



UNIVERSIDADE
ESTADUAL DE LONDRINA

GIANI MARLI JOSÉ HACHIYA

**ANÁLISE DAS COMERCIALIZAÇÕES DA CEASA DE
LONDRINA À LUZ DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL**

Londrina
2023

GIANI MARLI JOSÉ HACHIYA

**ANÁLISE DAS COMERCIALIZAÇÕES DA CEASA DE
LONDRINA À LUZ DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL**

Dissertação apresentada ao programa de Pós-Graduação em Economia Regional, da Universidade Estadual de Londrina-UEL, como exigência parcial para a obtenção do título de Mestre.

Orientador: Prof. Dr. Angelo Rondina Neto.

Londrina
2023

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor, através do Programa de Geração Automática do Sistema de Bibliotecas da UEL

HACHIYA, GIANI MARLI JOSÉ

ANÁLISE DAS COMERCIALIZAÇÕES DA CEASA DE LONDRINA À LUZ DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL / GIANI MARLI JOSÉ HACHIYA. - Londrina, 2023.

77 f. : il.

Orientador: ANGELO RONDINA NETO. Dissertação (Mestrado em Economia Regional) - Universidade Estadual de Londrina, Centro de Estudos Sociais Aplicados, Programa de Pós-Graduação em Economia Regional, 2023.

Inclui bibliografia.

1. Nova Economia Institucional; Hortifruticultura; CEASA; Produtores Rurais; Londrina. - Tese. I. RONDINA NETO, ANGELO. II. Universidade Estadual de Londrina. Centro de Estudos Sociais Aplicados. Programa de Pós-Graduação em Economia Regional. III. Título.

CDU 33

GIANI MARLI JOSÉ HACHIYA

**ANÁLISE DAS COMERCIALIZAÇÕES DA CEASA DE
LONDRINA À LUZ DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL**

Dissertação apresentada ao programa de Pós-Graduação em Economia Regional, da Universidade Estadual de Londrina-UEL, como exigência parcial para a obtenção do título de Mestre em Economia Regional.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Angelo Rondina Neto
Universidade Estadual de Londrina (UEL)
(Orientador)

Prof. Dr. Emerson Guzzi Zuan Esteves
Universidade Estadual de Londrina (UEL)

Prof. Saulo Fabiano Amâncio Vieira
Universidade Estadual de Londrina (UEL)

Londrina, 11 de agosto de 2023

Dedicatória

Ao meu esposo Vitor, cujo apoio e presença constante foram um alicerce nos momentos desafiadores em que pensei em desistir; ele sempre esteve ao meu lado, me oferecendo suporte e muito apoio e carinho. Aos meus amados filhos Felipe, Vinicius e Michel, são eles que me inspiram a despertar a cada novo dia, com a determinação de me superar constantemente.

Agradecimentos

Em primeiro lugar agradeço a Deus, pela dádiva de viver e ter experiências lindas em minha vida, em segundo a minha família, pai, mãe, irmão, filhos, esposo, mas de forma especial as minhas cunhadas Elizabeth Hachiya e Larissa Chicareli por todo apoio e incentivo a mim sempre dedicado.

Ao meu orientador Angelo, pela atenção e dedicação nesses mais de dois anos, por nunca deixar de acreditar na minha capacidade de evolução.

Agradeço também de forma especial a todos os professores que tive durante o mestrado, pela dedicação e atenção a mim dedicada.

Por último, mas não menos importante a UEL-Universidade Estadual de Londrina, por tornar meu sonho uma realidade. A todos o meu muito obrigada.

HACHIYA, G. M. J. **Análise das Comercializações da CEASA de Londrina à Luz da Nova Economia Institucional**. 2023. 77 folhas. Dissertação (Mestrado em Economia Regional). Centro de Estudos Sociais Aplicados, Universidade Estadual de Londrina, Londrina, 2023.

RESUMO

Nos últimos anos, o mercado de hortifruticultura tem se mostrado próspero devido à crescente preocupação das pessoas com uma alimentação mais saudável. Como resultado, a demanda por frutas e legumes nos supermercados tem aumentado significativamente. Diante desse cenário, os Centros de Abastecimento Estaduais (CEASA) desempenham um papel crucial como o principal local para todas as transações relacionadas a esses produtos. No entanto, a crescente expansão desse mercado tem gerado uma necessidade cada vez maior de estudos que analisem essa realidade. Nesse contexto, o objetivo deste estudo foi investigar e descrever o processo de transações no CEASA de Londrina à luz da Nova Economia Institucional (NEI). Para alcançar esse objetivo foi adotado um estudo de caso, utilizando uma entrevista semiestruturada, além de uma revisão abrangente sobre a NEI e da literatura que a utiliza como fundamentação teórica. Entre os resultados obtidos destaca-se a alta frequência das transações realizadas no CEASA, em que a maioria dos produtores comercializa seus produtos três vezes por semana. No entanto, incertezas surgem devido à sazonalidade dos produtos e às incertezas comerciais, associadas à venda dos produtos. Vale ressaltar que a maioria dos produtores não trabalha com contratos pré-fixados, o que contribui para essa incerteza. Além disso, observou-se a presença de racionalidade limitada em toda a cadeia produtiva. Nesta, os agentes muitas vezes não têm um conhecimento profundo da cadeia em que estão inseridos, deixando margem para ações oportunistas por parte de alguns integrantes da cadeia produtiva. Diante dos resultados encontrados, pode-se afirmar que a comercialização é carente de vários recursos necessários para a melhoria de toda a cadeia produtiva como, por exemplo, formas de pagamentos mais seguras, como máquinas de cartão de crédito, além de contratos pré-fixados. A cadeia de produção da horticultura carece de mais estudos, sendo que a comercialização é apenas parte dessa, sendo necessárias novas pesquisas para a melhoria geral da cadeia.

Palavras-chave: Nova Economia Institucional; Hortifruticultura; CEASA; Produtores Rurais; Londrina.

HACHIYA, G. M. J. **Analysis of Commercializations by CEASA in Londrina in the Light of the New Institutional Economy**. 2023. 77 pp. Master's Thesis (Graduate Program in Regional Economics). Center of Applied Social Studies, Londrina's State University, Londrina, 2023.

ABSTRACT

In recent years, the horticultural market has been thriving due to people's growing concern about healthier eating patterns. As a result, the demand for fruits and vegetables in supermarkets has increased significantly. Given this scenario, the State Supply Centers (CEASA) play a crucial role as the main location for all transactions related to these products. However, the growing expansion of this market has generated an increasing need for studies that analyze this reality. In this context, the aim of this study was to investigate and describe the transaction process at CEASA in Londrina in the light of the New Institutional Economics (NEI). To achieve this objective, a case study was adopted, using semi-structured interviews, in addition to a comprehensive review of the NEI and the literature that uses it as a theoretical foundation. Among the results obtained, the high frequency of transactions carried out at CEASA stands out, in which most producers sell their products three times a week. However, uncertainties arise due to the seasonality of products and commercial uncertainties associated with the sale of products. It is noteworthy that most producers do not work with pre-fixed contracts, which contributes to this uncertainty. In addition, the presence of restricted rationality was observed throughout the production chain. In this, the agents often do not have a deep knowledge of the chain in which they are inserted, leaving room for opportunistic actions by some members of the production chain. In view of the results found, it can be stated that the commercialization is lacking in several resources necessary for the improvement of the entire production chain, such as, for example, more secure forms of payment, such as credit card machines, in addition to pre-fixed contracts. The horticulture production chain needs further studies, and commercialization is only part of it, requiring further research for the general improvement of the chain.

Keywords: New Institutional Economics; Horticulture; CEASA; Rural Producers; Londrina.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: A horticultura e suas subdivisões	28
Figura 2: Região metropolitana de Londrina	44
Figura 3: Fluxograma de como são as transações comerciais ocorrem em toda a cadeia produtiva	48
Figura 4: Principais municípios que comercializam na CEASA-Londrina (%)	51
Figura 5: Área dedicada ao cultivo de hortifruticultura.....	52
Figura 6: Análise do porquê de os produtores não fazerem uso das linhas de crédito disponíveis	55
Figura 7: Números de vezes que o produtor comercializa na CEASA durante a semana	58
Figura 8: Dificuldade enfrentadas pelos produtores na cadeia produtiva de hortifruticultura.....	61
Figura 9: Sugestões dos produtores para a melhoria do setor de hortifruticultura ...	62
Figura 10: Análise SWOT da comercialização sob a ótica da NEI	67

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Síntese da revisão de literatura empírica sobre o marco teórico da Nova Economia Institucional relacionado à produção agropecuária	23
Tabela 1: Produção de hortifruticultura pelos Estados brasileiros por quantidade de produto e área cultivada	32
Tabela 2: Produção de hortaliças no Paraná separado por núcleo regional	39
Tabela 3: Produção de hortifruticultura nos municípios do estado do Paraná	43
Tabela 4: Produção de Hortaliças em Londrina em 2020	45
Tabela 5: Relação das unidades atacadistas CEASAs no Paraná	46

LISTA DE ABREVIATURAS

BNDES	Banco Nacional do Desenvolvimento Social
CEASA	Central de Abastecimento Estadual
COAFAS	Cooperativa de Agricultura Familiar Solidária
COOPERHORT	Cooperativa de produtores de Hortifrutigranjeiros de São José dos Pinhais
CPF	Cadastro de pessoa Física
DERAL	Departamento de Economia Rural
ECT	Economia de Custos de Transação
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IPARDES	Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico Rural
MAPA	Ministério da agricultura e Pecuária
MPE	Micro e Pequenas Empresas
NEI	Nova Economia Institucional
PIB	Produto Interno Bruto
PRONAF	Programa nacional do Fortalecimento da Agricultura Familiar
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e pequenas Empresas

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
2 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL: UMA BREVE SISTEMATIZAÇÃO	16
2.1 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)	16
2.2 ADMINISTRAÇÃO DOS CONTRATOS	21
3 O SETOR DE HORTIFRUTICULTURA: CARACTERIZAÇÃO E CADEIA PRODUTIVA	26
3.1 AGRICULTURA FAMILIAR, CONCEITOS E DEFINIÇÕES	33
4. O SETOR DE HORTIFRUTICULTURA PARANAENSE	38
4.1 FUNCIONAMENTO DOS CEASAS UNIDADES ATACADISTAS ESTADUAIS	45
5. MATERIAIS E MÉTODOS	49
6. ANÁLISE DOS RESULTADOS	51
6.1 Apresentação dos Resultados	51
6.2 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS SOB A ÓTICA DA NEI	63
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS	68
REFERÊNCIAS	71
APÊNDICE:	76

1 INTRODUÇÃO

O setor da hortifruticultura desempenha um papel crucial na agricultura brasileira, sendo encontrado tanto na forma *in natura*, quanto na indústria de alimentos e bebidas, tornando-se assim um segmento vital para a economia de um país, estado ou município. No Brasil, o estado do Paraná é reconhecido por sua excelência na produção de frutas e hortaliças.

Na agricultura brasileira encontram-se tanto grandes quanto pequenos produtores, sendo a maioria destes no último grupo, compostos por famílias que mantêm uma tradição de geração em geração na agricultura familiar. O segmento da hortifruticultura é predominantemente formado por pequenos produtores que, muitas vezes, enfrentam desafios como falta de acesso a capital de giro e apoio dos governantes para produzir e comercializar suas culturas de forma sustentável. Isto contrasta com outras culturas como soja, milho e feijão, que exigem avançadas tecnologias e grandes investimentos para serem competitivos no mercado.

A produção de hortifruticultura é uma atividade que demanda relativamente pouco investimento e uma pequena área de cultivo, proporcionando uma boa produtividade e rentabilidade para os pequenos produtores. No entanto, apesar dos avanços tecnológicos, ainda é comum encontrar produtores que trabalham de forma precária e sem fazer uso de tecnologias. Essa situação pode ser atribuída, entre outros fatores, à falta de incentivo por parte dos governantes a esses pequenos produtores e a outras dificuldades enfrentadas.

Alguns projetos já consolidados servem como modelos a serem praticados, como os perímetros de irrigação no semiárido brasileiro, o Projeto Jaíba e o Polo Petrolina-Juazeiro. Nesses locais estratégicos, ao empregarem recursos técnico-científicos permitiram a maximização dos recursos naturais na condução produtiva das frutas de clima tropical e na aclimatação das frutas de clima temperado (Oliveira; Pereira, 2019). Nesse sentido, os produtores precisam de incentivos para desenvolver maior senso de organização empresarial, ampliando suas competências em termos de conhecimento, atitudes, habilidades e na implantação de programas de promoção da agricultura. Esses incentivos se mostram ainda mais importantes para setores como o de hortifruticultura, com participação significativa de pequenos

produtores que devem não somente saber produzir um produto de qualidade, mas também estar atentos ao mercado e saber comercializar.

De acordo com os dados do Censo Agropecuário do IBGE (2017), a produção de olerícolas no Paraná representa 8,28% da renda total do setor, no Sul do Brasil. Em termos regionais, o estado do Paraná é responsável por cerca de 37% da economia agrícola da Região Sul do Brasil. O crescimento da produção de hortaliças no Paraná de 2000 a 2018, foi de 78% no período. Esse desempenho se deve, basicamente, à organização dos produtores e ao investimento na adoção de novas tecnologias e em melhorias no solo, o que vem contribuindo para que a produtividade tenha aumentado no decorrer desses anos (SALVADOR, 2019). Nesse contexto, entre as fundamentações teóricas examinadas, a Nova Economia Institucional (NEI) e seus princípios demonstraram ser a escolha mais adequada como base teórica para este estudo.

