



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

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.*



CARACTERÍSTICA DE OFERTA DE HORTALIÇAS SOB A ÓTICA DO AMBIENTE INSTITUCIONAL: O CASO DAS MICRO-BACIAS DOS CÓRREGOS BANDEIRA E SEGREDO, EM CAMPO GRANDE/MS.

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

UFMS

CAMPO GRANDE - MS - BRASIL

dolima@nin.ufms.br

APRESENTAÇÃO ORAL

Agricultura Familiar e Ruralidade

Característica de oferta de hortaliças sob a ótica do ambiente institucional: o caso das micro-bacias dos Córregos Bandeira e Segredo, em Campo Grande/MS.

Grupo de Pesquisa: 7 - Agricultura Familiar e Ruralidade

Resumo

O objetivo deste estudo é analisar as características da oferta de hortaliças nas micro-bacias Bandeira e Segredo com base na NEI. Para tanto foi feita uma pesquisa junto a 12 propriedades rurais. Os resultados mostram que os proprietários da bacia do Córrego Bandeira são, em sua maioria, comodatários que não conseguem incentivo governamental por falta de comprovação de renda. Porém, para os proprietários da bacia do Segredo, o direito de propriedade é adquirido, mas eles não têm financiamento por falta de conhecimento ou de informações sobre crédito. Constatou-se, então, que eles têm dificuldade em obter crédito rural suficiente para suas exigências produtivas, apesar de as normas os privilegiarem com juros menores e prazos maiores.

Palavras-chaves: Agricultura Familiar; FLV; Mercado de Hortaliças; NEI.

Abstract

The objective of this study is to analyze the characteristics of the supply of farm produce in the micro-basins Bandeira and Segredo based on the NEI. For this was a search along a 12 rural properties. The results show that the owners of the Bandeira stream flag are, in their majority, which land renter not encouraging government for lack of proof of income. But for



the owners of the Segredo basins, the right to property is purchased, but they do not have funding for lack of knowledge or information on credit. It was then that they have difficulty in obtaining credit rural productive enough to their demands, despite the focus with the standards and deadlines higher interest minors.

Keywords: Agriculture Family; Farmer Small; Produce; NEI.

1. INTRODUÇÃO

Nos sistemas agroindustriais (SAG), o desenvolvimento da agricultura depende da dinâmica de três ambientes: institucional, organizacional e tecnológico (FARINA, 1997), os quais são interdependentes (ZYLBERSZTAJN, 2000).

O ambiente institucional refere-se às regras do jogo da sociedade e são representadas pelas leis, tradições e costumes que caracterizam as diferentes sociedades. O ambiente organizacional abrange as organizações que são aquelas estruturas criadas para dar suporte ao funcionamento dos SAGs, tais como: as empresas, universidades, cooperativas e associações de produtores, entre outros. São os verdadeiros agentes que fazem os SAGs funcionar (ZYLBERSZTAJN, 2000). Finalmente, o ambiente tecnológico, completa as variáveis determinantes da competitividade individual e sistêmica (JANK; NASSAR, 2000).

Nesse sentido, tentar compreender trajetórias de crescimento econômico sem a presença das instituições é o mesmo que tentar compreender um processo dinâmico sem incerteza, descontinuidade e desafios. As instituições e o ambiente institucional influem, decisivamente, sobre o processo de crescimento, viabilizando (ou não) inovações tecnológicas e mudanças na forma de organização das propriedades. As instituições são como engrenagens do processo de crescimento econômico, que se manifestam em determinado momento e espaço. Ao serem assim concebidas, constituem-se, também, em elementos centrais e definidores de estratégias empresariais, que afetam a formação de expectativas e a tomada de decisão por parte dos agentes (CONCEIÇÃO, 2002).

O produtor de hortaliças pode obter um lucro razoavelmente elevado por hectare, dependendo do valor agregado do produto e da conjuntura de mercado. É difícil anunciar médias em uma atividade sujeita as oscilações, com diferenças marcantes de uma hortaliça para outra. Apesar das variações cíclicas e sazonais das hortaliças, os negócios com essas culturas são atrativos. Para o produtor, as atividades hortícolas têm permitido a uma família viver razoavelmente, bem com uma pequena área plantada, ressaltando-se os atributos de qualidade e uma alta produtividade, fatores fundamentais e determinantes de melhor rentabilidade nessa atividade (VILELA; HENZ, 2000).

De acordo com estudos desenvolvidos por Seade (1996), a olericultura paulista absorve 7,1% da força de trabalho total da agricultura estadual, colocando-se na quarta posição dentro de uma série de 28 produtos vegetais. Quanto ao potencial de receita para o produtor, em condições normais de mercado, as hortaliças proporcionam receitas líquidas por hectare muito superiores a qualquer outro cultivo temporário; estima-se que as hortaliças geram uma renda de US\$ 2 mil a US\$ 25 mil por hectare, enquanto as culturas tradicionais alcançam menos de US\$ 500 por hectare (SAASP, 1997).

De um modo geral a agricultura é importante para todos os estados brasileiros. No Brasil, em 2005, o setor primário foi responsável por 19,59% (CEPEA/ESALQ, USP, 2007) da composição do PIB, enquanto que em 2004, Mato Grosso do Sul representou 31,25%



(SEPLANCT, 2004). Isso comprova a importância desta atividade para o Brasil e Mato Grosso do Sul (MS), refletindo um significativo aumento da área plantada, o que contribuiu para a valorização das terras. As terras mais caras do estado localizam-se na região de Chapadão do Sul. O hectare da terra agrícola de alta produtividade custa R\$ 7.766,00. As mais baratas estão na região de Corumbá. Um hectare de pastagem nativa de baixo suporte Paiaguás vale R\$ 97,00. As áreas que mais se valorizaram nos últimos doze meses foram as do cerrado, na região de Bodoquena, com 0,2%. As que mais se desvalorizaram foram às áreas de pastagem formada de alto suporte nos municípios de Anastácio e Bodoquena, que perderam 2,2% do valor (AGRIANUAL, 2007). Nesse contexto e, pela influência que a agricultura exerce sobre o restante da economia sul-mato-grossense, muito se discute sobre a importância do papel das instituições no desenvolvimento das pequenas propriedades de hortaliças.

Este trabalho faz parte de um projeto do Programa de Pós-Graduação em Engenharia Ambiental, chamado “Monitoramento da Qualidade das Águas Utilizadas na Produção Urbana de Verduras no Município de Campo Grande/MS: Implicações Sociais e Sanitárias”. Visa avaliar a qualidade das águas dos Córregos Bandeira e Segredo, utilizadas na irrigação de hortaliças. É sabido que nessas áreas são produzidos frutas, legumes e verduras (FLV) e, diante disso, é importante conhecer a qualidade dos produtos *in natura*, saber mais sobre a sua qualidade, ou seja, conhecer o processo produtivo nestas localidades. Para isso, o trabalho foi financiado pelo CNPq.

Esta pesquisa pretende mostrar as dificuldades em que os pequenos proprietários rurais, especificamente os produtores de legumes e verduras em região peri-urbana enfrentam, enfocando carência de assistência técnica, tecnologia e política governamental e, assim, descobrir qual é o impacto sobre as pequenas propriedades.

Dessa forma, a contribuição desse trabalho está em descobrir as dificuldades encontradas pelos pequenos produtores em alavancar seu crescimento no negócio de hortaliças, visto que estão inseridos em um ambiente institucional que é pouco discutido na literatura.

