ou seja, é considerado específico quando há perda de valor provocada quando o ativo é redirecionado para um outro uso (FARINA, 2000).

Para Williamson (1996), essa especificidade de ativo é distinguida em seis tipos, quais sejam: ativo locacional, ativos físicos, ativos humanos, ativos dedicados, ativos relacionados à marca e ativos temporais.

A respeito dos pressupostos comportamentais, Goulart e Favero (2010) destacam que a racionalidade limitada refere-se à incapacidade de os participantes de um negócio de identificarem todos os fatores que influenciam a dinâmica do sistema e, principalmente, as intenções e decisões que serão tomadas pelos *stakeholders*.

Sobre essa abordagem, Simon (1962), teorizou que uma vez que os agentes não são dotados de racionalidade plena, ou seja, sua racionalidade é limitada, significa dizer que o ambiente onde os agentes se inserem é complexo e as informações ocorrem de forma assimétrica e numa relação de troca entre vendedores e compradores, os modelos mentais não conseguem prever totalmente as situações que podem mudar no ambiente e até mesmo impedir o cumprimento dos contratos, o que torna ineficiente a comercialização por meio do uso de mecanismos tradicionais.

Esse motivo, muitas vezes leva as partes envolvidas em uma transação a agir de forma oportunista em detrimento da outra parte, ou seja, não necessariamente o agente sempre agirá de forma oportunista, mas ele poderá se apropriar de alguma vantagem ou algum excedente que inicialmente não existia, decorrente de alguma informação privilegiada que a outra parte não tenha conhecimento.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente estudo teve como técnica de abordagem a pesquisa quali-quantitativa, pois esse tipo de abordagem permite que as relações sociais possam ser analisadas nos seus diferentes aspectos: a pesquisa quantitativa pode gerar questões para serem aprofundadas qualitativamente e vice versa (BRÜGGEMANN; P ARPINELLI, 2008).

Quanto aos objetivos da pesquisa, ela foi exploratória e descritiva (GIL, 2002). Quanto aos meios, escolheu-se como metodologia, o estudo de caso (YIN, 2001).

Para fundamentar esta pesquisa, primeiramente, foi necessário fazer uma revisão da literatura, também conhecido como pesquisa bibliográfica (GIL, 2010), cujo levantamento bibliográfico teve como fundamentação teórica-metodológica os seguintes temas: Cadeia produtiva, Nova Economia Institucional (NEI) e Economia dos Custos de Transação (ECT).

Quanto ao procedimento utilizado para a delimitação da amostra, foi o não probabilístico, do tipo, por conveniência. Triola (2008) afirma que no processo de amostragem por conveniência simplesmente busca-se os dados onde é fácil encontrá-los. A amostra “é uma parcela convenientemente selecionada do universo (população); é um subconjunto do universo” (MARCONI; LAKATOS, 2003, p.163).

A coleta de dados se deu em duas fases, a primeira teve como foco a busca de dados secundários com a finalidade de complementar a pesquisa bibliográfica, além de fundamentar e justificar a importância dessa pesquisa. Para isso, foram consultadas as bases do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Instituto Mauro Borges (IMB) e Prefeitura Municipal de Goianópolis – GO. A segunda parte (pesquisa de campo) compreendeu a coleta de dados primários com aplicação de questionário semiestruturado, com perguntas abertas e fechadas com os produtores de tomates de mesa de Goianópolis – GO.

A aplicação do questionário se deu por meio de entrevistas em visitas aos estabelecimentos produtoras ou às residências dos produtores de tomate de mesa. No momento da aplicação do questionário, foi explicitado ao participante sobre a natureza da pesquisa por meio de Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) para sua anuência de acordo o preconizado com a Resolução do Conselho Nacional de Saúde (CNS) nº 466, de 12 de dezembro de 2012 (BRASIL, 2012), que trata dos aspectos éticos de pesquisa envolvendo seres humanos.

Participaram desta pesquisa 33 produtores no período compreendido entre 10 de setembro a 08 de novembro de 2018. Os dados coletados foram organizados, transcritos e submetidos à análise por meio do programa estatístico *StatisticalPackage for theSocial Sciences* (SPSS, versão 22) por meio de análise de estatística. Quanto à análise e posterior interpretação, ambas foram realizadas de forma quali-quantitativa, sendo mantidas, a confidencialidade e confiabilidade dos participantes. Por fim, os resultados foram dispostos em forma de tabelas e figuras.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Participaram desta pesquisa respondendo o questionário, 33 produtores e/ou responsáveis pelo cultivo e produção do tomate de mesa de Goianópolis – GO.