A NEI constitui-se em um campo de estudo apropriado da produção de frutas e olerícolas, pois grande parte dos produtores envolvidos nas transações de comercialização de sua produção desconhecem ou não percebem os custos que decorrem dessas transações. Além disso, a NEI busca compreender como as instituições afetam as decisões econômicas, a alocação de recursos e a eficiência dos mercados. Ela destaca a importância das relações contratuais, dos direitos de propriedade e das interações entre os agentes econômicos para explicar fenômenos econômicos complexos (Zylbersztajn, 2000).

Assim, sob o contexto da importância dos produtores rurais para a economia tanto nacional quanto regional, sendo eles responsável pela maior parte das transações realizadas no setor agrícola como um todo, surge a necessidade de estudos detalhados desse mercado e busca-se responder à pergunta guia deste trabalho: Como são realizadas as transações comerciais entre os horticultores na Central de Abastecimento Estadual (CEASA) de Londrina? Para responder essa problemática, o objetivo desta pesquisa é analisar como são efetuadas as transações comerciais entre os produtores de hortifruticultura e os consumidores na CEASA de Londrina sob a ótica da NEI.

Para uma melhor compreensão dessa cadeia produtiva, utilizou-se como base teórica a NEI objetivando obter um entendimento aprofundado de como as transações são estabelecidas entre os agentes da cadeia verificada.

Metodologicamente, realizou-se um estudo de caso com os produtores de hortifruticultura que comercializam suas produções por meio da CEASA em Londrina, no Paraná. Analisou-se também o mercado produtivo do município de Londrina, como também sua região metropolitana. A pesquisa se justificou pela falta de estudos no setor, que apesar da importância que a hortifruticultura tem para a economia paranaense e para o município de Londrina, ainda há uma escassez de estudos que analisem a estrutura de comercialização do setor. Além disso, as particularidades do setor tornam a administração do negócio desafiadora para produtores e comerciantes, especialmente em relação às transações comerciais de compra de insumos e comercialização dos produtos.

A pesquisa foi dividida em sete seções distintas. À introdução, que é a primeira parte, A segunda seção aborda a NEI e suas particularidades, na terceira seção segue-se a descrição do setor e da cadeia produtiva enquanto a quarta seção se dedica à descrição detalhada do setor e à coleta de dados importantes relacionados à produção de hortifruticultura. Na quinta seção, são apresentados os materiais e métodos utilizados na pesquisa e na estruturação do estudo de caso. Já na sexta seção apresenta-se a análise dos resultados no estudo de caso, além da discussão embasada teoricamente pela NEI. Por fim, a sétima e última seção contém as conclusões e sugestões para aprimoramento da cadeia produtiva.

2 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL: UMA BREVE SISTEMATIZAÇÃO

Neste tópico será discutido as especificidades da NEI assim como seus preceitos podem contribuir diretamente com a evolução e melhoramento de toda a cadeia produtiva de horticultura no município de Londrina, no Paraná.

2.1 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)

Segundo (Zylbersztajn, 1995), o objetivo principal da NEI, também denominada de Economia dos Custos de Transação (ECT), é estudar as transações e analisar sistematicamente as relações entre as estruturas dos direitos de propriedade e instituições. O principal papel das instituições entendidas como as “regras do jogo”, formais e informais, que estruturam a interação social, econômica e política” (NORTH, 1991, p. 97).

Em todas as sociedades existem regras a serem seguidas, leis que se devem cumprir para o bom funcionamento da economia no geral. No setor do agropecuário existem várias leis que regem e regulamentam a produção. As instituições podem ser de caráter formal e informal, em que as leis formais são, os estatutos e a constituição. Já aquelas de caráter informal são a cultura de uma região, tradições, valores de um povo, que são transmitidos e que muitas vezes atrapalham a produção e comercialização de certos produtos (SAES, 2000).

De acordo com (Saes, 2000), as organizações são grupos de indivíduos que têm um interesse comum e decidem se organizar para assim conseguirem de maneira coordenada uma maior eficiência no seu propósito. Apesar de as organizações terem fins próprios, muitos se associam a ela para conseguir um objetivo individual, mas nas organizações modernas o objetivo principal é a maximização dos lucros.

A NEI investiga os fatos que estão ligados ao ambiente institucional por meio da Economia dos Custos de Transação (ECT), custos esses, que na maioria das vezes não são considerados pelos agentes envolvidos nas transações, mas que afetam diretamente no custo final do produto. Além, do papel do ambiente institucional na determinação das estratégias utilizadas pelos agentes, uma ação coordenada dos

agentes pode mudar o ambiente e a atuação das empresas e dos agentes envolvidos no processo de transação.

A análise da NEI, segundo (Zylbersztajn; Neves, 2000), constitui-se num campo de estudos bastante aprimorado da produção da hortifruticultura, pois grande parte dos produtores envolvidos nas transações de comercialização de sua produção desconhecem ou não percebem os custos que decorrem das transações na qual estão envolvidos.

De acordo com (Coelho, 2020) a NEI, especialmente os trabalhos desenvolvidos por Williamson a partir da década de 1970, representa uma importante contribuição da ciência econômica para a análise das organizações.

É inegável a importância dos custos de transação, sendo que, a mais importante contribuição do desenvolvimento inicial da NEI foi de Ronald Coase, na qual ele faz uma análise do mercado e da firma, onde a firma deixa de ser um lugar de transformação ou negociação de produtos e passa a ser analisada como um espaço para coordenação das ações dos agentes econômicos.

Sobre a ótica de (Coase, 1937) procura-se entender quais os componentes e mecanismos que fazem com que os produtores consigam trabalhar de forma eficiente nas alocações dos recursos e a utilização de mecanismos contratuais. Para que haja uma eficiente estruturação desses contratos é necessário conhecer mais a fundo as características das transações e dos agentes que, segundo (Zylbersztajn, 2000), não são utilizados somente na realização de troca de produtos, mas também no setor de prestação de serviços.

Sob o ponto de vista da NEI os riscos associados ao ambiente onde as atividades e as transações estão inseridas podem ser mensurados, assim como os custos associados às transações. Neste sentido os agentes ao realizarem transações ou trocas, estas estão associadas a custos, que não são levados em consideração. Contudo, de acordo com (Zylbersztajn; Neves, 2000), ao realizarem trocas os agentes realizam transações que se distinguem por três características básicas: a *frequência* com que as transações são efetuadas; as *incertezas* envolvidas nas transações e as *especificidades* dos ativos envolvidos.

A. A frequência da transação está diretamente associada ao número de vezes que os agentes realizam as transações:

No setor de hortifruticultura essas transações são efetuadas por diversas vezes em um curto período de tempo. Neste contexto, as transações podem ocorrer entre dois agentes uma única vez ou ter uma frequência que permita a criação de uma reputação aos agentes. A repetitividade das transações com os mesmos agentes leva a uma diminuição dos custos de transações, pois os agentes adquirem uma reputação que rebaixa os custos de preparação e monitoramento dos contratos;

- B. A incerteza está relacionada a impossibilidade de previsão de fatores que possam alterar as características dos resultados da transação, não sendo possível aos agentes prever impactos externos, uma vez que eles não são conhecidos *ex ante*;
- C. A especificidade dos ativos está associada à perda do valor dos ativos envolvidos em determinada transação:

A alta especificidade de um ativo está relacionada à perda de valor dos ativos envolvidos em determinada transação. No caso da hortifruticultura, como se trata de produtos perecíveis, a quebra de contrato neste caso leva a uma perda irreparável para o produtor, tornando o ativo (produto comercializado) como específico durante uma transação.

Outro ponto a ser abordado é quando uma das partes realiza um investimento específico para aquela transação, tornando o ativo único para aquele consumidor. Um ativo pode apresentar algumas especificidades como; lugar, tempo, capital humano e ativos dedicados:

- A. Especificidade locacional: está relacionada com a localização da produção que se encontra próxima às unidades de comercialização, pois se economiza os custos com transportes e armazenagem dos produtos, que muitas vezes nem podem ficar tanto tempo armazenados. De acordo com (Zylbersztajn, 2000), está associado à perda de valores durante o deslocamento do produto;

B. Especificidade de ativos físicos: são aspectos específicos desenvolvidos somente para a produção de um determinado produto ou cliente:

Em relação à hortifruticultura, seria produzir um produto específico para um único cliente, para o qual o valor dos ativos se tornaria alto;

C. Especificidade de ativos humanos: referem-se, segundo (Faulin; Azevedo, 2003 p. 26), como sendo o “conhecimento ou experiências acumuladas ao longo do tempo, cujo retorno é maior em relação ao trabalho específico”. Já segundo (Zylbersztajn, 2000), o capital humano está relacionado ao conhecimento que os indivíduos adquirem para uma determinada atividade, cuja aplicabilidade em outra atividade será limitada;

D. Especificidade de ativos dedicados: referem-se a investimentos realizados e dedicados a um fim específico, com expectativas de demanda de um agente especial;

E. Especificidade de marca: são aqueles investimentos intangíveis em que o produtor depende da continuidade das transações para ter retorno (Faulin; Azevedo, 2003);

F. Especificidade temporal: esse é o ativo mais difícil de estabelecer, pois o retorno da transação vai depender do tempo em que ela foi processada, sendo segundo (Faulin; Azevedo 2003), de extrema relevância na comercialização de produtos perecíveis, como é o caso da horticultura, está associada ao investimento que muitas vezes os produtores realizam para a produção de determinado produto, mas o mercado cai drasticamente na hora da comercialização, levando o produtor a um prejuízo.

Na análise de mercado onde a alocação dos recursos é regida pelo sistema de preços, assume-se que os agentes não podem agir oportunisticamente. Neste sentido, a reputação do agente e as garantias legais, e os princípios éticos devem ser considerados, para que a transação se torne segura para ambas as partes envolvidas.

Salienta-se, ainda, que o oportunismo está relacionado com o auto interesse, que pode estar associado a informações privilegiadas, rompendo contratos

ex post com a intenção de apropriar-se de ganhos relacionados a uma transação específica. Em uma análise tradicional, ignorava-se essa possibilidade comportamental, assumindo-se que os agentes são benignos, ignorando um aspecto importante do mundo real. De acordo com (Zylbersztajn, 2000), o oportunismo muitas vezes leva à quebra de contratos, sempre buscando o auto interesse por parte dos agentes em relação a ativos específicos.

Três razões explicam a continuidade dos contratos: a reputação, as garantias legais e a racionalidade limitada dos agentes.

A reputação dos agentes representa uma motivação para que futuras transações sejam realizadas, sendo que os custos de uma boa reputação entre os agentes superam os benefícios para o agente realizar novas vendas futuras.

As garantias legais são uma especificidade dos agentes que servem para dar suporte ao funcionamento da economia. Ao existir um mecanismo punitivo instituído pela sociedade, os agentes econômicos terão um desestímulo para a quebra contratual oportunística. Sendo que, muitas vezes o ambiente formal é substituído por sanções impostas pela sociedade de modo informal, deixando de lado procedimentos formais que tornam as transações mais seguras. Algumas organizações assumem que podem conseguir a estabilidade dos seus contratos a partir do princípio ético dos seus membros, ou seja, por códigos de conduta. Dessa forma, a quebra contratual se torna mais comum. O que não significa que princípios, doutrinas e códigos não possam existir. Mas são tênues e de difícil generalização, dando espaço para o oportunismo e quebra de contratos que geraram custos sobre eles.

A racionalidade limitada dos agentes está relacionada ao fato de que os agentes desejam ser racionais, mas só conseguem sê-lo parcialmente. Isso se deve pelo fato de que o ambiente em que os agentes estão inseridos é complexo, fazendo com que os agentes não atinjam a plena racionalidade durante as transações. Esse fator de racionalidade limitada durante uma transação, gera custos para os agentes e inflaciona toda a transação, sendo que se os agentes tiverem total conhecimento do processo e do mercado em que está inserido, os custos diminuem. Racionalidade limitada é definida como:

Racionalidade limitada refere-se ao comportamento que pretende ser racional, mas consegue sê-lo apenas de forma limitada. Resulta da condição de competência cognitiva limitada de receber, estocar, recuperar e processar

a informação. Todos os contratos complexos são inevitavelmente incompletos devido à racionalidade limitada (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 17).

Dentro desse contexto pode-se observar que a racionalidade limitada influencia uma cadeia produtiva, uma vez que os produtores nunca têm total racionalidade sobre suas transações. Na produção de horticultura, na qual a instabilidade do tempo, a incerteza quanto ao preço, uma vez que o produto depende muito da demanda, os agentes tendem a utilizar de oportunismo e se aproveitarem da racionalidade limitada dos produtores.

2.2 ADMINISTRAÇÃO DOS CONTRATOS

Os custos de transação compreendem os gastos envolvidos em uma negociação, podendo ser divididos em custos *ex ante* e custos *ex post*. Os custos *ex ante* referem-se às etapas anteriores à transação, envolvendo a definição, negociação e proteção de um acordo. De acordo com (Batalha, 2011), os custos *ex post* são aqueles que surgem após a negociação e englobam os gastos de monitoramento e garantia do acordo. Esses custos são influenciados por dois fatores: os aspectos humanos e as características inerentes a cada negociação.