O objetivo do trabalho é identificar os mecanismos de governança sugeridos pela Nova Economia Institucional (NEI) – direitos de propriedade, instituições e interações humanas – presentes na produção de hortaliças nas micro-bacias dos Córregos Bandeira e Segredo.

Especificamente, pretende-se: a) caracterizar a produção de hortaliças nas micro-bacias Bandeira e Segredo, na cidade de Campo Grande-MS; e b) identificar o impacto da política governamental, do aparato legal, da assistência técnica, da cultura e tradição no setor de hortaliças onde estão os pequenos proprietários.

O trabalho está organizado em cinco tópicos, além desta introdução. No segundo capítulo, é apresentado o embasamento teórico que fundamenta a pesquisa apresentada: Agricultura Familiar, que apresenta definições na visão de diversos autores, além discorrer sobre a agricultura urbana; Nova Economia Institucional, especificamente o Ambiente Institucional, onde a principal contribuição da corrente de Ambiente Institucional tem sido o estabelecimento da relação entre instituições e desenvolvimento econômico. Essa corrente examina o papel de alguns elementos institucionais, como a garantia de direitos de propriedade. O terceiro tópico relata a metodologia utilizada. No quarto capítulo, foi feita uma caracterização de Campo Grande (MS) e das micro-bacias dos Córregos Bandeira e Segredo,



bem como do perfil do mercado de hortaliças, pois além de ser bastante dinâmico, esse mercado é bastante influenciado pela preferência dos consumidores, refletindo em mudanças na produção. Segue-se o levantamento da oferta de hortaliças, por meio das entrevistas feitas junto aos proprietários. No quinto tópico são feitas as considerações finais.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Agricultura Familiar

Analisando rapidamente a história das políticas públicas recentes no Brasil, verifica-se que o Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG), na década de 1960, contemplava duas frentes de atuação: combate inflacionário e reformas estruturais para promover o crescimento econômico. O crédito rural, especialmente o crédito formal ofertado pelo Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), criado em 1965 (Lei nº 4.829, de 05/11/65), foi, durante um longo tempo, o mais importante instrumento de política agrícola. A partir disso, os recursos oficiais destinados à agricultura se reduziram drasticamente.

Atualmente, as linhas de créditos e programas governamentais são disponibilizadas aos produtores financiamentos para investimentos e custeios através do Fundo Constitucional do Centro Oeste (FCO) e do Programa Nacional de Agricultura Familiar (PRONAF), bem como, linhas de crédito normal (custeio) do Banco do Brasil, além do Finame Rural.

Mesmo com a facilidade de créditos para o setor de hortaliças, o crédito rural não deve ser interpretado como meio de fomentar e fortalecer as instituições financeiras em detrimento da produção da agricultura. O financiamento da atividade rural deve evidenciar a possibilidade de pagamento com a própria produção rural.

Diversas denominações, como campesinato, agricultura de subsistência, pequena agricultura, empresa familiar, dentre outras, foram utilizadas em períodos anteriores para se referir ao que hoje consensualmente denomina-se de agricultura familiar. Essas denominações refletiam as interpretações de vários autores a respeito da relação existente entre o regime capitalista e as classes de trabalhadores rurais (SANT'ANA; TARSITANO; COSTA, 2000).

Guanziroli et al. (2001) e Lucky (1998) afirmam que a política de crédito agrícola implementada no país até meados da década de 1990 foi excludente e seletiva. As linhas de crédito rural criadas possuíam barreiras que dificultavam o acesso dos produtores familiares e beneficiavam prioritariamente os produtores mais capitalizados, que estavam localizados nas regiões mais ricas do país.

No Brasil, 39,8% dos estabelecimentos familiares têm menos de 5 ha, 30% têm entre 5 a 20 ha e 17% estão na faixa de 20 e 50 ha. Os agricultores familiares com área maior que 100 ha e menor que a área máxima regional representa apenas 5,9% dos estabelecimentos, que ocupam 44,7% de toda a área da agricultura familiar brasileira (IBGE, 1996).

Em estudo realizado por Guanziroli (1995), num convênio FAO/INCRA, a agricultura familiar brasileira foi retratada utilizando-se como base os dados do Censo Agropecuário de 1985. A metodologia utilizada considerava como familiar apenas os estabelecimentos que preenchiam as seguintes condições: a) a direção dos trabalhos deve ser exercida pelo produtor; b) não foram realizados gastos com serviços de empreitada; c) sem empregados permanentes e com número médio de empregados temporários menor ou igual a quatro, ou com um empregado permanente e número médio de empregados temporários menor ou igual a três; e d) a área total deve ser menor ou igual a quinhentos hectares para as regiões Sudeste e



Sul e mil hectares para as demais regiões. O Quadro 1 mostra um resumo das características dos dois principais modelos de exploração agropecuária – familiar e patronal – obtidas em um estudo realizado no ano anterior.

Quadro 1: Comparativo entre os modelos patronal e familiar de agricultura.

Modelo Patronal	Modelo Familiar
Completa separação entre gestão e trabalho.	Trabalho e gestão intimamente relacionados
Organização centralizada	Direção do processo produtivo assegurada diretamente pelos proprietários
Ênfase na especialização	Ênfase na diversificação
Ênfase em práticas agrícolas padronizáveis	Ênfase na durabilidade dos recursos e na qualidade de vida
Trabalho assalariado predominante	Trabalho assalariado complementar
Tecnologia dirigida à eliminação das decisões “de terreno” e “de momento”.	Decisões imediatas, adequadas ao alto grau de imprevisibilidade do processo produtivo.

Fonte: Elaborado por FAULIN (2004, p.30), com base em GUANZIROLI (1995).

2.2 Agricultura Urbana

A agricultura urbana, realizada em pequenas áreas dentro de uma cidade, ou no seu entorno (peri-urbana), é destinada à produção de cultivos para utilização e consumo próprio ou para a venda em pequena escala, em mercados locais. Difere da agricultura tradicional (rural) em vários aspectos, entre os quais se destaca a pequena área disponível para o cultivo (ROESE, 2003).

Há, porém, uma relação muito forte entre a agricultura rural/tradicional e a agricultura urbana, sendo esta última normalmente praticada mais intensamente em regiões ou municípios que tenham tradição agrícola no meio rural.

2.3 Nova Economia Institucional

Em relação aos antecedentes da Nova Economia Institucional (NEI), a teoria neoclássica é simplesmente uma ferramenta inapropriada para analisar e prescrever políticas que induzam ao desenvolvimento. Ela está preocupada com a operação de mercados, não em como eles se desenvolvem. Como se podem prescrever políticas quando não se compreende como a economia se desenvolve? (NORTH, 1994)

A partir dos trabalhos de Coase (1937), surge nos estudos das organizações, um novo paradigma, conhecido como NEI. Ao contrário da economia neoclássica, que considerava a



firma como uma função de produção privilegiando as relações entre insumos, tecnologia e bens produzidos, o novo conceito, sem abandonar o anterior, vai mais além ao considerar as organizações como uma relação orgânica entre agentes. Realizada através de contratos, ou seja, considera não os custos de produção, mas também outros tipos de custos, como os de funcionamento dos mercados, mas especificamente, àqueles associados às transações (WILLIAMSON, 1985).