As perguntas versaram sobre: qual mercado destinavam a produção; quais fatores consideravam positivos e negativos relacionados a estes mercados; se buscavam informações sobre a reputação dos compradores; se as negociações ocorriam por meio de algum documento formal e se já haviam necessitado recorrer a via judicial para disputas comerciais; sobre a frequência das transações e a forma de recebimento; se sabiam quanto

lucravam pela sua produção e, por fim, qual o maior desafio que consideravam para a comercialização do tomate de mesa.

4.1 CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Quanto a análise da transação, foi identificado que, 69,7% dos produtores destinavam a produção de sua lavoura a CEASA – GO e 30,3% eram comercializados via intermediário. Apenas um entrevistado que comercializava sua própria produção, pois o mesmo é proprietário de uma “pedra” (ponto de comércio) dentro da CEASA – GO onde ele próprio realizava as vendas atendendo aos mercados varejistas (supermercados).

Quando perguntados a estes produtores sobre as características que consideravam positiva e negativa nestes mercados, segundo os produtores, a característica descrita como mais positiva foi a facilidade de acesso ao comprador com 27,3%. Essa facilidade de acesso pode ser explicada pelo fato de que a comercialização da produção, na maioria das vezes é realizada pelos próprios produtores e levam em conta a indisponibilidade de tempo para realizá-la.

A segunda característica foi a garantia de recebimento pela venda com 24,2%. O terceiro ponto considerado, foi o preço recebido (18,2%), embora, para alguns entrevistados, o preço recebido não foi visto como fator positivo, e sim, pelo contrário. Em quarto lugar, 15,2% perceberam como positivo neste mercado, a autonomia para realizar as negociações e, por fim, a frequência de negociações foi representado por 9,1%.

Enquanto que, o risco de calote foi o fator negativo que mais se destacou ultrapassando os 50% dos entrevistados, exatamente, 51,5% dos que disseram temer vender a produção e não receber. A forma encontrada pelos entrevistados para amenizar o risco do descumprimento do acordo, está no uso do mecanismo social “boca a boca”, apesar de a pesquisa apontar que 81,8% buscam informações sobre a reputação dos compradores com outros produtores e até com outros compradores. Esse risco acaba sendo alto, pois, 93,9% responderam que não existe nenhum tipo de contrato ou documento formal envolvido na transação, quando, no máximo, fazem-se anotações em blocos de pedido, conforme relataram dois entrevistados.

A segunda característica considerada mais negativa foi o baixo preço recebido pela venda do produto, pois quando o preço está muito baixo, muitos produtores, próximo ao término da safra, optam por não colherem mais frutos para levar ao mercado, pois segundo eles, se torna inviável, pois sua venda não cobre os custos da mão de obra empregada na colheita e o custo do frete pago para levar o produto ao mercado. A alternativa muitas vezes adotada, porém, não tão razoável, é deixar acontecer a perda do fruto. Sobre isto, um entrevistado disse que “falta incentivo para que se tenha uma agroindústria para processar essa perca de final de safra e dos tomates que não vão ao mercado por não atenderem aos critérios de qualidade que ele demanda”. Segundo o mesmo entrevistado, “uma agroindústria, além de gerar emprego, aumentaria a renda do produtor”.

Quanto a questão da frequência da comercialização do tomate, principalmente no período da safra e também pela a característica peculiar de perecibilidade do fruto, ela ocorre com bastante frequência, em média de 04 (quatro) a 05 (cinco) dias por semana. No entanto, conforme relatado por alguns produtores, há grande número de intermediários (atravessadores) que, em muitos casos, se comportam de forma oportunista⁴. Nesse aspecto, apesar da alta frequência, ela é considerada, relativamente, de média a baixa, pois

⁴ Este tipo de comportamento é denominado, popularmente, pelos produtores como “marreteiro” (termo popular).

a transação com o mesmo agente (intermediário) nem sempre se repete, o que acaba desestimulando e ao mesmo tempo penaliza o produtor.

O cenário mais confortável, ocorre quando o produtor em determinada safra faz um acordo mediante a programação de entrega de toda aquela safra, não é muito comum essa situação acontecer, mas, já ocorreu como alguns produtores relataram.