De acordo com (Azevedo, 2011, p. 63), “a comercialização é parte essencial da produção agropecuária”. É nela que os esforços de aumento de produtividade e redução dos custos obtidos na produção podem ser ou não realizados”. Quando não se consegue efetuar uma boa comercialização da produção, todo ou uma parte do lucro fica comprometido e isso pode inviabilizar uma atividade agrícola, portanto uma boa comercialização da produção é profundamente importante para a competitividade do produtor no setor.

Já de acordo com (Batalha, 2011) quanto mais apropriada for a coordenação entre os agentes intermediados pelo mecanismo de comercialização, menores serão os custos de cada um deles, além de diminuir os conflitos inerentes às relações entre cliente e fornecedor.

Para isso o produtor deve fazer uso de mecanismos de salvaguarda, como o uso de contratos bem elaborados que diferem de acordo com o grau de frequência, especificidade dos ativos e as incertezas relacionadas na produção, o que

no caso dos hortifruticultura, são várias principalmente com relação a efeitos naturais. Para (Azevedo, 2011), o produtor não deve escolher um mecanismo de comercialização aleatoriamente, deve utilizar um critério que tenha eficiência e atenda a todas as suas necessidades.

Segundo (Zylbersztajn, 2005), deve se efetuar uma análise do mercado em que se está inserido, pois no mercado de produtos homogêneos existe um grande número tanto de compradores, quanto de vendedores tornando as informações perfeitas, sendo necessária a utilização de mecanismos para a coordenação dessa cadeia.

De acordo com (Batalha, 2011) o consumidor de produtos da horticultura não exige apenas regularidade do produto a ser consumido, mas também uma regularidade de produção, além de uma alta qualidade no produto a ser comercializado. No setor da horticultura existe o problema da sazonalidade, que particularmente depende das condições do tempo, que sobre esse preceito varia tanto na quantidade produzida quanto na qualidade do produto. Contudo, com os avanços tecnológicos a produção de horticultura tem se tornado cada dia mais profissional e com regularidade na produção, diminuindo assim a sazonalidade no mercado.

Neste contexto o produtor enfrenta o desafio de conciliar uma demanda relativamente estável com uma oferta que tem flutuado sazonalmente, sendo esse ainda o maior desafio enfrentado pelo mercado de hortifruticultura no Brasil.

Existem diversos tipos de contratos utilizados, (Zylbersztajn, 2005) destaca os contratos clássicos que se referem a transações isoladas no mercado *spot*, sem a obrigatoriedade de uma nova transação. Por outro lado, os contratos neoclássicos são caracterizados pela intenção das partes em manter uma relação contratual contínua, permitindo ajustes, mas tendo o contrato original como referência para futuras negociações. Outra forma de contrato são os contratos relacionais, que diferem dos contratos neoclássicos, pois o contrato original não serve como base para novas negociações.

De acordo com (Azevedo, 2011), a diversidade de contratos está relacionada ao tipo de transação ou objetivo que eles visam atender. Em muitos casos, é importante garantir a regularidade das entregas e a qualidade dos produtos, mesmo que esses contratos sejam frequentemente informais e de longo prazo.

A escolha do mecanismo de comercialização depende do tipo de produto sendo negociado, e em grande parte das transações, o uso de contratos visa evitar o risco de escassez no mercado.

Além disso, os contratos proporcionam estabilidade, como no caso dos contratos a termo, em que o produtor recebe antecipadamente o pagamento e fica protegido das flutuações do mercado. No entanto, em setores com alta incerteza na produção, como a horticultura, em que a incerteza temporal é significativa, a utilização de contratos futuros é praticamente inviável, uma vez que o produto não mantém as características por um longo período de armazenamento.

Segundo (Azevedo, 2011), a sazonalidade é uma determinante fundamental no comportamento dos preços, tanto do produto quanto dos insumos. Dessa forma os produtores devem armazenar seus produtos, mas isso se torna muitas vezes inviável, pois os custos se elevam muito, contudo se o produtor conseguir estocar e vender na entressafra tende a conseguir um preço mais considerável. A comercialização dos produtos agroindustriais estará sempre relacionada à sazonalidade, uma vez que as formações dos estoques estão diretamente relacionadas às estações do ano.

A NEI, sintetizada teoricamente acima, é utilizada como fundamentação para estudos que envolvem a produção agropecuária. Na **Erro! Fonte de referência não encontrada.** apresenta-se uma síntese da literatura empírica nesse contexto.

Tabela 6: Síntese da revisão de literatura empírica sobre o marco teórico da Nova Economia Institucional relacionado à produção agropecuária

Autor	Título	Objetivo	Metodologia	Resultados
ZYLBERSTA JN D.; NEVES, M.F. (2000)	Economia das Organizações	Compreender os diferentes mercados que compõe os Sistemas Agroindustriais (SAGs)	Conceituar e apresentar a firma contratual que é a base das SAGs.	Para que as SAGs sejam eficientes é necessário que se conheça cada detalhe das transações existentes nesta firma.
MENDES, K.; FIGUEIREDO, J.C.; MICHELS, I. L. (2008)	A Nova Economia Institucional e Sua Aplicação no Estudo do Agronegócio Brasileiro	Compreender as contribuições, as limitações e as contradições teóricas da (NEI).	Mostra que a NEI, em debate com outras correntes institucionalistas, revela limitações e contradições	O estudo mostrou que a NEI deve ser usada com cautela, procurando observar o que ela não explica,

			teóricas importantes	mas que pode estar presente no objetivo estudado.
NETO, M. M.; FILHO, H. M. S. (2015)	Problemas do crédito rural sob a ótica da Nova Economia Institucional	Apresentar os principais problemas relacionados à oferta de crédito rural para a agricultura familiar sob a perspectiva da Nova Economia Institucional.	Pesquisa bibliográfica	Conclui-se que; O desenvolvimento dos agricultores familiares e das organizações depende tanto da formulação de políticas que considerem as especificidades do ambiente quanto dos ajustes necessários para garantir sua maior eficiência.

Erro! Fonte de referência não encontrada. (Continuação)

COELHO, L. B. (2020)	Cooperativas da Agricultura Familiar do Paraná: Uma análise a partir da abordagem da Nova Economia Institucional (NEI)	Analisar as estruturas e problemas de governança, bem como os arranjos institucionais presentes nas cooperativas da agricultura familiar do Paraná, usando como referência a (NEI)	Elaboração de pesquisa bibliográfica sobre o tema e coleta de dados por meio de entrevista estruturada.	As cooperativas da agricultura familiar possuem estruturas de governança específicas e diferenciadas e destaca o surgimento da necessidade que os associados sentiram de criar estruturas organizativas
FAULIN, E.J.; AZEVEDO, P. F. (2003)	Distribuição de hortaliças na Agricultura Familiar: uma análise das transações	Analisa as transações entre produtores familiares do município de São Carlos e agentes localizações jusante no canal de distribuição de hortaliças.	Entrevistas presenciais, semiestruturadas, com uma amostra de agricultores familiares, cuja principal atividade era o cultivo de hortaliças.	O estudo permitiu concluir que as transações envolvendo hortaliças caracterizam-se por apresentar uma alta especificidade de ativos e muita incerteza
PEREIRA, J. W. A.; CUNHA, C. E.; WANDER, A. E. (Custos de Transações na Cadeia produtiva do tomate de mesa: O caso dos produtores de Goianápolis-GO Brasil	Analisar as transações da cadeia produtiva do tomate de mesa com enfoque no elo produtor em Goianápolis-GO Brasil	A pesquisa foi técnica de abordagem a pesquisa qualitativa usou-se um estudo de caso, exploratória e descritiva.	Pela dinâmica dessa comercialização há consideráveis custos de transações e uma das formas de mitigar esses custos seria os produtores se organizarem por

				meio de ações coletivas como cooperativas, associações etc.
DAMIM, A. T.	A Economia Institucional do programa de Alimentação Escolar e a Agricultura Familiar no Oeste Catarinense.	Objetivo deste trabalho é investigar como o PNAE à luz da Nova Economia Institucional fortalece o desenvolvimento da agricultura familiar no Oeste de Santa Catarina	Entrevistas semiestruturadas com perguntas abertas e fechadas	Conclui -se que a cooperativa possui grande importância na organização e inserção dos agricultores familiares nos mercados regionais e nas transações dos alimentos, além de que a PNAE é uma alternativa para os pequenos produtores.

Fonte: Elaboração pela própria autora.

3 O SETOR DE HORTIFRUTICULTURA: CARACTERIZAÇÃO E CADEIA PRODUTIVA

A agricultura no Brasil é a base da economia, sendo um dos setores mais dinâmicos da economia levando os governantes a estabelecerem estratégias de como o agronegócio pode contribuir para o desenvolvimento de uma região. Em 2020 a participação da agricultura na economia brasileira é altamente geradora de emprego e riquezas, produção de alimentos para o Brasil e para outros países. É um dos setores que mais contribuiu para o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) nacional, correspondendo a 21% da soma de todas as riquezas geradas (Rocha, 2020).

Sua importância também é destacada do ponto de vista social, de suprimento alimentar, pois, além de fomentar a produção de alimentos para a sociedade, gera um número considerável de empregos diretos e indiretos em toda a cadeia produtiva, além de gerar a dinâmica de atividade de inovação, tecnologia e produção de insumos para a indústria (Tamarindo, 2017).

Com o apoio do governo federal o agronegócio cresceu consideravelmente nas últimas décadas; houve uma grande ampliação de investimentos em tecnologias, maquinários e infraestrutura para o desenvolvimento e geração de emprego e renda. O agronegócio foi um dos responsáveis pelo crescimento econômico (Rodrigues, 2006).

O setor agropecuário é muito importante para a economia brasileira, tanto no tocante à produção de alimentos quanto na produção de grãos. O segmento é responsável por grande parte do PIB brasileiro, estimado 22% em 2017 de acordo com dados do (IBGE, 2017). Já no Estado do Paraná essa realidade não é diferente; a produção de aves, suco de laranja, farinhas, além de soja, feijão, trigo, café etc. é um dos pilares da economia paranaense, contribuindo com uma participação de 6,4% no PIB brasileiro (IPARDES, 2020).

As Regiões Sul, Sudeste e Centro Oeste do país são importantes produtoras de alimentos e o agronegócio é forte e consolidado nessas regiões. De acordo com o último censo agrícola, em 2017 o estado do Mato Grosso foi o maior produtor de soja, seguido pelo Rio Grande do Sul e Paraná (IBGE, 2017).

A produção de hortifruticultura tem aumentado muito no Brasil nos últimos anos, tanto pelo seu baixo custo em investimento ou pelo aumento nos últimos anos por uma alimentação saudável a base de frutas e vegetais. Muitos produtores têm investido nesse segmento com forma de melhorar sua renda ou mesmo por perceberem um crescimento considerável neste mercado (Castro, 2019).

A hortifruticultura no Brasil abrange áreas diversas, tanto na produção de frutas, legumes, hortaliças, mas também na cultura de plantas ornamentais, floricultura, olericultura, silvicultura, fruticultura, jardinocultura e o cultivo de cogumelos. De acordo com (Castro, 2019), a horticultura é o setor que envolve o cultivo de plantas comestíveis e não comestíveis como as plantas de jardim. Também engloba a hortifruticultura, que é o cultivo de frutas, legumes e hortaliças. Já a palavra “hortifrúti” está relacionada ao local onde são comercializados produtos provenientes de hortas, geralmente, frutas, legumes, tubérculos, folhagens, etc.

A olericultura é a área da horticultura que cuida das plantas conhecidas como verduras e legumes, portanto está dentro da horticultura. Já a fruticultura se encarrega do plantio de espécies frutíferas, sendo seu objetivo produzir frutos de modo a explorá-los economicamente. Esse é um comércio que tem aumentado expressivamente graças às melhorias genéticas. A silvicultura é a ciência que se dedica ao estudo de métodos artificiais ou naturais, para a manutenção e o aproveitamento racional das florestas (Castro, 2019).

As hortaliças são classificadas na horticultura como: Tuberosas, (aquelas que são consumidas as raízes tuberosas, como a mandioca, beterraba, cenoura, cebola, batata, etc.); herbáceas, (que são aquelas hortaliças cujas partes comestíveis se encontram acima do solo, como o alface, acelga, agrião, rúcula, alcachofra, etc.); as hortaliças frutos (que são os vegetais que se pode aproveitar os frutos e as sementes, como os pimentões, ervilhas, jilós, abobrinha, etc.); As hortaliças temperos, (como o cheiro verde, salsa, coentro, alecrim, sálvia, etc. Essa descrição das subdivisões da horticultura é mais bem apresentada na Figura 1 (Castro, 2019).

Figura 1: A horticultura e suas subdivisões



Fonte: Elaborado pela própria autora

Alguns podem pensar que a horticultura no Brasil tenha nascido somente com a chegada dos colonizadores, mas de acordo com (Castro, 2019), os povos indígenas praticamente se mantinham do cultivo de plantas e da caça de animais. Eles já cultivavam mandioca, batata-doce e a erva-mate; também se verificou em terras brasileiras o plantio de frutas como o maracujá e o caju. A colonização do Brasil pelos portugueses trouxe muito da cultura alimentar dos europeus para as novas terras descobertas. A cana de açúcar, uvas e muitas outras frutíferas como os limoeiros, laranjeiras, cidreiras, figueiras, romãzeiras e muitas hortaliças que aqui ainda não existiam como alfaces, couves, repolhos, nabos, cenouras, pepinos, cebolas, alhos tomates, inhames etc. As contribuições dos jesuítas na introdução das hortaliças foram de suma importância, como explica (Madeira; Reifschneider e Giordano, 2008, p.429):

É incalculável a contribuição dos jesuítas com relação à difusão do cultivo e do consumo de hortaliças durante os mais de duzentos anos de sua permanência no Brasil (MADEIRA, REIFSCHNEIDER e GIORDANO, 2008 p.429).