Com isso, a NEI preocupa-se, fundamentalmente, com aspectos microeconômicos, com ênfase na teoria da firma em uma abordagem não convencional, mesclada com história econômica, economia dos direitos de propriedade, sistemas comparativos, economia do trabalho e organização industrial.

A principal contribuição da corrente de Ambiente Institucional tem sido o estabelecimento da relação entre instituições e desenvolvimento econômico. Está aqui, mais do que em qualquer outro lugar, o fundamento para o consagrado slogan da NEI: 'instituições são importantes e suscetíveis de análise'. Essa corrente examina o papel de alguns elementos institucionais, como a garantia de direitos de propriedade, sobre o resultado econômico global.

Para North (1994), as instituições são restrições inventadas que estruturam as interações humanas. Constituem-se de restrições formais (regras, leis, constituições), restrições informais (normas de comportamento, convenções, códigos de conduta auto-impostos) e suas características em fazê-las cumprir. Em conjunto, elas definem a estrutura de incentivo das sociedades e, especialmente, das economias, em conseqüência, são as determinantes da *performance* econômica. Ao colocar as instituições no centro do processo de desenvolvimento ou evolução da sociedade, North estabelece um elo das instituições com a abordagem neoclássica, cuja mediação é feita pelo conceito de custos de transação de Coase (1937) e Williamson (1985).

Na presença de incerteza e para superar os custos de transação surgem as instituições. Desde os primórdios até hoje, indivíduos interagem a partir de regras. Somente a partir dos surgimentos destas, é possível entender a organização das sociedades (NORTH, 1990).

Objetivando-se a consolidação da NEI em um único corpo de pesquisa, mais do que analisar os mecanismos internos a cada nível analítico, é interessante definir o modo pelo qual cada nível analítico se relaciona com o outro. Para isso, Williamson (1993) propõe a utilização de um esquema de três níveis, em que ambiente institucional, arranjo institucional e indivíduos interagem estabelecendo relações de influência mútua (Figura 1).

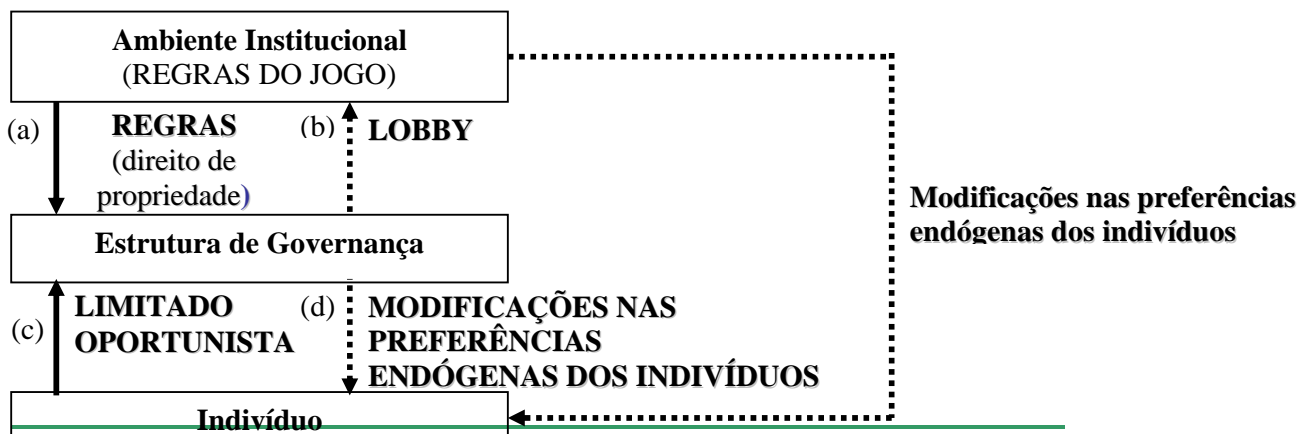




Figura 1: Esquema de Três Níveis de Williamson

Fonte: Williamson, 1993.

O esquema proposto por Williamson privilegia, em seu foco de análise, o arranjo institucional, mas serve como um importante ponto de referência ao estudo das inter-relações entre os diferentes níveis analíticos, estando afinado com os comentários de Davis e North (1971). O arcabouço desenvolvido por Williamson coloca que o arranjo institucional se desenvolve dentro dos limites impostos pelo ambiente institucional e pelos pressupostos comportamentais sobre os indivíduos. O ambiente institucional fornece o quadro fundamental de regras que condiciona o aparecimento e seleção de formas organizacionais que comporão o arranjo institucional. Esse é o componente principal da relação entre ambiente e arranjo institucionais, expresso pela linha (a) da Figura 1. Transformações verificadas no ambiente institucional funcionam como um parâmetro de mudança em um dado arranjo institucional. Por exemplo, a garantia mais incisiva de direitos de propriedade reduzirá a incerteza implícita às transações, o que, por sua vez, altera a eficiência relativa de diferentes formas organizacionais, modificando o arranjo institucional eficiente.

O efeito secundário da relação entre ambiente e arranjo institucionais, representado pela linha pontilhada (b) da Figura 1, expressa os efeitos de ações instrumentais ou estratégicas tomadas no plano das organizações com o objetivo de se modificar as regras do jogo. Reconhece-se, portanto, que elementos micro-analíticos podem modificar o ambiente institucional. No caso de ações instrumentais, as partes envolvidas em um contrato demandam a alteração da legislação para considerarem pouco adequadas para servir como regra fundamental daquele jogo. O caso de ações estratégicas trata da ação de grupos de poder junto às instâncias responsáveis pelo desenho macro-institucional. Assim, explica-se o modo pelo qual um lobby setorial, por exemplo, consegue impor transformações na legislação, alterando as regras do jogo em seu benefício. Esse efeito, no entanto, é considerado secundário, não se tratando do foco da NEI.

Indivíduos desempenham, também, um papel importante no arcabouço teórico da NEI, representado pela linha (c) da Figura 1; afastada do institucionalismo norte-americano pela utilização do individualismo metodológico, a NEI recorre a dois pressupostos comportamentais de importância fundamental aos resultados obtidos pela teoria. Indivíduos são considerados racionais, porém de modo limitado e, oportunistas, isto é, auto-interessados com avidez. Ambos os pressupostos constituem condições necessárias para a ocorrência de custos de transação.

3. METODOLOGIA

A presente pesquisa é caracterizada como indutiva (LAKATOS; MARCONI, 1985), pois toma o relato de agentes (agricultores) para tentar caracterizar os fenômenos da produção de verduras e legumes. Se os critérios de julgamento na escolha da amostra forem corretos, uma amostra intencional deverá trazer melhores resultados para a pesquisa do que uma por conveniência (MATTAR, 1996).

A amostra intencional permite obter os sujeitos-tipos da população, ou seja, escolhem-se os sujeitos que representam todos os perfis desejados e que possam, de fato, contribuir com



a pesquisa. Se os critérios de julgamento na escolha da amostra forem corretos, uma amostra intencional deverá trazer melhores resultados para a pesquisa do que uma por conveniência (MATTAR, 1996).

Esta pesquisa pode ainda ser definida como pesquisa de campo (LAKATOS; MARCONI, 1985), pois se trata de obter informações à 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.

A população é composta por todos os agentes envolvidos na produção de verduras e legumes das micro-bacias do Segredo e do Bandeira, em Campo Grande (MS). A pesquisa foi feita em 12 propriedades, sendo que 8 fazem parte da bacia do Segredo e 4 da bacia do Bandeira. As variáveis investigadas envolveram os seguintes aspectos das propriedades: tecnologia utilizada, área total explorada, custos na produção de hortaliças, entre outros.