Toda comercialização ocorre predominante via mercado *spot*. Quanto a forma de recebimento da transação, 48,5% declararam que recebiam à vista (em dinheiro e/ou cheque) e 48,5% a prazo, no cheque. Apenas 01 produtor (3%) declarou utilizar nota promissória.

Ainda sobre esse assunto, apenas 15,2% já haviam resolvido alguma disputa comercial pelo meio jurídico, e 84,8% nunca recorreram ao meio judicial. Dos que recorreram, afirmaram que, o máximo que puderam fazer foi protestar os cheques sem fundo, porque, em muitos casos não encontram mais o emitente, neste caso, o comprador.

Quando os produtores foram indagados se sabiam quanto tinham de ganho (lucro) por caixa ou tonelada, 93,9% afirmaram não saber quanto ganhavam, segundo eles, isso por conta da oscilação de preços que sofre variação diária na CEASA – GO, responsável pela formação do preço do produto na região, apenas 6,1% sabiam informar o quanto obtinham de lucro.

No mercado do tomate para o consumo in natura, existem muitos fatores se apresentam como empecilho para obtenção de melhores resultados no setor, nesse sentido, foi perguntado sobre qual seria o maior desafio na transação de venda do produto (Tabela 1).

Tabela 1 - Maior desafio para a comercialização do tomate de mesa, segundo os produtores

	Frequência Absoluta	Porcentagem%	Porcentagem acumulada%
Oscilações no preço de venda	17	51,5	51,5
Falta de organização dos produtores	07	21,2	72,7
Concorrência	04	12,1	84,8
Impostos	02	6,1	90,9
Percibilidade do fruto	01	3,0	93,9
Custo de distribuição	01	3,0	97,0
Outro	01	3,0	100,0
Total	33	100,0	

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

Para os produtores, 51,5% das respostas eles declararam o que maior desafio são as oscilações no preço de venda do tomate, eles ainda reafirmaram que as oscilações ocorrem diariamente. De modo geral, os preços de comercialização são determinados no próprio mercado, em decorrência da oferta e procura do produto (ANDREUCETTI, 2005). O segundo maior desafio considerado pelos produtores foi a falta de organização dos produtores, representado por 21,2% das respostas. E ainda acrescentaram dizendo que eles são “desunidos” e, portanto, trabalham de forma individualizada, ou seja, são concorrentes entre si, esse fato, acaba sendo confirmado pelas respostas dos próprios produtores como terceiro maior desafio, a concorrência (12,1%). Para 6,1%, os impostos; custo de distribuição e outros motivos, 3% cada.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O questionário foi aplicado com 33 (trinta e três) com objetivo analisar as transações da cadeia produtiva do tomate de mesa com enfoque no elo produtor em Goianápolis-GO.

De modo geral, esta pesquisa mostrou que a comercialização da produção ocorre via mercado e, apesar de quase 70% dela ocorrer em um único mercado “CEASA”, mas por haver neste um grande número de intermediários, faz com que o atributo frequência seja considerado de médio a baixo.

Ainda sobre a comercialização, conforme relatado, as transações ocorrem sem nenhum tipo de contrato, conseqüentemente, existindo alto risco de calote. Percebe-se que quanto aos pressupostos comportamentais relacionados a ECT, os produtores estão inseridos e atuam em um ambiente que denota, consideravelmente, elevado custos de transação.

Uma alternativa referente ao segmento produtor que pode contribuir para a redução desse custo seria a organização dos mesmos por meio de cooperativa, associação, etc. Pois a organização representativa potencializaria condições de maior poder de barganha nas negociações com os agentes que compõem esta cadeia produtiva, seja na compra de insumos, bem como acesso a novos mercados para comercialização da produção.

A organização de produtores, neste caso, pode ser considerada o ponto de maior relevância, pois poderiam atuar desde o planejamento da produção, controlando assim o excesso de oferta em determinados períodos do ano, diminuindo o impacto negativo da oscilação de preço, pois esta, foi considerado como maior desafio para a comercialização, segundo os produtores.

A presente pesquisa apresentou como limitação e fica como sugestões para futuras pesquisas, especialmente na coleta de dados, o fato de ter tomado como verdadeira as respostas dadas pelos entrevistados a partir de suas percepções. Pois devido o tempo exíguo poderia avançar em questões que não foram possíveis nesta e abordar outros agentes da cadeia produtiva (atacadistas, varejistas, etc.), ampliado seu escopo com vistas a corroborar ou não com essa percepção.