Com o passar do tempo, mais portugueses migraram para o Brasil e junto traziam novas cultivares de hortaliças, diversificando cada dia mais o plantio de

novas espécies e contribuindo para a expansão do cultivo e disseminação da horticultura no país. Essa, com o passar do tempo, expande-se para todas as regiões se tornando, além de substancial na alimentação, uma fonte de renda para muitas famílias brasileiras.

De acordo com Camargo (2017), a produção de hortaliças no Brasil ficou em torno de 23 toneladas em 2013-2014, em uma área de 900 mil hectares, o que faz do Brasil o sexto maior produtor de hortaliças do mundo. Batata, tomate, cebola, melancia, cenoura, batata doce, alface e repolho são os principais produtos da olericultura cultivados no Brasil e representaram 64% de todo o volume produzido. O estado de São Paulo é o principal produtor e consumidor de hortaliças no Brasil (21,5% do total). Em 2016, São Paulo cultivou 161,1 mil hectares, produzindo 4,7 milhões de toneladas de 53 vegetais diferentes (Camargo Filho e Camargo, 2017).

Em termos gerais de acordo com (Maistro *et al.* 2022), a produção de hortaliças requer um manejo que exige certa complexidade, pois de certa forma exige mão de obra relativamente qualificada, pois a maioria dos produtos da hortifruticultura são colhidos na mão, sem a utilização de maquinários no Brasil. Isto tem se configurado um desafio crescente, visto que, tem havido pouca oferta de mão de obra no campo, acarretando um aumento nos custos de produção. As Regiões Sul e Sudeste do Brasil são grandes produtores de hortifruticultura. Contudo, nos últimos anos, o Nordeste brasileiro tem tido uma participação significativa na produção de frutas.

Segundo os estudos de (Souza *et al.*, 2018), no nordeste brasileiro a área de cultivo da fruticultura na região foi de quase dois milhões de hectares. Sua produção em grande parte é destinada a abastecer o mercado interno. Dentre as culturas que possuem maior destinação para a exportação destacam-se o melão, limão, manga, melancia e a castanha de caju. Esse aumento se dá, de acordo com os autores, pela crescente utilização de tecnologias na região, como a irrigação.

Souza *et al.* (2018) destacam a importância das atividades desempenhadas pelos pequenos produtores da agricultura familiar no sul do país e a fruticultura no nordeste do país. Nessa perspectiva eles ressaltam que a fruticultura nordestina, principalmente aquela advinda da irrigação, provém na sua maioria de pequenas propriedades, contribuindo para a obtenção de renda e redução dos níveis de pobreza da região nordeste. As condições climáticas da região semiárida nordestina não são propícias para a produção de grãos e para a agropecuária.

Contudo, essa desvantagem não existe na produção de hortifruticultura, principalmente no que concerne às atividades irrigadas desse setor.

Um dos grandes destaques na produção fruticultura é o estado da Bahia, que é o segundo maior produtor de frutas no Brasil, com uma produção, em 2015, de aproximadamente 4,9 milhões de toneladas, como destacam (Souza *et al.*, 2018). Nesse contexto, uma das principais características da fruticultura na região nordeste é a rentabilidade, o que torna a atividade mais atrativa do que a agricultura convencional na região. Assim, a adesão dos agricultores à produção frutícola e seu recente crescimento passou a ter um impacto intenso no desenvolvimento da economia da região nordeste.

O Brasil é um grande exportador de frutas e, de acordo com (Barbieri *et al.*, 2018), o país foi o segundo maior exportador de mamão do mundo em 2018, ficando atrás somente do México, e ainda é o maior exportador da fruta para a União Europeia. Para chegar nesse nível de produção foi necessário muito investimento em tecnologia, profissionalismo por parte dos produtores, além de produzir a fruta durante o ano todo, evitando a sazonalidade no mercado.

O estado de São Paulo se destaca, também, como um grande produtor de hortifruticultura e o maior produtor de laranjas do Brasil. Em 2017, segundo dados IBGE (2017) produziu 10.784.493 toneladas da fruta, sendo um grande exportador do suco da fruta. A produção de limões também é destaque no Estado. De acordo com dados do último censo agrícola em 2017 o estado de São Paulo é destaque na produção de abacate, bananas, caqui, figo e tangerina.

Mesmo na produção de frutas em que não é destaque, o Estado de São Paulo ocupa boas posições, como é o caso da goiaba e da melancia, que é o segundo maior produtor (IBGE, 2017). Nesse sentido, o forte cenário de produção paulista traz muitos benefícios econômicos na geração de emprego e renda, especificamente pelo cultivo da laranja, que além do trabalho no campo ainda gera muito emprego na indústria de beneficiamento. O setor sofre, porém, com a falta de mão de obra.

Segundo as pesquisas de (Deleo e Cardoso, 2015), é consenso no setor de hortifruticultura a escassez de trabalhadores. Os custos altos e a rigidez trabalhista têm dificultado muito a manter os colaboradores. A sazonalidade da produção de determinadas culturas e a falta de chuvas em algumas localidades, fazem com que o trabalho no campo não seja tão atrativo, pois se torna sazonal. Não

sendo possível o produtor arcar com os custos de contratação de colaboradores fixos, optando assim por diaristas. Ainda assim, existem estados que apresentam potencialidades produtivas.

O Estado de Minas Gerais foi o maior produtor de batatas no ano de 2017, seguido de São Paulo e Rio Grande do Sul. O Paraná se destaca também na produção de batatas, sendo o quarto no *ranking* nacional em 2017. O destaque para o Estado fica na produção de mandioca, que com uma área de plantio bem menor que o estado do Pará, consegue se sobressair como o maior produtor de mandiocas em 2017 (IBGE, 2017). No Brasil, existem diversas culturas produzidas, e cada região se destaca por um cultivar variedades diferentes. Na Tabela 7, é possível observar as principais culturas e os estados que são os maiores produtores em termos de quantidade produzida e área cultivada.

Um ponto desfavorável na cadeia produtiva das hortaliças está relacionado ao seu transporte, pois como se trata de produtos perecíveis com baixa durabilidade pós-colheita se comparado aos grãos, o transporte nem sempre é feito de forma adequada. O produtor ou intermediários manipulam as hortaliças e as colocam em caixas e essas em caminhões, que na sua maioria não são refrigerados. Isso diminui ainda mais a durabilidade e qualidade dos produtos, causando muitas perdas nessa cadeia (Maistro *et al.*, 2022).

O setor de hortifruticultura ainda é um setor pouco mecanizado e depende de mão de obra humana, principalmente na colheita, pois são de produtos delicados, perecíveis e que exigem um manuseio correto para que não haja perda no processo de colheita. No Distrito Federal a produção de morangos é uma fonte importante de renda para os produtores da agricultura familiar. Contudo, existe uma necessidade grande de mão de obra principalmente na colheita. Ainda é muito comum de acordo com (Henz, 2010) haver várias pessoas da família trabalhando e ainda haver a necessidade de contratação de temporários na época da safra. Ele também destaca que é muito comum observar as mulheres das famílias se encarregarem da colheita, seleção e classificação dos frutos e embalagens, pois mesmo pagando salários relativamente altos, está difícil a contratação de mão de obra.

Tabela 7: Produção de hortifruticultura pelos Estados brasileiros por quantidade de produto e área cultivada

Produtos	Estados com maior produção	Quantidade (t)	Área Cultivada (ha)
Batata	Minas Gerais	689.770	27.047
	São Paulo	426.223	15.158
	Rio Grande do Sul	359.364	15.290
	Paraná	241.140	11.516
Laranja	São Paulo	10.784.453	356.499
	Minas Gerais	918.014	37.934
	Paraná	620.511	20.878
	Bahia	322.162	38.367
Mandioca	Paraná	1.315.783	81.516
	Pará	1.041.822	124.234
	São Paulo	487.765	36.778
	Mato Grosso do Sul	403.080	30.169
Banana	Minas Gerais	660.463	40.439
	São Paulo	654.401	39.758
	Santa Catarina	567.977	22.430
	Bahia	552.235	44.439
Melão	Rio Grande do Norte	175.385	14.791
	Bahia	28.795	3.544
	Pernambuco	22.043	1.433
	Rio Grande do Sul	5.946	896
Tomate	Goiás	662.137	9.966
	Bahia	141.669	4.481
	Minas Gerais	137.448	1.743
	São Paulo	132.966	3.433
Coco da baía	Bahia	228.202	26.449
	Ceará	129.320	20.486
	Espírito Santo	128.533	16.090
	Pará	123.425	12.444
Cebola	Santa Catarina	340.477	17.712
	Bahia	123.918	11.201
	Minas Gerais	96.864	7.736
	Rio Grande do Sul	75.654	4.851
Uva de mesa	Pernambuco	163.547	5.620
	São Paulo	55.842	6.991
	Bahia	46.786	1.792
	Rio Grande do Sul	30.504	2.367
Manga	Bahia	250.706	19.133
	São Paulo	139.026	10.936
	Pernambuco	131.639	7.680
	Minas Gerais	44.154	4.732

Fonte: Elaborado de acordo com os dados do Censo 2017- IBGE (2023)

Outro problema nesse setor está na sucessão que, segundo Molena, Mian, Hackmann, (2019), é bem mais do que herdar uma propriedade de frutas e hortaliças. Tratando-se de levar adiante o negócio de uma família, ou até mesmo de várias gerações, torna-se necessário um planejamento antecipado e preparação dos futuros gestores dessa empresa de frutas e hortaliças. Muitos acreditam que a

sucessão é um problema somente de grandes empresas, e que por possuírem pouca terra acreditam que os filhos teriam maiores oportunidades nos centros urbanos.

Sobre esse ponto de vista, é possível dizer que quando o produtor possui uma propriedade pequena, com muitos herdeiros, torna-se fundamental o planejamento da sucessão. A sucessão familiar é uma tarefa para todos os produtores, independente da escala de produção e requer muito diálogo com a família e planejamento, desde a seleção, separação, até a preparação dos herdeiros, preparar o sucessor é fundamental. Além disso, é necessário preparar o sucedido para abrir espaço para os seus respectivos sucessores (Molena; Mian e Hackmann, 2019).

Um outro problema enfrentado pelo setor está relacionado com a padronização dos produtos. A ausência de padronização limita os avanços na qualidade e na venda além de ampliar as perdas dos produtos. Isso é explicado por (Deleo e Cardoso, 2015), apontando que muitos produtores alegam não possuírem infraestrutura para melhorar a classificação do produto. Essa falta de beneficiamento e controle de padronização traz muitas perdas para toda a cadeia produtiva.

Na seção seguinte, continua-se com o detalhamento da cadeia produtiva de hortifruticultura, detalhando-se o âmbito específico da agricultura familiar.

3.1 AGRICULTURA FAMILIAR, CONCEITOS E DEFINIÇÕES

A agricultura brasileira está dividida em patronal e familiar. De acordo com (Guanzioli, 2001, p. 16), “para que seja caracterizada a agricultura familiar, o trabalho deve ser comandado pelo produtor, sendo que o trabalho familiar seja superior ao contratado, a área máxima não deve ultrapassar 384 hectares”.

A agricultura familiar no Brasil é constituída por pequenos e médios produtores que produzem uma diversidade de produtos. Segundo (Portugal, 2004), esses produtores na sua maioria têm baixa escolaridade e diversificam suas produções a fim de aumentar sua renda e diluir custos. Dentre todos esses aspectos o maior desafio da agricultura familiar é adaptar e organizar seu sistema de produção com os recursos que se têm disponível, que em muitos casos é precário e ultrapassado. A agricultura familiar é um segmento que intensifica o uso do solo,

embora utilizando uma área bem menor que o produtor patronal, os produtores familiares conseguem manter suas produções.

De acordo com (Guilhoto *et al.*, 2007), no período de 1995 e 2005 a agricultura familiar correspondeu a 10% do valor do PIB brasileiro. Destaque deve ser dado para a produção de hortaliças, que é muito importante por exigir um menor grau de processamento até chegar ao consumo final. Isso a diferencia da produção de soja, por exemplo, que necessita de processamento na indústria até chegar à mesa do consumidor.

Segundo os estudos de (Soares; Borgato, 2012) na Região Sul do Brasil existe uma concentração bem expressiva de produtores familiares que se dedicam a produção de horticultura. Mais de 90% das produções de banana, uva, laranja, cebola e alface nesta região são provenientes de pequenas propriedades. Outro aspecto favorável para esses pequenos produtores está no fato de a região ser grande consumidora de hortaliças, permitindo que até mesmo uma propriedade de pequena escala consiga acessar diferentes canais de escoamento da produção sem elevados custos logísticos.

Outro ponto positivo para a agricultura familiar obter êxito nesta região estão relacionados a fatores históricos e culturais referentes à colonização da região que capacitaram os produtores e desenvolveram formas de associativismo, proporcionando que as pequenas propriedades tenham o mesmo êxito que propriedades maiores. Esse processo resultou numa valorização da terra, dificultando a entrada de grandes empresas investidoras, que migraram para outras regiões onde o custo da terra era menor (Guilhoto *et al.*, 2007).