O levantamento bibliográfico foi realizado em periódicos nacionais e internacionais que abordam o ambiente institucional e a agricultura familiar, livros, relatórios de pesquisa, anais de congressos, sites de internet, voltados para a área relacionada ao tema proposto. O estudo foi conduzido com base nas seguintes dimensões: Política Agrícola; Aparato Legal; Assistência Técnica; Cultura e Tradição no setor de hortaliças.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 Caracterização de Campo Grande e das micro-bacias Segredo e Bandeira

Campo Grande possui 765.247 habitantes, com uma área de 8.096 km² sendo apenas 334,03 km² na zona urbana, é uma ilha de prosperidade no meio do cerrado brasileiro, tem um papel muito relevante para a economia sul-mato-grossense. Em 1997 representava 31,52% na participação das MRG do Centro-Norte e municípios no PIB do Estado, mas em 2004, teve uma redução para 26,49%, no entanto, manteve-se na liderança do ranking (SEPLANCT, 2004).

4.1.1 Bacia do Segredo.

Possui uma população total de 85.528 habitantes, ou seja, 12,44% da população da capital esta nesta região. A taxa média geométrica de crescimento anual 1996/2000 foi de 2,84%, valor este que acompanha a Taxa Média Geométrica de Crescimento Anual (TMGCA) de Campo Grande, a densidade demográfica é de 18,33 hab./km². O rendimento nominal médio mensal dos responsáveis pelos domicílios é de R\$ 580, 83, sendo este valor abaixo da média de rendimentos da capital, que é de R\$ 970,62 (IBGE, 2000).

Na Bacia do Segredo, os cursos d'água são Cascudo e Maracajú, com uma área de 46,1 km², apresenta 82,30% de área permeável e 17,70% de área impermeável. Os problemas atuais e potenciais são alagamentos e enchentes em vários pontos; o sistema de micro-drenagem é insuficiente em vários pontos; apresenta bocas-de-lobo assoreadas com localização e distribuição irregular e possui ocorrência de ligações clandestinas de esgoto (PLANURB, 1996).

4.1.2 Bacia do Bandeira



A população total desta bacia é de 96.607, ou seja, possui 14,55% da população total da cidade; a TMGCA em 1996/2000 foi 2,24% e a densidade populacional é de 15,71 hab./km². O rendimento nominal médio mensal dos responsáveis pelos domicílios desta bacia é de R\$ 869, 62, menor que a média da capital (IBGE, 2000).

Na Bacia do Bandeira, os cursos d'água são Cabaça, UFMS, com uma área de 19,5 km², possui 86,81% de área permeável e 13,9% de área impermeável. Os problemas atuais e potenciais são alagamentos, inundações e enchentes em vários pontos (PLANURB, 1996).

4.2 Mercado de Hortaliças

De acordo com Belik e Chaim (1999), a importância da seção de alimentos frescos vem crescendo nos equipamentos varejistas. Um supermercado de tamanho médio usa 10,5% da sua área para FLV, isso contribui com 7,5% do seu faturamento anual. Se comparar com a França, por exemplo, o faturamento é parecido, pois para os hipermercados esta seção é de 4% a 6% e para os supermercados representa cerca de 10% a 12%.

A cadeia das hortaliças envolve uma grande quantidade de produtos nas suas transações. Devido às peculiaridades naturais dos produtos, elas exigem técnicas específicas de produção e de cuidados pós-colheita.

4.3 Caracterização do perfil dos pequenos proprietários

De acordo com Roese (2003), a agricultura urbana é realizada em pequenas áreas dentro de uma cidade, ou no seu entorno (peri-urbana); esse tipo agricultura é vista nas pequenas propriedades familiares próximas às bacias dos Córregos Bandeira e Segredo, o qual fica dentro da cidade de Campo Grande.

Por meio dos questionários, constatou-se que à área utilizada para a produção de hortaliças das micro-bacias Bandeira e Segredo estão entre o intervalo de 1 a 4 hectares, o que corresponde 75% das propriedades; apenas 1 propriedade tem uma área de 12 hectares, o que representa 25% do total; verifica-se, então, que há concentração de terras mesmo entre pequenos proprietários. A concentração de terras também ocorre no Segredo, uma vez que 88% dos produtores possuem propriedades que variam de 1 a 4 há e, apenas 12%, está no intervalo de 4 a 8 hectares.

O Quadro 1 demonstra que os pequenos proprietários das bacias dos Córregos Bandeira e Segredo se enquadram no modelo familiar, pois têm como características a relação íntima entre trabalho e gestão, a direção do processo produtivo conduzido pelos proprietários, a ênfase na diversificação produtiva e na durabilidade dos recursos e na qualidade de vida, a utilização do trabalho assalariado em caráter complementar e a tomada de decisões imediatas, ligadas ao alto grau de previsibilidade do processo produtivo.

Conforme a Figura 2, o rendimento médio dos proprietários da bacia do Córrego Segredo é superior aos dos proprietários da bacia do Córrego Bandeira; a média do rendimento dos pequenos proprietários da bacia do Córrego Segredo é de R\$2.004,50/ha. Isto pode ser explicado pelo fato de 87,5% dos produtores desta bacia já terem definida sua escala de produção pelo CEASA; no entanto, a variabilidade é maior, como se pode observar na figura 2 se comparado com as propriedades da bacia do Córrego Bandeira.



Bandeira e Segredo

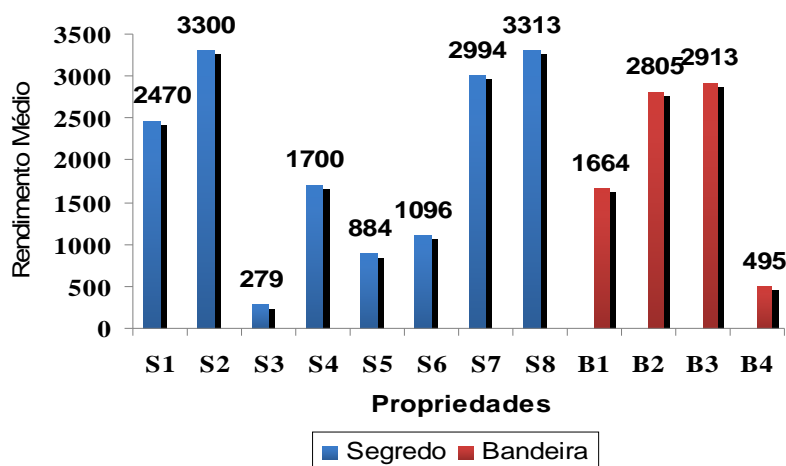


Figura 2 - Rendimento médio dos pequenos proprietários de hortaliças.
Fonte: Elaborado pelos autores.