Quanto limitações de análises metodológicas outros pesquisadores poderiam pesquisar tais aspectos, como, por exemplo, estabelecimento de grau de importância nas variáveis positivas e negativas por meio de outras técnicas. Sendo estes apontamentos de temas para serem aprofundados futuramente.

REFERÊNCIAS

ANDREUCCETTI, C.; FERREIRA, M. D.; GUTIERREZ, A. S. D.; TAVARES, M. Caracterização da comercialização de tomate de mesa na CEAGESP: perfil dos atacadistas. **Horticultura Brasileira**, Brasília, v. 23, n. 2, p. 324-328, abr./jun. 2005. DOI: 10.1590/S0102-05362005000200033

ARAÚJO, M. J. **Fundamentos de Agronegócios**. – 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

_____. **Fundamentos de Agronegócios**. – 5. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

BATALHA, M. O.; SILVA, A. L. da. Gerenciamento de sistemas agroindustriais: definições e correntes metodológicas. In: BATALHA, M. O. (organizador). **Gestão Agroindustrial**. 3ed. São Paulo: Atlas, 2007.

BRASIL. Ministério da Saúde. Conselho Nacional de Saúde. **Resolução nº 466, de 12 de dezembro de 2012**. Disponível em: <http://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/cns/2013/res0466_12_12_2012.html>. Acesso em: 10 out. 2020.

BECKER, W. F.; MUELLER, S.; SANTOS, J. P.; WAMSER, A. F.; SUZUKI, A.; MARCUZZO, L. L. Viability of a prediction system for tomato late blight in the integrated production of tomato in Caçador, Brazil. **Horticultura Brasileira**. Brasília, v. 29, n. 4, p. 520-525, out./dez. 2011. DOI:10.1590/S0102-05362011000400013

BROUSSEAU, E.; GLACHANT, J. M. **New Institutional Economics: A Guidebook**. Cambridge University Press, 2008.

BRÜGGEMANN, O. M.; PARPINELLI, M. A. Utilizando as abordagens qualitativa e quantitativa na produção do conhecimento. **Rev. Esc. Enferm. USP**; v. 42 n. 3, p. 563-568, 2008. DOI: 10.1590/S0080-62342008000300021

CARVALHO, C. R. F.; PONCIANO, N. J.; SOUZA, P. M.; SOUZA, C. L. M.; SOUSA, E. F. Viabilidade econômica e de risco da produção de tomate no município de Cambuci/RJ, Brasil. **Ciência Rural**, Santa Maria, v.44, n.12, p.2293-2299, dez, 2014. DOI: 10.1590/0103-8478cr20131570

COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

_____. The problem of social cost. **The Journal of Law e Economics**. v. 3. The University of Chicago Press, p. 1-44, out. 1960. Disponível em: <<https://www.law.uchicago.edu/files/file/coase-problem.pdf>>. Acesso em: 02 out. 2020.

FAO. Food and Agriculture Organization of the United Nations. **FAOSTAT**. 2018. Disponível em: <<http://www.fao.org/faostat/en/#data/QC>>. Acesso em: 23 set. 2020.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade: mercado, Estado e organizações**. Editora Singular, São Paulo, 1997.

_____. Organização Industrial no Agribusiness. *In: Economia e gestão dos negócios agroalimentares*. (Organizadores). ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. Editora Pioneira, 2000.

FAULIN, E. J. F.; AZEVEDO, P. F. Distribuição de hortaliças na agricultura familiar: uma análise das transações. *Informações Econômicas*, São Paulo, v. 33, n. 11, nov. 2003. Disponível em: <https://www.ciorganicos.com.br/wp-content/uploads/2017/03/IEA_tec3-1103_DistribuicaoHortalicasAgriculturaFamiliar.pdf>. Acesso em: 16 out. 2020.

FERREIRA, M. D.; FRANCO, A. T. O.; FERRAZ, A. C. O.; CAMARGO, G. G. T.; TAVARES, M. Qualidade do tomate de mesa em diferentes etapas, da fase de pós-colheita. *Horticultura Brasileira*, vol. 26, n. 2, p. 231-235, 2008. DOI: 10.1590/S0102-05362008000200020

FERREIRA, S. M. R.; QUADROS, D. A.; KARKLE, E. N. L.; LIMA, J. J.; TULLIO, L. T.; FREITAS, R. J. S. Qualidade pós-colheita do tomate de mesa convencional e orgânico. *Ciência e Tecnologia de Alimentos*. Campinas, v. 30, n. 4, p. 858-864, out./dez. 2010. DOI: 10.1590/S0101-20612010000400004

FIANI, R. Teoria dos Custos de Transação. *In: KUPFLER, D.; HASENCLEVER, L.* (Organizadores). **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. Campus, p. 267-276, 2002.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. - 4. ed. - São Paulo: Atlas, 2002.