No contexto moderno, os agricultores familiares enfrentam dificuldades para se inserir nas cadeias produtivas da agricultura brasileira, pois é necessário um investimento em maquinário e tecnologias para se manter de forma sustentável no mercado. Para o pequeno agricultor o cultivo de hortaliças e frutas tornou-se mais rentável justamente por não exigir uma área muito grande de cultivo, nem grandes investimentos. Além disso, nota-se que a rentabilidade é mais rápida e maior que em diversas outras culturas.

Dentro dessa análise a agricultura no Brasil, assim como no restante do mundo, vem apontando que a evolução tecnológica dos últimos anos tem mostrado a existência de uma dualidade no setor agrícola. Nessa coexiste uma agricultura totalmente mecanizada, com o uso de altas tecnologias, dispendo de recursos para

sua expansão e, do outro lado, encontra-se a agricultura familiar que convive com a escassez de recursos para novos investimentos em maquinários e equipamentos, estando muitas vezes associada à agricultura de (Lima; Silva e Iwata, 2019).

A diversificação da produção em termos comerciais é estratégica para o agricultor familiar, principalmente se aliada ao seu escalonamento. Isso porque se permite que os agricultores tenham mais opções de cultivo de hortaliças em diversas épocas do ano, diminuindo riscos de prejuízos se comparado a produção de outras culturas como a soja e o milho. Há também a possibilidade de atendimento de vários tipos de mercados, o que minimiza a probabilidade de oscilação dos preços. Outro ponto importante se refere à venda direta da produção em feiras livres, sem a figura do "atravessador", o que possibilitará maior ganho para o pequeno agricultor (Clemente, 2015).

Os agricultores familiares são responsáveis pelo abastecimento do mercado interno, com alimentos e matérias primas que contribuem para a segurança alimentar da população. As hortaliças são os destaques, como o produto mais cultivado pela agricultura familiar, pois além de enriquecer e complementar a dieta, têm um rápido retorno econômico, além de a cultura se adaptar em pequenas propriedades e em associação com outras culturas (Amaro *et al.*, 2007).

De acordo com os estudos de (Santos *et al.*, 2015) a agricultura familiar tem um papel importante na erradicação da fome mundial e alcançar a segurança alimentar sustentável. Segundo os autores, no Brasil a agricultura familiar já vem desempenhando esse papel tão importante. Contudo, os produtores têm enfrentado muitos desafios no setor, como: dificuldade de acesso a crédito, a mercados e a tecnologias de produção mais modernas que poderiam elevar a qualidade e a produtividade de suas safras. Outro desafio enfrentado pelos produtores é a questão climática, que muito prejudica o cultivo de hortaliças.

No Paraná, em específico, a região de Curitiba, sobretudo o município de São José dos Pinhais, é o maior produtor de frutas e hortaliças no Estado, mas as oscilações do clima muitas vezes prejudicam aqueles produtores que não investem em tecnologias e novas formas de manejo.

O Estado tem papel fundamental no fortalecimento da agricultura familiar, e seu fortalecimento depende de um conjunto de fatores econômicos, sociais, políticos e culturais que necessitam ser implantados de forma articulada pelos

governantes visando sempre o bem-estar dos produtores e o crescimento econômico de uma região, estado ou país.

Nessa perspectiva, em 1996 durante o governo do presidente Fernando Henrique Cardoso, foi criado o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF). Até então, não existia nenhum programa de financiamento para essa categoria de produtores, que até então eram denominados como pequenos produtores. O objetivo central do programa era de fortalecer e prestar suporte aos agricultores familiares. Com esse programa o governo esperava que os produtores se integrassem melhor no mercado e houvesse um fortalecimento do setor. Os recursos podem ser empregados no desenvolvimento da produção da propriedade rural, visando melhorias tanto na propriedade quanto na comercialização.

Uma vez que a agricultura familiar tem importância significativa para o setor de hortifruticultura, cabe apresentar as políticas públicas que foram realizadas para a melhoria da agricultura familiar e do pequeno produtor.

Nesse sentido cabe ressaltar a importância do PRONAF, e demais linhas de crédito a serem utilizadas pelos produtores. De acordo com o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) os recursos podem ser empregados no desenvolvimento da produção da propriedade rural, visando melhorias na produtividade (BNDES, 2022).

O PRONAF conta com 12 linhas de créditos distintas, cada uma delas voltada para uma finalidade específica. O governo oferece além do PRONAF outras linhas de crédito, como o Finame Agrícola, que está disponível para o setor agropecuário de produção florestal de pesca ou agrícola. Esse recurso é oferecido tanto para o produtor rural (pessoa física) quanto para empresas, cooperativas e sindicatos. Sua taxa de juro varia de acordo com o faturamento e porte da empresa ou do produtor (BNDES, 2022).

Existe também o recurso para a aquisição de maquinários, o Moder Frotas. Esse recurso pode ser utilizado por produtores rurais, assim como cooperativas de produtores, sua taxa de juros fica em torno de 12,5% a.a. Pode-se citar também o Pró Irriga, que é um recurso disponibilizado pelo governo federal para o financiamento e desenvolvimento da produção irrigada, bem como o incentivo para a produção em ambientes protegidos, como o uso de estruturas. Sua taxa de juros fica em torno de 10,5% a.a. e pode ser utilizado por produtores rurais e cooperativas rurais (BNDES, 2022).

Os produtores rurais também contam a o Moderagro, que se trata de uma linha de crédito para projetos de modernização e expansão da propriedade, como a recuperação do solo. Esse recurso é oferecido para os produtores rurais e para cooperativas rurais, inclusive para repasse a seus cooperados, sua taxa fica em aproximadamente 10,5% a.a. (BNDES, 2022). Nessa perspectiva, todos os recursos disponibilizados têm o intuito de fortalecer a agricultura familiar mediante o financiamento em várias linhas de crédito, com taxas acessíveis, com o propósito de fortalecer o produtor rural, gerando emprego e renda e assim objetivando a melhoria da qualidade de vida no campo e consequentemente dos consumidores que terão acesso a produtos de boa qualidade.

4. O SETOR DE HORTIFRUTICULTURA PARANAENSE

O Estado do Paraná está dividido em 399 municípios, com uma população de 11.597.484 milhões de habitantes (IBGE,2021), sendo que Curitiba sua capital é a maior cidade em termos populacionais. De acordo com os dados do Departamento de Economia Rural (DERAL), o estado também é dividido em vinte e três (23) núcleos regionais agrícolas; Apucarana, Campo Mourão, Cascavel, Cianorte, Cornélio Procopio, Curitiba, Dois Vizinhos, Francisco Beltrão, Guarapuava, Irati, Ivaiporã, Jacarezinho, Laranjeiras do Sul, Londrina, Maringá, Paranaguá, Paranaíba, Pato Branco, Pitanga, Ponta Grossa, Toledo, Umuarama e União da Vitória (DERAL, 2020).

De acordo com o DERAL (2020), o agronegócio paranaense foi responsável por 70% de todas as exportações realizadas no Estado em 2019, e emprega em torno de 840 mil pessoas de forma direta e indiretamente no setor. O estado do Paraná figura como o terceiro maior exportador no setor de produtos agrícolas do país.

A área de cultivo total em 2017 foi de 10,2 milhões de hectares para diversas culturas produzidas como: soja, milho, feijão, mandioca, laranja entre outras. Desse total, 119,5 mil hectares são destinados ao cultivo de horticultura, sendo a batata e a mandioca as principais culturas, totalizando 49.221,3 hectares cultivados (Salvador, 2018).

No tocante à produção de hortaliças, em 2018 a área cultivada no estado foi de 119,5 mil hectares, com uma movimentação de aproximadamente R\$3,61 bilhões (Salvador, 2018).

Os principais produtos produzidos nessa safra foram: batata, mandioca, tomate, repolho, alface e cebola. Em específico, as regiões Sul e Norte do Estado são os principais polos produtores no setor da horticultura estadual. Conforme os dados do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), em 2022 o Paraná foi o 2º maior produtor de grãos e o 2º maior faturamento agropecuário, dados esses que só evidenciam a representatividade do agronegócio na economia paranaense.

No Estado do Paraná, segundo dados divulgados pelo (DERAL, 2020), houve uma redução na produção horticultura de 1,4% em relação a 2021. O cultivo de batata mantém a maior produção, com um volume de 751,2 mil toneladas, seguidas da mandioca, repolho e tomate. Os principais núcleos regionais de produção de hortifruticultura do Estado são: Curitiba, Guarapuava e Ponta Grossa, que juntos produzem 57% do total estadual.

O Estado é um dos maiores produtores nacionais de batata, ficando atrás somente do estado de Minas Gerais e São Paulo, sendo que os estados de Minas Gerais, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul respondem por 86% do total de batatas produzidas no Brasil (DERAL, 2020).

A produção paranaense do tubérculo está dividida em duas safras ao longo do ano, a primeira no verão e a segunda no inverno. No Paraná, o cultivo da espécie se concentra basicamente nos núcleos regionais de Curitiba (30%), Guarapuava (27%), Ponta Grossa (16%), União da Vitória (10%), Irati (7%) e Pato Branco (7%), com destaque para o município de Palmas e Guarapuava, que são os maiores produtores no Estado. Essas seis regiões produzem aproximadamente 97% do total de batatas paranaenses (Salvador, 2018).

As hortaliças são cultivadas nos 399 municípios do Estado, mas cada região ou núcleo regional tem um perfil diferente na produção agrícola. Algumas dessas regiões apresentam maior ou menor produção, sendo os cinco principais núcleos o de Curitiba, Guarapuava, Ponta Grossa, Apucarana e Londrina, que juntos representam 66% do total estadual produzido (Salvador, 2018). Os principais produtores por núcleos regionais são apresentados na Tabela 8.

Tabela 8: Produção de hortaliças no Paraná separado por núcleo regional

Produção de Hortaliças em 2019				
Núcleo Regional	Área (há)	Produção (t)	Produção (%)	Valor (R\$)
Curitiba	47.581	1.219.221	41	1.883.419.773
Guarapuava	8.193	276.412	9	468.077.366
Ponta Grossa	8.476	218.453	7	411.077.366
Londrina	6.412	144.589	5	264.730.039
Apucarana	3.957	136.781	5	237.730.039
Irati	4.068	131.707	4	188.772.025
União da Vitória	6.085	117.883	4	170.163.415
Cascavel	5.281	103.314	3	147.935.457
Jacarezinho	4.598	100.340	3	213.881.159
Cornélio Procópio	2.824	76.119	3	146.102.465

Fonte: Adaptado DERAL, Departamento de Economia Rural 2022

Já na fruticultura, o Estado também tem se destacado na produção de laranja e poncã, sobretudo no município de Cerro Azul do Vale do Ribeira que está localizado em uma região com clima e solo propício para a produção do poncã, sendo que a poncã de Cerro Azul é diferenciada (Salvador, 2018).

Segundo dados do (DERAL, 2020), 80% da tangerina paranaense é colhida no Vale do Ribeira. O Estado é o segundo maior produtor de cítricos no Brasil, atrás apenas de São Paulo. O tipo que se destaca nessa região é a agricultura familiar, passada de geração para geração, sendo um tipo de cultura em que o pequeno produtor se adapta bem a esse tipo de cultura.

Ainda segundo os dados do (DERAL, 2020), a rentabilidade é bem compensatória. Além disso, há uma grande contribuição econômica para a criação de novos postos de trabalho. Sob esse contexto pode se afirmar que o núcleo regional de Curitiba é destaque na produção de batatas, tendo uma produção considerável nos últimos anos. Outro núcleo importante é a região noroeste do Estado sendo destaque a produção de mandioca tanto para o consumidor final, quanto para a indústria. Os municípios de Paranavaí, Cianorte, Querência do Norte, Umuarama estão entre os maiores produtores do estado.

Quando se fala em valor de produção esse valor fica bem expressivo; como exemplificação, só o município de Paranavaí produziu mais de R\$35 bilhões na safra de 2017. A produção de mandioca no estado é tão expressiva que, dos 399 municípios, 387 produzem mandioca, uns em grande escala como é o caso de Paranavaí e Cianorte, outros somente para o consumo local. O estado é o maior produtor de mandioca do Brasil, produzindo, em 2017, 1.315.783 toneladas de mandioca, segundo dados do (IBGE, 2022).

A região Noroeste do Estado é destaque na produção de laranjas, sendo responsável por 50% de toda laranja produzida no Paraná. De acordo com dados do IBGE, o município de Paranavaí é o maior produtor no Estado, com uma produção de 142 mil toneladas em 2017 (IBGE, 2022). Os maiores produtores no Brasil de tomate em 2017 foram: São Paulo, Goiás, Minas Gerais e Paraná.

O Estado do Paraná, assim, está em quinto lugar nacional, com uma produção de 221 mil toneladas, o que corresponde a 6% do total produzido no país. O município de Reserva foi o maior produtor em 2017, com uma produção de 33.600 toneladas (IBGE, 2022). As regiões Sul e Norte do Paraná são, também, os principais

polos produtores no setor de olericultura no Estado. O total produzido em 2018 pela região sul do Paraná foi de 2,14 milhões de toneladas, sendo 70% do total paranaense. Já a região norte do Paraná, produziu 556,7 mil toneladas, ou 18% do total paranaense. As duas regiões conjuntas produzem, assim, 88% do total da produção estadual (Salvador, 2018).