No caso dos proprietários da bacia do Bandeira, o rendimento médio é de R\$ 1.969,25/ha, é um valor significativo, pois eles estão mais preocupados em atender aos desejos dos consumidores, diversificando seus produtos e procurando maneiras de venderem sem perdas no transporte, afinal à venda é feita por consignação; há um caso em que o proprietário faz questão de organizar seus produtos nas seções de FLV dos supermercados, pois, assim, além de preservar seu produto, o consumidor consegue encontrar as hortaliças com maior qualidade. Na oitava propriedade da bacia do Segredo, o rendimento médio mais elevado foi de R\$ 3.313/ha; já a terceira propriedade foi de R\$ 279 /ha, demonstrando a baixa produtividade de sua propriedade, isso pode ser explicado pelo o fato de alguns proprietários terem mais recursos financeiros que outros e, assim, estarem dispostos a aumentar sua escala de produção. Na bacia do Bandeira, o destaque foi na terceira propriedade, pois o proprietário procura diversificar sua produção para satisfazer aos desejos dos consumidores que procuram mais variedades e estão dispostos a pagar mais por determinado produto.

4.4 Estratégia utilizada pelos pequenos produtores da bacia dos Córregos Bandeira e Segredo

O planejamento deficiente das atividades de compra de insumos e venda de produtos pode prejudicar a produção por utilizar de modo ineficiente a mão-de-obra disponível, a qual é fundamental para a agricultura familiar.

A tabela 1 mostra que a estratégia mais utilizada pelos produtores familiares, a fim de minimizar os custos, é a produção própria de mudas, visto que 86% dos proprietários familiares da bacia do Córrego Segredo e 94% dos da bacia do Córrego Bandeira adotam essa estratégia.



Tabela 1 - Estratégia utilizada pelos produtores na obtenção das mudas.

Produtor	Mudas			Semente
	Produz	Compra	Produz e Compra	
Córrego Segredo	86%	3%	4%	7%
Córrego Bandeira	94%	1%	2%	3%

Fonte: Elaborado pelos autores.

4.5 Principais exigências dos consumidores

Na bacia do Córrego Bandeira, 75% dos entrevistados vendem seus produtos em feiras livres ou para outras cidades, diariamente, com preços a vista, e seus clientes não são fixos; no entanto, 25% vendem a redes de supermercados por consignação. Já na bacia do Córrego Segredo, esse cenário difere, pois 100% dos entrevistados vendem à vista, mas 87,5% comercializam diretamente seu produto à Central de Abastecimento (CEASA) e 12,5% vende em feiras livres.

Por serem tomadores de preços na cadeia produtiva e por não terem condições de investir em sua propriedade adequadamente, os pequenos agricultores aceitam o preço dado pelo mercado.

De acordo com a Figura 3, foi possível constatar que os pequenos produtores de hortaliças consideraram como principal variável de exigência dos clientes, a quantidade com 50%, seguido da qualidade dos produtos agrícolas da bacia dos córregos Segredo. Já os proprietários do Córrego Bandeira, consideram a qualidade com 40% como fator imprescindível.

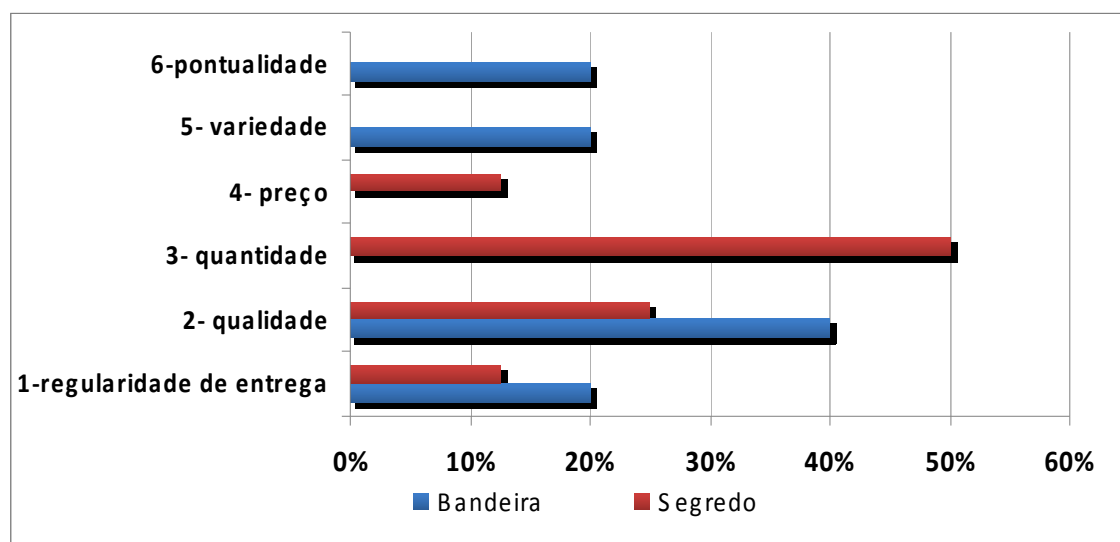


Figura 3: Principais exigências dos consumidores de hortaliças das micro-bacias.

Fonte: Elaborada pelos autores.



4.6 Cadeia produtiva de hortaliças dos Córregos Bandeira e Segredo

Farina e Zylbersztajn (1994) definem cadeia produtiva como um subsistema de um SAG, que privilegia as relações entre a agropecuária, a indústria de transformação e a distribuição ao redor de um produto específico principal. A cadeia produtiva é entendida como uma sucessão de operações verticalmente organizadas de atividades produtivas desde a produção até o consumidor final.

A Figura 4 mostra os estágios da cadeia produtiva de hortaliças, onde no estágio inicial ocorre a primeira transação entre o agricultor e o fornecedor de insumos local. No caso dos pequenos proprietários do Córrego Segredo, o fornecedor é a Cooperativa Agrícola de Campo Grande (COOP-GRANDE). Para os do Córrego Bandeira, os fornecedores são outras cooperativas. Normalmente esta é uma relação com longo prazo de duração. O fornecedor de insumos constitui a principal – e muitas vezes a única – 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.

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 – é necessário que haja algum mecanismo para conferir credibilidade ao fornecedor na transferência da tecnologia. A confiança é construída em uma relação de prazo indeterminado, recorrente e exclusiva. No caso de alguns proprietários do Córrego Bandeira, algumas informações são obtidas por meio de cursos ministrados por professores da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS).

O segundo estágio consiste na produção, colheita, limpeza e empacotamento da hortaliça que será transportada. Todas essas etapas, inclusive o transporte, são assumidas 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 feiras livres e redes de supermercados – e o consumidor final. Para os pequenos agricultores da bacia do Córrego Segredo, seus produtos são vendidos dentro da 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, consumidor final e para outros municípios, sobretudo para as redes de supermercados, baseado na venda consignada. Na bacia do Bandeira, há uma tentativa de união dos pequenos proprietários, com a finalidade de aumentar a escala de produção; esses produtores se destacam ao agregar valor ao produto por meio da utilização de pré-processamentos, embalagens, cortes, classificação dos produtos; esta estratégia permite vender inclusive para municípios de MS.