_____. **Como elaborar projetos de pesquisa**. - 5. ed. - São Paulo: Atlas, 2010.

GOULART, D. F.; FAVERO, L. A. Os custos de transação como fator crítico para a competitividade: o caso da cadeia produtiva de carne caprina e ovina potiguar. *In: 48º Congresso SOBER*. 2010. **Anais**. Campo Grande – MS.

IMB – Instituto Mauro Borges. **Estatísticas municipais (Séries Históricas)**. Disponível em: <http://www.imb.go.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=91:estat%C3%ADsticas-municipais-s%C3%A9ries-hist%C3%B3ricas&catid=30&Itemid=2>. Acesso em: 27out. 2020.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. - 5. ed. - São Paulo: Atlas, 2003.

MORVAN, Y. **Fondementsd´economieindustrielle**. Paris, Economica, 1988.

NASCIMENTO, A. R.; SOARES JÚNIOR, M. S.; CALIARI, M.; FERNANDES P. M.; RODRIGUES, J. P. M.; CARVALHO, W. T. Qualidade de tomates de mesa cultivados em sistema orgânico e convencional no estado de Goiás. *Horticultura Brasileira*. v. 31, n. 4 p. 628-635, out./dez. 2013. DOI: 10.1590/S0102-05362013000400020

NORTH, D. C. Institutions, institutional change and economic performance. **Cambridge University Press**, 1990.

OLIVEIRA, S. L.; FERREIRA, M. D.; GUTIERREZ, A. S. D. Valoração dos atributos de qualidade do tomate de mesa: um estudo com atacadistas da CEAGESP. **Horticultura Brasileira**, v. 30, n. 2, p. 214-219, abr./jun. 2012. DOI:10.1590/S0102-05362012000200006

REIS FILHO, J. S.; MARIN, J. O. B.; FERNANDES, P. M. Os agrotóxicos na produção de tomate de mesa na região de Goianópolis, Goiás. **Pesquisa Agropecuária Tropical**, Goiânia, v. 39, n. 4, p. 307-316, out./dez. 2009. Disponível em: <<https://www.revistas.ufg.br/pat/article/view/4947/5876>>. Acesso em: 23 out. 2020.

SIMON, H. A. The architecture of complexity. **Proceedings of the American Philosophical Society**, v. 106, p. 467-482, Dec. 1962. Disponível em: <<http://www2.econ.iastate.edu/tesfatsi/ArchitectureOfComplexity.HSimon1962.pdf>>. Acesso em: 21 out. 2020.

TRIOLA, M. F. **Introdução à Estatística**. Rio de Janeiro: LTC, 2008.

VIAN, C. E. F. **Agroindústria canavieira: estratégias competitivas e modernização**. Campinas-SP: Átomo, 2003.

VERCONTI, C. V. Caracterização do padrão de comercialização de tomate de mesa nos municípios de Paranapuã e Mesópolis. **Revista Eletrônica de Agronegócio (REAGRO)**. Vol. 1, n. 1, jan./jun. 2011. Disponível em: <<https://www.fatecjales.edu.br/reagro/index.php/edicoes/volume-1-n-1-jan-jun-2011>>. Acesso em: 16 out. 2020.

WILLIAMSON, O. E. Transaction cost economics: the governance of contractual relations. **Journal of Law and Economics**, v.22, p.233-261, oct. 1979. DOI: 10.1086/466942

_____. **The Economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting**. London: The Free Press, Macmillan Publishers, 1985.

_____. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v. 36, n. 2, p. 269-296, 1991. DOI:10.2307/2393356

_____. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 1996.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. Tradução de Daniel Grassi. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estrutura de governança e coordenação do *agribusiness*: uma aplicação da nova economia das instituições**. 1995. 238f. Tese (Livre Docência) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

_____. Agribusiness systems analysis: origin, evolution and research perspectives.
Revista de Administração. Vol. 52, n. 1, p. 114-117, 2017. DOI:
10.1016/j.rausp.2016.10.004