Outro dado importante está relacionado ao fato de que o maior crescimento e desenvolvimento da produção de hortaliças no Estado tende a ser concentrado no entorno das regiões dos grandes centros, como Londrina, Curitiba, Maringá, Ponta Grossa e Cascavel. Isso ocorre porque o escoamento e consumo das safras são maiores nesses centros, o que incentiva os produtores a investir nessa modalidade de cultura, especialmente aquele produtor que não possui grande quantidade de terras.

Já na produção de frutas, o município de Marialva se destaca na produção de uva de mesa com 8.269 mil toneladas em 2017, seguida pelo município de Rosário do Ivaí com uma produção de 3.889 mil toneladas em 2017 (IBGE, 2022). Já quando analisada a uva para produção de vinho e sucos, o destaque fica, sobretudo, para os municípios do sul ao estado, com destaque para o município de Sarandi no norte do estado, Mariópolis, Bituruna no sul do estado, mas sem muita representatividade. Se considerado somente o município de Marialva, esse possui uma produção muito superior que todos esses municípios em conjunto.

De acordo com Salvador (2019), o Estado do Paraná acumulou um crescimento na produção de hortifruticultura de 78% no período de 2000 a 2018. Em 2000 o Paraná produziu 1,71 milhão de toneladas; já em 2018, esse número saltou para 3,04 milhões de toneladas. Esse crescimento se deve, também, ao aumento do mercado consumidor, pois as pessoas estão cada dia mais preocupadas com uma alimentação mais saudável e em melhorar sua qualidade de vida. Além disso, esse crescimento se deve também ao investimento constante no uso de tecnologias e suporte realizado pelos órgãos governamentais. Os principais municípios produtores e os principais produtos estão destacados na Tabela 9.

Em 2018, a produção de horticultura no Paraná representou 3,61 bilhões de reais ou 4% do valor total de tudo produzido no setor, de acordo com Salvador (2018). O mercado de horticultura é amplamente influenciado pelas preferências dos consumidores, o que acaba direcionando a produção. A demanda por determinados produtos é acentuada devido à preferência do consumidor por uma

alimentação saudável, conforme ressaltado por Vilela e Henz (2000). Esse mercado se caracteriza pela oferta de produtos que apresentam variações em relação aos já conhecidos, como diferentes cores de pimentões, mini cenouras, berinjelas brancas e muitos outros produtos diferenciados.

Um problema da produção de hortifruticultura está relacionado à distribuição, já que, segundo (Lourenzzani; Silva, 2004, p. 385):

A baixa eficiência na distribuição de hortaliças é considerada um dos maiores entraves para o bom desempenho competitivo de toda a cadeia. A alta perecibilidade, que é uma característica inerente a esses produtos, exige um arranjo de canal de distribuição que permita sua comercialização eficiente, o que está, muitas vezes, fora do alcance dos produtores (LOURENZZANI e SILVA, 2004 p. 385).

As hortaliças no Brasil são na sua maioria distribuídas por Centrais de Distribuição Estaduais (CEASAS). Segundo Luengo e Junqueira (1999) mais de 60% de tudo que é produzido no país passa pelas CEASAS. Nesse sentido, os centros de distribuições são muito importantes para a distribuição dos produtos e escoamento da safra pelos produtores. O estado do Paraná possui cinco unidades atacadistas, e a segunda maior delas fica no município de Londrina. Considerando que Londrina é a segunda maior cidade do Estado em termos populacionais, que de acordo com os dados do IBGE (2022) tem uma população estimada de 580.870 mil pessoas, devido ao seu porte criou-se um cinturão de abastecimento no seu entorno.

Tabela 9: Produção de hortifruticultura nos municípios do estado do Paraná

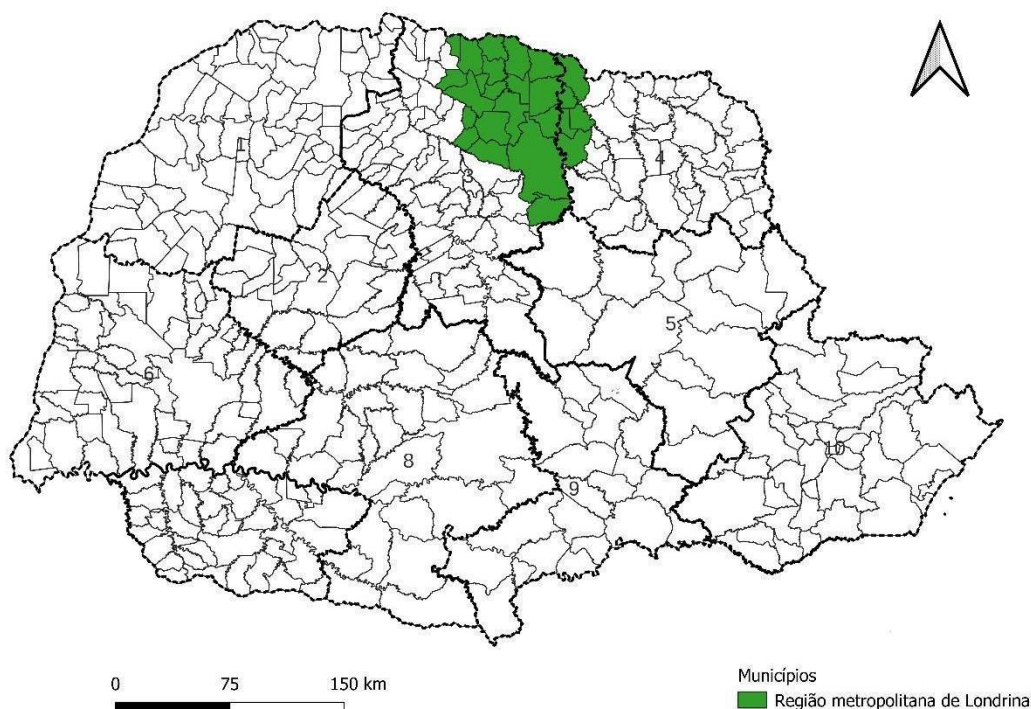
Produção de Hortaliças e Frutas pelos Municípios Paranaenses			
Produto	Município com maior produção	Quantidade (t)	Área cultivada (há)
Mandioca	Paranavaí	78.721	4.553
	Cia Norte	56.964	3.762
	Querência do Norte	50.768	2.635
	Umuarama	49.932	2.564
Batata	Palmas	43.376	1.457
	Guarapuava	36.423	1.346
	Contenda	22.734	1.209
	Lapa	21.374	906
Laranja	Paranavaí	142.868	3.843
	Uraí	61.234	930
	Alto Paraná	54.703	1.971
	Cruzeiro do Oeste	41.319	1.221
Tomate	Reserva	5.510	125
	Guarapuava	2.753	47
	Uraí	154	10
	Campo Largo	113	8
Mexerica	Cerro Azul	25.649	3.220
	Doutor Ulisses	10.089	1.207
	Rio Branco do Sul	540	68
	Londrina	371	54
Banana	Guaratuba	61.972	3.415
	Andirá	9.276	464
	Novo Itacolomi	5.417	381
	Antonina	3.869	262
Maçã	Palmas	11.215	347
	Porto Amazonas	6.300	152
	Lapa	5.057	136
	Campo Largo	1.921	76
Palmito	Guaraqueçaba	6.261	1.530
	Antonina	5.320	885
	Morretes	2.276	357
	Guaratuba	1.568	429

Fonte: Elaborado de acordo com os dados do censo 2017 (IBGE, 2022)

Dessa forma muitos produtores da região metropolitana do município comercializam sua produção no CEASA de Londrina. Londrina faz parte de um dos núcleos regionais estaduais do Paraná. Sua região metropolitana é composta por vinte e cinco municípios, com uma área de 9.078,437 m².

Segundo o IBGE sua população é estimada em 2021 de 1.130.766 habitantes. O município de Londrina em específico possui uma área de 1.649,846 m². Fazem parte da região metropolitana de Londrina os 25 municípios apresentados na Figura 2.

Figura 2: Região metropolitana de Londrina



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)

Londrina tem uma área de 3.366 hectares para o cultivo de horticultura e, em 2019, produziu 73.864 mil toneladas. O município foi responsável por 2% da produção do estado, já o núcleo regional de Londrina, com uma área de 5.718 hectares, produziu 129.294 mil toneladas, o que correspondeu a 4% da produção estadual (Salvador, 2018).

O núcleo regional de Londrina é destaque na produção de tomate, com uma produção de 44.929 toneladas de tomate nas duas safras no ano de 2017/18, ficando atrás apenas do município de Ponta Grossa. Cabe apontar que a região norte do Estado é o principal polo produtor estadual de tomate, respondendo por 47% do total produzido.

O município de Londrina se destaca em primeiro lugar com uma produção de 32,4 mil toneladas de tomates (12%) do total produzido no Estado (Salvador, 2018). Na Tabela 10 é possível verificar a produção das principais hortaliças no município em 2020, segundo dados da Secretaria de Estado da Agricultura e Abastecimento do Paraná:

Tabela 10: Produção de Hortaliças em Londrina em 2020

Produção de Hortaliças em Londrina-2020			
Produto	Área (há)	Produção (t)	Valor Produção (R\$)
Alface	100	1.800	2.494.008,00
Batata doce	300	7.500	11.175.000,00
Cará	250	6.250	15.562.500,00
Cenoura	25	625	932.062,50
Chuchu	150	5.850	6.786.000,00
Milho Verde	200	8.000.000 (espigas)	4.460.000,00
Pepino	120	840	1.121.240,00
Tomate	48	3.840	8.220.096,00
Abacate	20	400	947.600,00
Banana	40	800	820.728,00
Laranja	237	7.580	5.492.771,20
Limão	20	500	650.000,00
Morango	10	320	2.388.736,00
Tangerina	98	2.450	4.042.500,00
Uva	10	170	877.200,00
Mandioca	850	15.300	16.371.000,00

Fonte: Elaborado de acordo com os dados da Secretaria de Estado da Agricultura e do Abastecimento do Paraná, 2022

A região metropolitana de Londrina possui uma central de abastecimento para a região metropolitana, que é abastecida por produtores e comerciantes da região. A seguir, apresenta-se uma breve explicação sobre o funcionamento das CEASAS no Estado.

4.1 FUNCIONAMENTO DAS CEASAS UNIDADES ATACADISTAS ESTADUAIS

O Estado possui cinco unidades atacadistas (CEASA), onde são comercializados, frutas, verduras, hortaliças, ovos e embalagens. A unidade de Londrina é a segunda maior unidade em termos de área construída e produtores cadastrados. Na década de 1970, com o crescimento dos centros urbanos, houve a necessidade de melhorar a distribuição dos produtos oriundos da hortifruticultura. Em 1972/1974, o governo federal estabeleceu como prioridade a construção de Centrais de abastecimento nas principais concentrações urbanas do País. A unidade da CEASA em Londrina foi implantada em março de 1982. Sendo que a primeira unidade a ser implantada no Estado foi a de Curitiba em julho de 1976 (CEASA, 2022).

A partir dessa data as Unidades Atacadistas passaram a ser os centros efetivos de concentração e comercialização de hortaliças, frutas, ovos e outros

produtos, possibilitando ao produtor um melhor escoamento de suas safras e uma maior organização do setor da hortifruticultura no Estado. Até a década de 1990 as Unidades Atacadistas eram regidas pelo Governo Federal, sendo que apenas em 23/08/1990 com base na Lei de 9352 de 20/08/1990 passou a ser administrada pelos Estados. Na Tabela 11 pode-se visualizar todas as unidades do Estado e suas características.

Tabela 11: Relação das unidades atacadistas CEASAs no Paraná

Unidades atacadistas estaduais CEASAs Paraná				
Unidades	Produtores cadastrados	Comercialização t/ ano	Boxes	Área do Produtor
Curitiba	4.534	702.778,78	644	13.461 m
Londrina	1.478	206.332,00	228	12.147,5 m
Maringá	371	119.285,00	134	1.200 m
Cascavel	45	56.082,78	53	-
Foz do Iguaçu	37	70.550,99	159	1.045 m

Nota: Boxes São lojas alugadas por empresas, para a distribuição de frutas e legumes.

Fonte: CEASA Paraná (2022)

As CEASAs funcionam como grandes mercados atacadistas, onde os produtores rurais comercializam seus produtos diretamente com os compradores, como supermercados, restaurantes, feirantes e outros revendedores. Esses locais são projetados para facilitar a negociação e a distribuição eficiente de produtos frescos, como frutas, legumes, verduras, flores, ovos, embalagens e outros itens perecíveis.

Uma das principais vantagens das CEASAs é a concentração de diversos produtores em um único local, o que permite maior diversidade de produtos e oferta constante ao longo do ano. Além disso, as CEASAs também oferecem serviços de logística, como armazenamento refrigerado, embalagem e transporte, contribuindo para a preservação da qualidade dos produtos durante a distribuição. Além de servirem como importantes centros de abastecimento, as CEASAs também desempenham um papel relevante na geração de empregos e no desenvolvimento econômico nas regiões onde estão localizadas.

Elas proporcionam oportunidades de trabalho para agricultores, transportadores, comerciantes e outros profissionais envolvidos na cadeia de suprimentos de alimentos. Em resumo, as CEASAs são centros de abastecimento essenciais para o comércio e distribuição de produtos agrícolas, garantindo o fluxo

constante de alimentos frescos para atender às demandas dos consumidores e contribuindo para o desenvolvimento econômico do país.