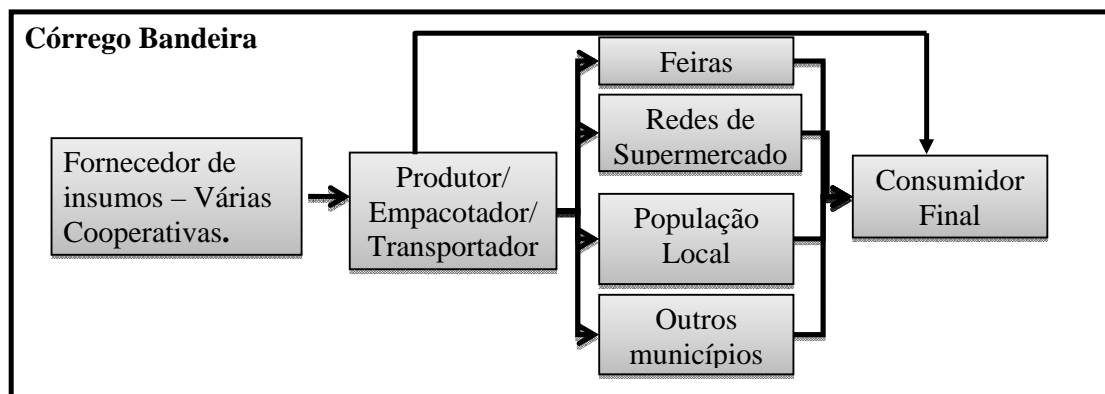
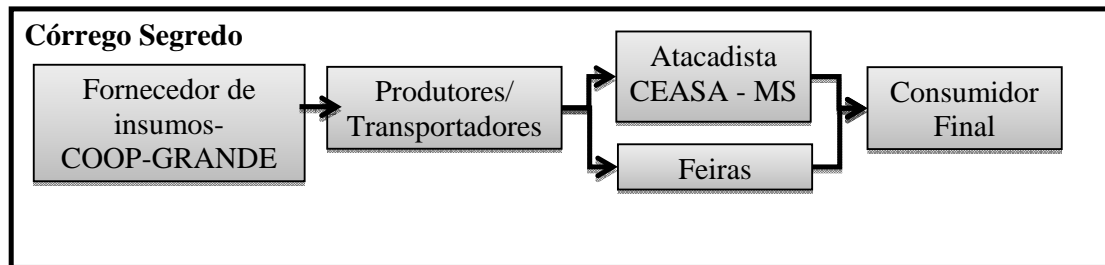


Figura 4: Cadeia produtiva de hortaliças dos pequenos proprietários das bacias dos Córregos Segredo e Bandeira

Fonte: Elaborada pelos autores

Na última forma de transação, o produtor da bacia do Córrego Segredo vende seus produtos na CEASA, sendo necessário ressaltar que vendem apenas as hortaliças que faltam para abastecer o mercado local, pois aproximadamente 78,81% dos produtos são oriundos 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, transação não comum, mas quando é adotada essa estratégia reduz-se o número de intermediários e, conseqüentemente, há um aumento de receita. Segundo Machado (2002), o consumidor desempenha um papel fundamental na seleção dos atributos dos alimentos que devem estar presentes 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.

4.7 Fatores que determinam as decisões dos pequenos proprietários

Os procedimentos utilizados pelos produtores familiares para tomar algumas decisões que interferem na comercialização de seus produtos, dizem respeito à diversidade e quantidade de hortaliças cultivadas para a comercialização.

Na unidade produtiva os fatores determinantes para a tomada de decisão são as condições edafoclimáticas, as tecnologias e as informações de mercado. No entanto, o processo decisório é baseado nos pequenos recursos disponíveis.

Outro entrave ao desenvolvimento ocorre na bacia do Córrego Segredo, onde 50% dos proprietários são de origem asiática, por isso a tradição e a cultura moldam o comportamento desses agricultores, ou seja, mantêm métodos tradicionais no processo produtivo. As decisões também sofrem influências de fatores externos, referentes ao ambiente institucional, às políticas governamentais e, principalmente, às condições do mercado. A figura 5 mostra, resumidamente, os fatores que determinam decisões dos pequenos produtores.

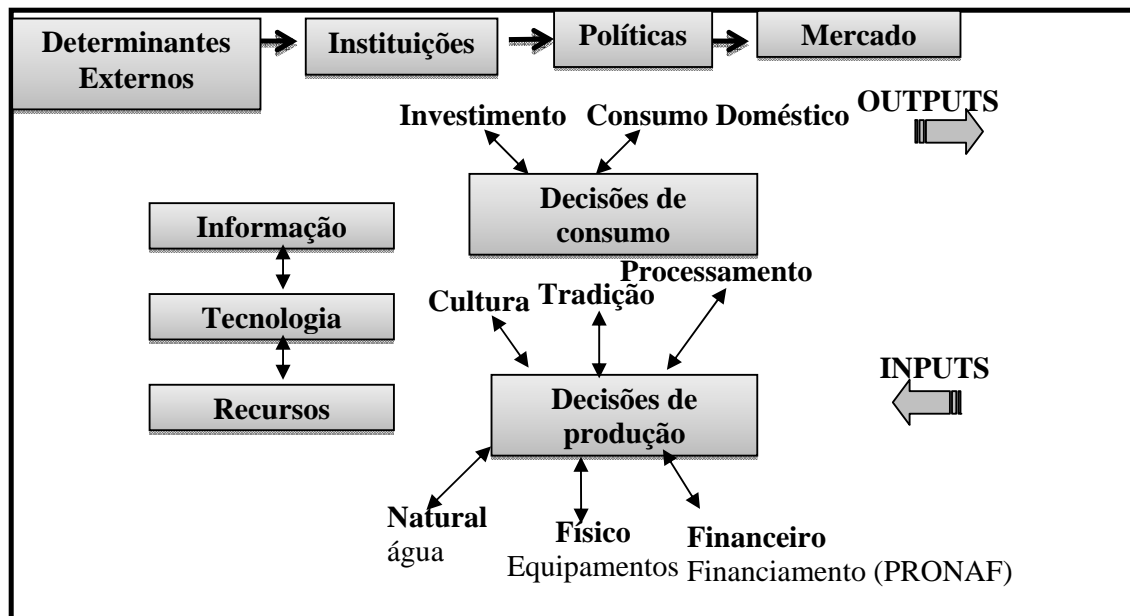


Figura 5: Fatores que determinam as decisões dos pequenos proprietários nos Córregos Segredo e Bandeira

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Lourenzani e Souza Filho (2005).

O uso de tecnologias inadequadas, de organização deficiente e a ausência de parcerias institucionais fazem com que os pequenos proprietários não consigam competir com os produtos que vem de outros estados. Dessa forma, cabe a ele encontrar meios para responder às questões essenciais de seu empreendimento, como: o que, quanto, como, quando e para quem produzir.

(a) O que produzir?

Os pequenos proprietários das bacias do Segredo e Bandeira decidem quais produtos serão produzidos, considerando os recursos disponíveis e o retorno desejado; em outras palavras, suas ações na minimização dos custos de produção, com o uso de menor quantidade de insumos ou de insumos substitutos.

A tabela 2 mostra que, em geral, os produtores do Bandeira e do Segredo levam em consideração o comportamento da demanda. Veja que para decidir sobre o que produzir 52% dos produtores da bacia do Córrego Segredo e 60% dos agricultores da bacia do Bandeira



afirmaram utilizar o mercado como referência. Ademais, no momento das entregas, estes produtores costumam trocar informações com seus clientes na tentativa de prever alguma alteração na demanda no curto prazo e, dessa forma, ajustar sua produção.

Tabela 2: Critérios utilizados pelos produtores familiares na tomada de decisão do que produzir.

O que produzir						
	Demanda	Facilidade e afinidade com o produto	Recursos Disponíveis	Diferenciação do produto	Tradição em plantar	Menor custo e melhor preço
Segredo	52%	18%	14%	–	13%	3%
Bandeira	60%	10%	21%	3%	–	6%

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Lourenzani (2005).