Para uma melhor compreensão de como são as transações comerciais ocorrem na cadeia produtiva de hortifruticultura, apresenta-se uma sistematização. O ciclo de comercialização via CEASA começa com a produção agrícola nas diversas regiões do país. Os produtores rurais cultivam uma variedade de alimentos, como frutas, legumes, verduras, grãos e produtos de origem animal. Uma vez que esses produtos estão prontos para serem comercializados, são transportados para os centros de abastecimento.

Nas CEASAs, os produtos são recebidos, classificados, embalados e armazenados. Esses centros possuem infraestrutura adequada, como galpões refrigerados e sistemas de refrigeração, para garantir a conservação da qualidade dos alimentos. Além disso, os centros de abastecimentos, possuem uma estrutura de mercado, onde ocorrem as transações comerciais entre os atacadistas, varejistas e produtores.

Os atacadistas são os principais compradores nas CEASAs. Eles adquirem grandes volumes de produtos agrícolas e os revendem para os varejistas, como supermercados, restaurantes, feiras livres e mercearias. Os atacadistas têm um papel importante na redistribuição e transporte dos alimentos para os diferentes pontos de venda.

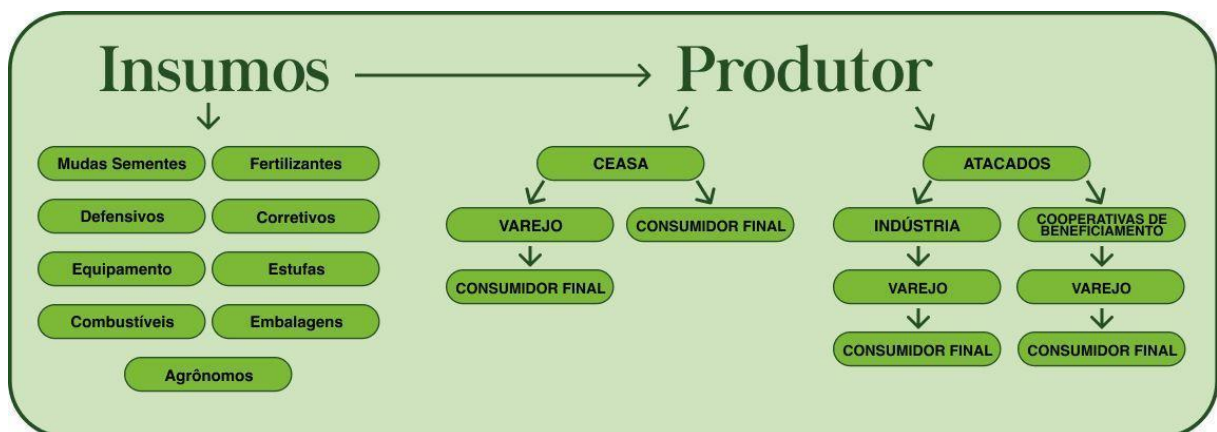
Já os varejistas compram os produtos dos atacadistas dos centros de distribuição estaduais e os disponibilizam para os consumidores finais. Eles são responsáveis por estabelecer preços, expor os produtos de forma atrativa e atender às demandas dos consumidores em relação à variedade e qualidade dos alimentos. Do outro lado da cadeia tem-se o pequeno produtor rural que faz suas comercializações via CEASA direto para os varejistas e esses por sua vez revendem aos consumidores finais.

Um aspecto relevante do ciclo de comercialização via CEASA é a formação de preços. Nas CEASAs, o preço dos produtos é determinado por meio de negociações entre os produtores, atacadistas e varejistas, levando em consideração a oferta e demanda, a qualidade e a sazonalidade dos produtos. Esses preços acabam influenciando os valores praticados nos estabelecimentos varejistas e, conseqüentemente, afetam o bolso dos consumidores.

Além disso, as CEASAs desempenham um papel importante na regulação do mercado, pois fornecem informações sobre a oferta e demanda, preços e condições dos produtos agrícolas. Isso permite que os produtores ajustem suas produções, os atacadistas tomem decisões de compra e venda e os varejistas planejem suas estratégias de comercialização.

É válido ressaltar que o ciclo de comercialização via CEASA contribui para a segurança alimentar, uma vez que garante o abastecimento de alimentos frescos, em quantidade e variedade, para a população. Além disso, promove o desenvolvimento econômico e a geração de empregos no setor agrícola e no comércio de alimentos. A Figura 3 apresenta um fluxograma com a síntese das relações comerciais dentro da cadeia produtiva dos CEASAs.

Figura 3: Fluxograma de como são as transações comerciais ocorrem em toda a cadeia produtiva



Fonte: Elaborado pela própria autora

Em resumo, o ciclo de comercialização via CEASA é uma etapa fundamental na distribuição e venda de produtos agrícolas. Essa estrutura desempenha um papel importante na cadeia de suprimentos de alimentos, conectando produtores, atacadistas e varejistas.

5. MATERIAIS E MÉTODOS

Para melhor se analisar o contexto das CEASAs no município de Londrina, no tocante à comercialização, realizou-se uma pesquisa com os produtores locais que comercializam suas safras via CEASA-Londrina. Quanto ao tipo e descrição da pesquisa, o estudo foi descritivo e exploratório. Pesquisas nesse âmbito podem ser exploratórias por que segundo (Gil ,2010) proporcionar maior familiaridade com o problema (explicitá-lo). Envolve levantamento bibliográfico, entrevistas com pessoas experientes no problema pesquisado. Geralmente, assume a forma de pesquisa bibliográfica e estudo de caso sendo que, o estudo se denomina como um estudo de caso e um estudo de campo. O estudo se caracteriza também como descritivo, pois segundo (Marion *et al.*, 2010), tem a finalidade de descrever um determinado acontecimento ou fato encontrado.

Segundo os objetivos da investigação, o estudo foi caracterizado como estudo de caso. A escolha pela pesquisa na forma de estudo de caso se deve, sobretudo, à impossibilidade de acesso aos dados dos órgãos competentes, uma vez que eram sigilosos. Dentro dessa perspectiva, preferiu-se captar dados primários.

De acordo com (Gil ,2010) o estudo de caso não aceita um roteiro rígido para sua execução, mas segundo ele é possível definir quatro fases que mostram seu delineamento. a) delimitação da unidade-caso; b) coleta dos dados; c) seleção, análise e interpretação dos dados; d) elaboração do relatório.

A pesquisa teve uma característica qualitativa, pois permitiu ao pesquisador uma maior compreensão dos fenômenos por ele pesquisado, tornando possível um melhor detalhamento dos fatos existentes a serem pesquisados. Além disso, a pesquisa também se caracterizou como quantitativa, pois foi necessário contabilizar os dados, para que se chegasse a um resultado.

A pesquisa foi realizada, por meio de entrevistas semiestruturadas, realizada com os produtores de hortifruticultura que comercializam suas safras via CEASA de Londrina. Foi considerada uma amostra homogênea (e não estratificada a culturas) em razão da sazonalidade na produção e efeito dos preços rapidamente afetando a produção. Para a realização da pesquisa foi necessário a utilização de métodos de cálculo amostral, de modo a descobrir o tamanho da amostra de produtores que deveriam ser entrevistados, para determinar a margem de erro das pesquisas e seus níveis de confiança, e especificar o desvio padrão da pesquisa.

Uma amostra de acordo com os estudos de (Marotti *et al.*, 2008) é um subconjunto de uma população a ser estudada. Ou seja, trata-se de uma parte do todo. Nesse estudo foi utilizada uma amostra aleatória simples, sendo que cada participante da pesquisa teve a mesma chance de ser escolhido quanto qualquer outro que não foi escolhido para o estudo. A indicação do desvio padrão foi a de que quanto maior, menos variabilidade é esperada e, assim, menor seria a amostra necessária. Para o procedimento utilizou-se a equação (1).

$$Amostra = \frac{\frac{Z^2 p(1-p)}{e^2}}{1 + \left(\frac{Z^2 p(1-p)}{e^2 N}\right)} \quad (1)$$

Para isso, determinou-se o tamanho da população, na qual $N = 1478$. Este número corresponderia ao montante total de produtores cadastrados na base do CEASA de Londrina. Utilizou-se uma margem de erro (e) de 10% ou 0,1%. O nível de confiança da pesquisa foi de 90% de confiança ou $Z = 1,65$. O desvio padrão utilizado foi de (p) = 0,8 ou 80%.

Considerando-se os valores para os parâmetros da amostra, obteve-se o resultado de 43 produtores (aproximadamente) deveriam ser entrevistados para que a pesquisa se tornasse satisfatória.

O estudo de caso foi realizado em Londrina com 53 produtores que comercializam seus produtos por meio da central de abastecimento. Segundo dados do CEASA do Paraná, a unidade de Londrina que na data da pesquisa, possuía 1478 produtores cadastrados, no entanto até a data dessa pesquisa estavam ativos 254 produtores.

Assim a pesquisa foi realizada com 53 produtores nos dias 07, 09, 14, 17 e 21 de novembro de 2022. Utilizou-se um roteiro semiestruturado com perguntas abertas e fechadas para proporcionar ao entrevistador um campo maior de investigação. Os questionários foram aplicados aos produtores de forma aleatória, de acordo com a disponibilidade de tempo que eles apresentavam em responder as perguntas.

Para a tabulação dos dados utilizou-se o *Google Forms* para transcrever os questionários. Após a transcrição, utilizou-se o cálculo da média e desvio padrão para ter um melhor entendimento dos dados encontrados, além de gráficos e tabelas para a demonstração dos resultados.

6. ANÁLISE DOS RESULTADOS

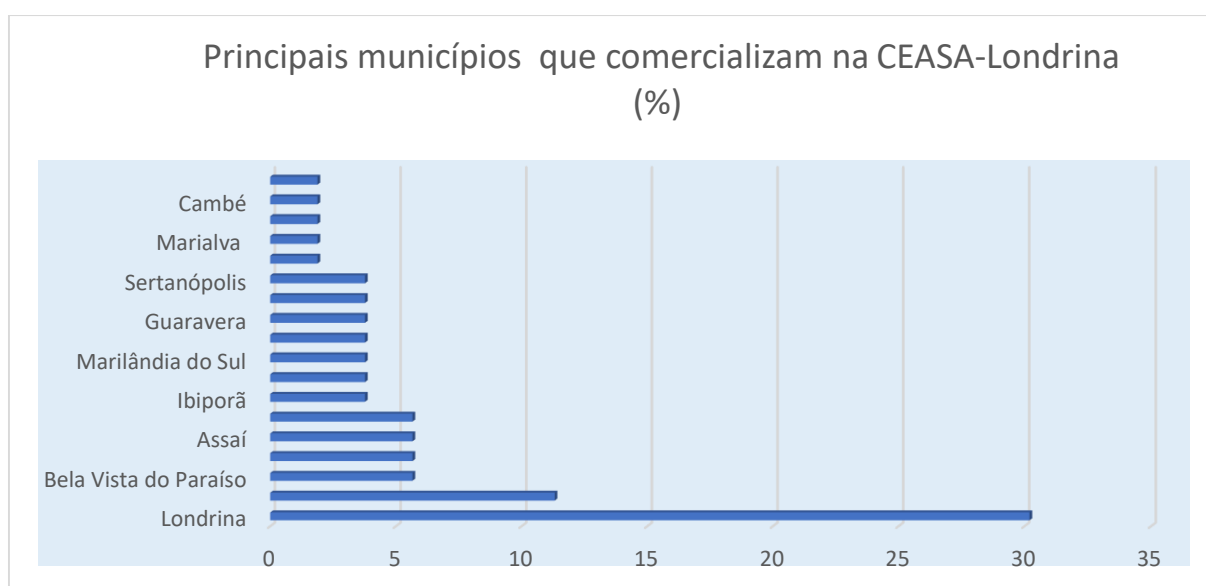
6.1 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

A maioria dos produtores analisados são do município de Londrina 28,3%, seguido do município de Uraí com 11% dos produtores. No entanto, os produtores vêm de várias cidades no entorno de Londrina. Contudo encontrou-se também produtores de municípios bem distantes como, por exemplo, do município de Faxinal, que está localizado a 100 km de distância de Londrina, mas que não tem um centro de distribuição mais próximo para o escoamento de suas safras.