Entretanto, é necessário considerar duas variáveis fundamentais: a) restrição de recursos (água e solo, insumos, tecnologia, mão-de-obra e capital) e condições de mercado (escala de produção) para a venda diretamente a CEASA ou feiras livres, como é o caso das pequenas propriedades da bacia do Córrego Segredo; ou às redes de supermercados, outros municípios ou feiras, com o é o caso dos agricultores da bacia do Córrego Bandeira.

(b) Quanto produzir?

As restrições são impostas pelo mercado, no entanto, os pequenos proprietários produzem o máximo que podem para ter melhor retorno.

A tabela 3 constata que em relação à quantidade de hortaliças produzida, 68% dos produtores da bacia do Córrego Segredo e 61% dos produtores da bacia do Córrego Bandeira afirmaram considerar a demanda como o principal critério de decisão.

Tabela 3: Critérios utilizados pelos produtores familiares na tomada de decisão de quanto produzir.

Quanto produzir				
	Demanda	Máximo que pode	Intuição	
Córrego Segredo	68%	25%	7%	
Córrego Bandeira	61%	35%	4%	

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Lourenzani (2005).

A tabela 3 mostra que 25% e 35%, respectivamente, dos produtores das bacias do Segredo e Bandeira afirmaram produzir a quantidade máxima possível durante o ano todo; 7% e 4% disseram ajustar o volume da produção com base na intuição.

(c) Quando produzir?



A decisão do volume a produzir é baseada na sazonalidade de cada cultura, ou seja, os agricultores levam em consideração, além dos imprevistos inerentes ao processo produtivo, os riscos das variações climáticas. No entanto, de acordo com a tabela 4, os agricultores afirmam que a demanda continua sendo a variável mais importante para a tomada de decisão de quando produzir.

Tabela 4: Critérios utilizados pelos produtores familiares na tomada de decisão de quando produzir.

Quando produzir				
	Demanda	Época do	Ano	Capacidad
	ano	inteiro		e de escolha
Córrego Segredo	67%	18%	13%	2%
Córrego Bandeira	68%	19%	10%	3%

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Lourenzani (2005).

Os ajustes na quantidade produzida se dão em função de oscilações sazonais de demanda, característica do mercado de hortaliças. Por exemplo, o consumo de hortaliças tende a ser maior nos períodos quentes do ano. Por outro lado, neste período o produtor enfrenta uma queda na produção em decorrência do aumento da incidência de pragas, como é o caso da mosca branca que atacam os brócolis, e do encurtamento do tempo de maturação de algumas hortaliças folhosas, causado pelo aumento da temperatura e da umidade do ar. Contudo, esses produtores procuram ajustar sua produção de acordo com a época do ano, aumentando a quantidade produzida nos meses de verão e reduzindo durante o inverno.

(d) Como produzir?

Em seguida são definidas as tarefas que serão realizadas, como realizá-las e com quais recursos. E em todas as propriedades analisadas, pôde-se verificar que os pequenos proprietários investem seus próprios recursos nas atividades, limitando, assim, a produção e o desenvolvimento da atividade da olericultura.

4.8 Ambiente Institucional nas bacias dos Córregos Bandeira e Segredo

Ao analisar o setor de hortaliças nas investigadas, constatou-se que há pouca influência do ambiente institucional sobre os pequenos proprietários, visto que não há informação a respeito de políticas públicas, assistência técnica ou inovações tecnológicas. Porém, na bacia do Córrego Segredo o papel da COOP-GRANDE, no quesito assistência técnica em algumas propriedades, é de extrema importância, a fim de estabelecer alguns padrões de qualidade e cuidados com o solo; no entanto, quem dita as regras é, basicamente, o CEASA, estabelecendo preços e padronização dos produtos.

Constatou-se, também, por meio das entrevistas que na bacia do Segredo há uma diferença cultural, preservando alguns modos de produção tradicionais; por isso, a preocupação em diferenciar algum produto, investir em tecnologia ou, até mesmo, em selos de qualidade não é essencial, visto que a preocupação está em manter alguns métodos de cultivo dos seus ancestrais japoneses.



Os proprietários envolvidos no mercado de crédito rural, que não é o caso dos pequenos proprietários entrevistados, atuam orientados por um conjunto de regras formais e informais que integram o ambiente institucional (NORTH, 1990). A taxa de juros é um dos principais instrumentos para selecionar os pedidos de empréstimo e seu valor é diretamente proporcional aos riscos envolvidos na operação (HOFF; STIGLITZ, 1993).

Para um contrato referente a um projeto que envolve riscos elevados, é adotada uma alta taxa de juros e o prazo de pagamento é diminuído. Porém, nas linhas de crédito dos programas especiais para a agricultura familiar, os agentes financeiros não podem alterar as taxas de juros. Para resolver os problemas de assimetria de informações e se protegerem de eventuais atitudes oportunistas dos tomadores de empréstimo, passaram a exigir garantias reais dos tomadores ou de seus avalistas e, muitas vezes, inviabilizam a consolidação dos empréstimos para aqueles que não têm como atender a essas exigências, tais como: sistema de cadastro, dificultando ainda mais a possibilidade dos pequenos proprietários conseguirem empréstimos.

A exclusão dos pequenos agricultores que estão no entorno peri-urbano do crédito rural ou de políticas públicas do PRONAF ou do Fundo Constitucional do Centro Oeste (FCO), por falta de informação e conhecimento, foi uma consequência de um ambiente institucional inadequado à pequena produção, apesar de as normas de crédito contidas os privilegiarem com juros menores e prazos maiores. Além disso, 75% dos produtores entrevistados neste estudo estão localizados na região da Bacia do Bandeira, onde se localiza o Cinturão Verde de Campo Grande; esses produtores se caracterizam por ser comodatários, ou seja, os pequenos proprietários rurais assinam um contrato, onde a prefeitura cede uma área para que seja usada para a agricultura; dessa forma, eles não têm o título da propriedade e, por isso, não podem fazer o cadastro junto ao Banco do Brasil. Além de terem que devolver a propriedade assim que termina o prazo de empréstimo, eles não têm escritura da terra e, com isso, não é adquirido o direito de propriedade, o que, por sua vez, os pequenos agricultores não podem ter acesso ao crédito.

Na bacia do Córrego Segredo 25% são arrendatários e 25% são comodatários ou meeiros, assim sem nenhum ônus para quem recebe a terra; os outros 50% tem contrato da propriedade e com condições de obter os recursos oferecidos dentro da política oficial de crédito. Entretanto, os agricultores dessa bacia não acessam esse financiamento por falta de informação e/ou conhecimento dessas políticas. Apenas as mudanças no ambiente institucional não garantiram, por si só, a efetivação dessas políticas, visto que não há assistência técnica adequada voltada a orientá-los, a respeito das facilidades de obtenção de créditos e a melhor forma de utilizá-los. Por isso, os agricultores investem seus próprios recursos da maneira que acham melhor e, assim, têm uma produção limitada em relação ao seu potencial de produção. Como consequência, os proprietários do Bandeira e Segredo não conseguem competir com os produtos que vem de outros estados.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo identificou as principais variáveis envolvidas e destacou a importância delas para o setor, além de relatar o modo de produção e, também, as falhas na gestão das propriedades, como a falta de informações sobre o funcionamento do mercado de hortaliças e como tomar decisões para se inserir no mercado sul-mato-grossense de maneira competitiva.



Constatou-se, além disso, que o produtor familiar não gerencia sua propriedade de maneira eficiente e, por isso, não planejam corretamente as entradas e saídas de seus produtos. No que se refere à compra de insumos, adotam estratégias de aquisições imediatas para satisfazerem suas necessidades, sem refletir em aumentar sua capacidade de produção, visto que pensam em curto prazo, sem informação adequada, temendo o futuro incerto.

Com a criação do PRONAF grande número de agricultores, que estiveram excluídos das políticas agrícolas anteriores, passou a ter possibilidades de crédito, mas, apesar do caráter inovador desses programas, a maioria dos agricultores familiares ainda encontra dificuldades para acessar o crédito. Isso é evidenciado nas propriedades próxima à micro-bacias do Córrego Bandeira e Segredo, já que o total dos produtores das pequenas propriedades não tem acesso a esse crédito e nem o sabe como fazê-lo, visto que não têm conhecimento sobre os principais programas de crédito destinado à agricultura familiar ou faltam informações sobre essas linhas de crédito.

Um dos principais obstáculos relacionados à concessão de crédito é a ausência de agentes financeiros especializados na operacionalização dos contratos. Estabelece-se uma das principais contradições do PRONAF: apenas uma pequena parcela do público-alvo dos agricultores familiares pouco capitalizados – corresponde ao perfil dos clientes das instituições financeiras operadoras das linhas de crédito oficial (ABRAMOVAY; VEIGA, 1999).

Dessa forma, é necessário ressaltar a inconsistência nas políticas públicas voltadas a esse setor, pois ao mesmo tempo em que são cedidas terras (comodatos) para pequenos agricultores, a fim de estimular o desenvolvimento da atividade agrícola, são colocadas barreiras por não terem títulos das propriedades e nem outras formas de garantias do empréstimo, dificultando a liberação de créditos como o FCO e PRONAF. Dessa forma, os agricultores das duas bacias não se apóiam em fonte de recursos oficiais. Com isso, tem dificuldades em se manter nesse setor, visto que apenas investem o baixo valor que sobra da venda de sua colheita.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, R.; VEIGA, J.E. **Novas instituições para o desenvolvimento rural: o caso do programa nacional de fortalecimento da agricultura familiar (PRONAF)**. Convênio FIPE/IPEA 07/97. Texto para discussão n.641. Brasília: abril de 1999.

AGRIANUAL. **Anuário da agricultura brasileira**. São Paulo: FNP, 2007.

BELIK, W.; CHAIN, N. A. **Formas híbridas de coordenação na distribuição de frutas, legumes e verduras no Brasil**. Revista Caderno de Debate, uma publicação do Núcleo de Estudos e Pesquisas em Alimentação da UNICAMP, Campinas, SP, v.7, p. 1-9, 1999.

CEASA-CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DE MATO GROSSO DO SUL. **Mercado**. Campo Grande/MS. Disponível em: <http://www.ceasa.ms.gov.br/empresa.htm>. Acesso em 20 set.2007.



CEPEA-CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA. **PIB do Agronegócio**. São Paulo, Usp 2005. Disponível em:<<http://www.cepea.esalq.usp.br/pib>>. Acesso em: 15 jul. 2007.

COASE, R. H. **The nature of the firm**. In: WILLIANSO, O.E.; WINTER, S.G. (Coord.), *The nature of the firm*. New York: Oxford University Press, 1991.

CONCEIÇÃO, O.A.C. **Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista**. Secretaria da Coordenação e Planejamento, Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser, Porto Alegre, 2002.

DAVIS, L.E.; NORTH, D. **Institucional change and american economic growth**. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.

FARINA, E.M.M.Q.; ZYLBERSZTAJN, D. **Competitividade e organização das cadeias agro-industriais**. IICA – Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura. San José, Costa Rica, 1994.

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

FAULIN, E.J. **O uso do system dynamics em um modelo de apoio a comercialização: uma aplicação à agricultura familiar**. In: AZEVEDO, P.F. São Carlos: UFSCAR, 2004.191 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção), Centro de Ciências Exatas e de Tecnologia de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de São Carlos, 2004.

GUANZIROLI, C. (coord.). **Diretrizes de política agrária e desenvolvimento sustentável**. Convênio FAO/INCRA. Projeto UTF/BRA/036. Segunda versão. Brasília: março de 1995.

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

HOFF, K; BRAVERMAN, A.; STIGLITZ, J.E. (Eds). **The economics of rural organization**. New York: Oxford University Press, 1993.

IBGE-INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Sistema de Recuperação Automática (SIDRA)**. Disponível em:<<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/listabl.asp?c=263&z=t&o=11>>. Acesso em: 03 jul. 2007.

JANK, M.S; NASSAR, A.M. Competitividade e globalização. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M.F. **Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000. p. 143.

LACKY, P. **Buscando soluções para a crise do agro: no guichê do banco ou no banco da escola?**. Santiago do Chile: FAO, 1998.



LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 1985.

LOURENZANI, W.L.; SOUZA FILHO, H.M. Gestão integrada para a Agricultura Familiar. In: SOUZA FILHO, H.M.; BATALHA, M.O. (Coord), **Gestão integrada da agricultura familiar**. São Carlos: Edufscar, 2005. p.75-77.

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

MATTAR, F. N. **Pesquisa de marketing**. Edição compacta. São Paulo: Atlas, p. 270, 1996.

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

NORTH, D. C. (1994). Economic performance through time. **American Economic Review**, v. 84, n. 3, p. 359-68, 1994.

ROESE, A.D. **Agricultura Urbana**. Embrapa/CPAP:2003. Disponível em <<http://www.agronline.com.br/artigos/artigo.php?id=112>> Acesso em: 11 nov.2007.

SAASP-. **Repensando a agricultura paulista**. São Paulo, 1997. 43p.

SANT'ANA, A. L., TARSITANO, M. A. A. & COSTA, V. M. H. **Caracterização das estratégias dos produtores familiares de três municípios da mesorregião de São José do Rio Preto – SP**. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 38, 2000, Poços de Caldas. **Anais...** Brasília: 2000.

SEADE-FUNDAÇÃO SISTEMA ESTADUAL DE ANÁLISE DE DADOS. **Força de trabalho na agricultura paulista**. São Paulo, 1996. 101p.

SECRETARIA DA AGRICULTURA FAMILIAR. **Manual operacional do crédito rural: PRONAF**. Brasília:2007. Disponível em: <http://www.pronaf.gov.br/download/manuais/man_operac.pdf>. Acesso em: 15 mar.2007.

SEPLANCT - SECRETARIA DE ESTADO DO MEIO AMBIENTE, DAS CIDADES, DO PLANEJAMENTO, DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA. <<http://www.seplanct.ms.gov.br>>. Acesso em 10 mai. 2007.

VILELA, N. J.; HENZ, G. P. **Situação atual da participação das hortaliças no agronegócio brasileiro e perspectivas futuras**. Caderno de Ciência e Tecnologia, Brasília, v.17,n.1, p.71-89, jan/abr.2000.



WILLIAMSON, O. E. (1985). **Las instituciones económicas del capitalismo**. Cidade do México: Fondo de Cultura Econômica, 1985.

WILLIAMSON, O. 1993. “**Transaction Cost Economics and Organization Theory**”, *Journal of Industrial and Corporate Change*, 2, 107-156, 1993.

WILLIAMSON, O. **Mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 1996.

ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M.F (Org.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.