Isso pode ser explicado pelo fato de as CEASAS estarem em centros urbanos maiores, onde o consumo e a procura por alimentos também são maiores. Essas distâncias muitas vezes dificultam a logística do produto, principalmente do pequeno produtor que tem que viajar grandes distâncias para conseguir escoar suas produções. A

Figura 4 apresenta os principais municípios dos respondentes que comercializam na unidade do CEASA de Londrina

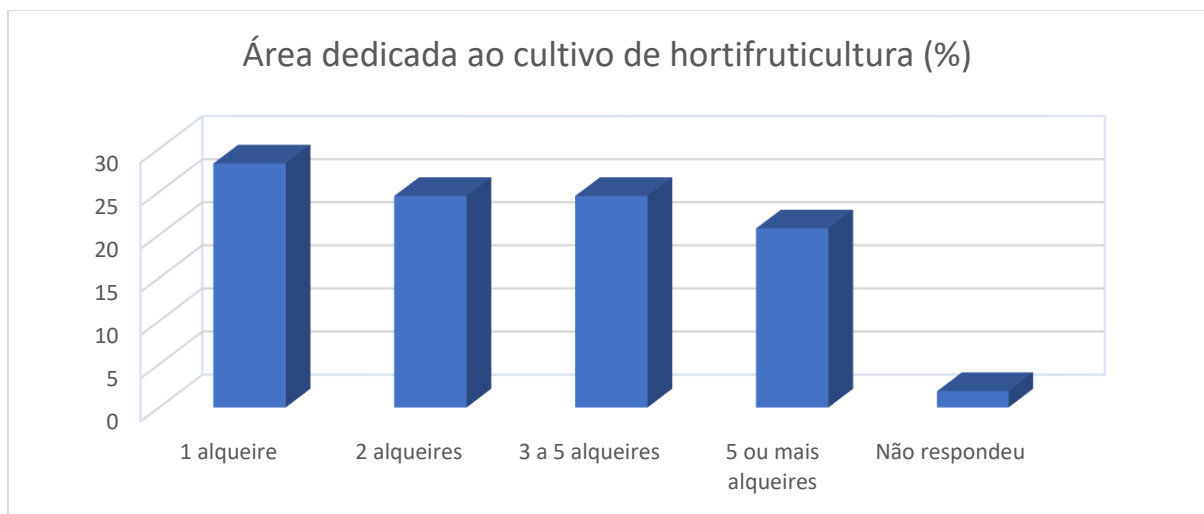
Figura 4: Principais municípios que comercializam na CEASA-Londrina (%)



Fonte: Elaborado pela própria autora

A quantidade de alqueires destinada ao cultivo de hortifruticultura foi questionada aos produtores, e o resultado mostrou-se bastante homogêneo. Cerca de 28% dos produtores destinam até 2 alqueires para o cultivo de hortaliças, enquanto 50% destinam de dois a cinco alqueires para produção de hortifruticultura. Esses dados corroboram a hipótese de que a maioria dos empreendimentos agrícolas que cultivam hortifruticultura são de pequenas propriedades e agricultores familiares, como sintetizado na Figura 5.

Figura 5: Área dedicada ao cultivo de hortifruticultura



Fonte: Elaborado pela própria autora

Essa característica de propriedades pequenas vem confirmar os estudos de (Mello e Vilela, 2007) de que a produção de horticultura está concentrada em propriedades de até 10 hectares e de produção familiar.

O estudo determinou que os produtores estão nesse mercado há muitos anos. A maioria dos entrevistados trabalha com a produção e comercialização de hortaliças em média de 23 anos, alguns deles afirmaram que herdaram o gosto de trabalhar na terra com seus pais e avós. O que demonstra que a produção de hortifruticultura é passada de geração para geração. Essa foi uma das queixas dos produtores relacionadas à sucessão, visto que, os jovens não têm esse desejo de permanecer no campo, estão estudando e migrando para as cidades e dificilmente retornam para o campo.

De acordo com (Molena; Mian e Hackmann, 2019) a sucessão é mais que herdar a propriedade de frutas e hortaliças: trata-se da gestão da longevidade dos

negócios e manutenção de uma tradição de família em muitos casos. A responsabilidade do sucedido e do sucessor, portanto, é manter em expansão a empresa para as próximas gerações, além de manter o sustento da família e o seu próprio.

Pequenos produtores aparentam não se atentar a preparar seus sucessores, até porque muitos não querem que seus filhos permaneçam no campo e que tenham uma vida melhor. Este é problema que deve ser estudado a fundo, pois o sucessor deve ser preparado desde criança, criado para que haja a sucessão em algum momento. Mas o desinteresse de muitos pequenos produtores de despertar esse interesse em seus filhos está no fato de que os agricultores estão desestimulados com a produção agrícola e desejam algo melhor para seus filhos (Molena, Mian e Hackmann, 2019).

Diante da afirmativa de que estão no mercado por muitos anos, os produtores também foram questionados sobre se dedicam somente ao cultivo de hortifruticultura ou se possuem outra atividade em suas propriedades. A maioria (56,6%) disse que se dedicam somente ao cultivo da hortifruticultura e o restante (43,4%) disse possuir uma outra atividade em sua propriedade, sendo que a hortifruticultura não era sua única fonte de renda.

Desses que disseram possuir outra atividade associada, a maioria (60,87%) associam o cultivo da soja com a hortifruticultura, e o restante (39,13%) associam o cultivo e comércio da horticultura com a pecuária leiteira e comércio na cidade. Essa é uma tendência no estado, o cultivo da soja e do milho é muito comum entre os agricultores que possuem uma quantidade maior de terras.

Os produtores também foram questionados sobre a agricultura familiar. A maioria (59,2%) respondeu que não se enquadram como produtores da agricultura familiar; já (40,8%) dos produtores disseram sim, que se enquadram na agricultura familiar. Esse fator é explicado por muitos agricultores associarem atividades como o plantio da soja e do milho, o que os descaracteriza como agricultores familiares.

No entanto muito desses produtores não possuem grandes quantidades de terras, o que faz uma analogia com os estudos de (Lima; Silva e Iwata; 2019) na qual afirmam haver no Brasil uma dualidade de agriculturas, uma super mecanizada e tecnológica e do outro lado uma agricultura precária e carente de recursos para se desenvolver e deixar de ser uma agricultura de subsistência.

Dentro desse contexto os produtores foram questionados se estavam filiados a alguma cooperativa, sendo que, um pouco mais da metade (50,90%) dos produtores afirmou serem filiados a alguma cooperativa e (49,1%) disseram que não eram filiados a nenhuma cooperativa. No entanto, eles não são filiados a associações de beneficiamento para o cultivo de hortifruticultura e sim a cooperativas de beneficiamento de grãos.

A organização por cooperativas e associações não foi uma característica comum entre os produtores visto que, apenas um produtor afirmou ser filiado a uma associação exclusiva para produtores de hortifruticultura, quanto à maioria que disseram ser afiliado a alguma cooperativa, essas são cooperativas de grãos, como por exemplo, a Cocamar e a Integrada.

O cooperativismo é muito presente no estado do Paraná assim como em toda a Região Sul do Brasil, porém, existem poucas cooperativas e associações de produtores de hortifruticultura. Um exemplo de cooperativa de produtores de hortifruticultura é a Coafas que se trata de uma Cooperativa de Agricultura Familiar Solidária (Coafas), contudo nenhum dos entrevistados disse fazer parte dessa cooperativa.

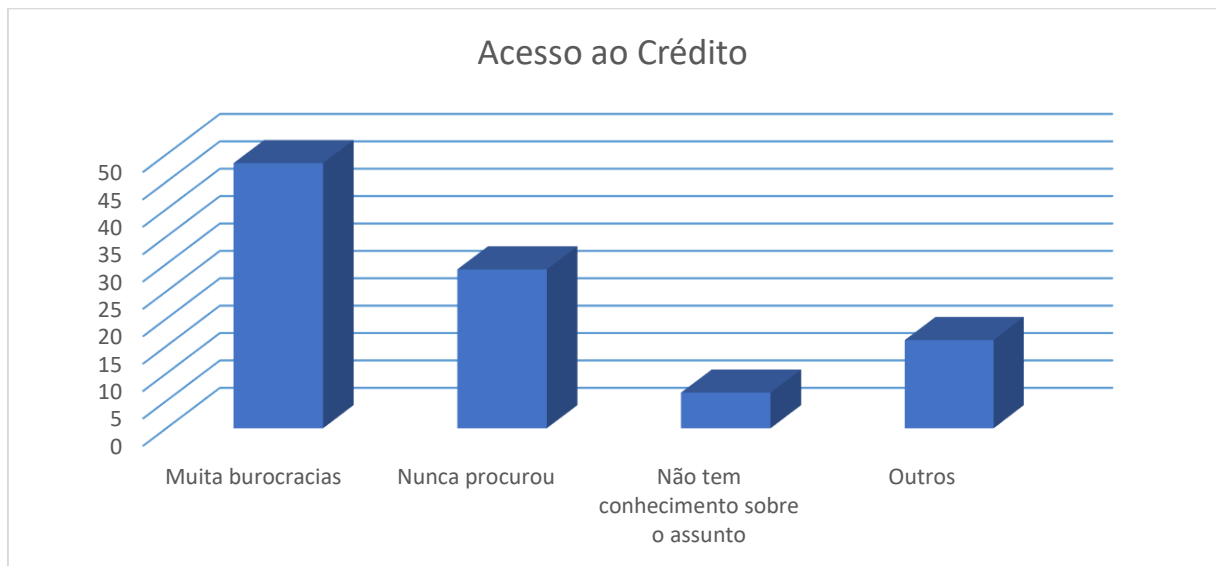
As associações além de, ajudar o produtor na compra dos insumos e melhorar a comercialização, também trabalham com o beneficiamento de produtos, agregando maior valor ao produto. Esse é o caso da Cooperativa de Produtores de Hortifrutigranjeiros de São José dos Pinhais (COOPERHORT) que trabalha com a produção de geleias e conservas, para agregar um valor maior aos produtos e dar destino ao excedente de produção (Secretária da Agricultura e do Abastecimento, 2022).

Os produtores foram questionados se utilizam algum tipo de linha de crédito. A maioria (60,4%) disse não fazerem uso de linhas de crédito, já (39,6%) responderam que sim, utilizam linhas de crédito, desse percentual que utiliza as linhas de crédito disponibilizada, 100% utilizam o PRONAF, sendo que, afirmaram não terem conhecimento de outras linhas de créditos como o PRÓ-IRRIGA ou o Moderagro, e que não fazem uso de outras linhas de crédito.

Dentre os produtores que não faziam uso de linhas de créditos, perguntou-se o porquê da não utilização de linhas de créditos disponíveis. A maioria (48,4%) respondeu que são muitas as burocracias e exigências para ter acesso a essas linhas de crédito e que não acreditam valer a pena, ou desistiram durante o

processo. Um total de 29% dos produtores nunca procurou por linhas de créditos do governo e 6,5% disseram não ter conhecimento sobre as linhas de créditos disponíveis, como apresenta a Figura 6.

Figura 6: Análise do porquê de os produtores não fazerem uso das linhas de crédito disponíveis



Fonte: Elaborado pela própria autora

Nesse sentido pode-se afirmar que as associações seriam de muita ajuda para o produtor, pois toda a parte burocrática fica por conta da associação, facilitando para o produtor se dedicar ao que sabe fazer de melhor que é produzir com excelência. Esse fator sugere a racionalidade limitada dos produtores, que não possuem conhecimento do funcionamento das linhas de créditos e seus benefícios, trazendo um prejuízo à cadeia em geral.

O uso de crédito possibilita ao produtor investir em insumos e melhorias na propriedade, além de uma modernização no manejo com o produto. Contudo, de acordo com Eusébio e Toneto Jr. (2012) o fato de o produtor pertencer a alguma cooperativa, associações ou sindicatos leva a uma maior probabilidade de conseguir o crédito de forma menos burocrática.

Quanto ao uso de mão de obra, 67,9% dos produtores responderam possuir colaboradores, na sua maioria de diarista, e 32,1% responderam não possuírem colaboradores e trabalharem somente a família no campo. A mão de obra

humana é um ativo específico na produção de hortifruticultura, por se tratar de produtos delicados e frágeis torna-se necessário o uso de mão de obra humana, não sendo possível a utilização de máquinas em sua colheita.

Essa realidade de haver poucos funcionários contratados pode ser explicada pelo fato de a produção ser sazonal e não haver necessidade de mão de obra durante o ano todo, além das burocracias e exigências feitas pelos governantes e órgãos competentes para que o produtor consiga manter um funcionário registrado no campo. Nesse sentido, a produção agrícola sofre com a falta de mão de obra qualificada, enquanto, por outro lado, o índice de desemprego no País tem crescido nos últimos anos.

Nesse contexto, em 2017, a taxa de desemprego chegou a (13,7%) atingindo sua maior marca em fevereiro de 2021 na pandemia com (14,9%). Já em 2022 esse percentual vem caindo, fechando o ano com (7,9%) de pessoas desocupadas (IBGE, 2023).

Em relação à remuneração dos colaboradores, a média salarial que os agricultores têm pago no campo foi de R \$1.704,54 (Um mil e setecentos e quatro reais, cinquenta e quatro centavos). Esse valor encontrado é compatível com a média salarial do setor no Brasil de acordo com dados do IBGE (2023).

Os produtores de Londrina estão envolvidos no cultivo e na comercialização de uma variedade de produtos. Entre eles, destaca-se especialmente o cultivo de folhagens, tais como alface, cheiro verde, acelga, rúcula, temperos diversos e salsão. Além disso, foi observado um número significativo de produtores que se dedicam ao cultivo de tomates, com a região de Londrina sendo uma das principais produtoras do estado, conforme apontado pelos estudos realizados por (Salvador, 2018).

Na região também há um amplo cultivo de outros produtos, como pimentão, abóbora, berinjela e jiló. Isso se deve ao clima ameno predominante na maior parte do ano, que favorece o crescimento dessas hortaliças. Os produtores locais comercializam suas colheitas principalmente através da CEASA, enquanto 21,2% deles também vendem diretamente em outros mercados, sem utilizar a CEASA como intermediário. A produção é bem distribuída, uma vez que quase 90% dos produtores cultivam durante todo o ano, sem grandes variações na quantidade produzida.

Os produtores também foram questionados sobre como eles calculam os preços de seus produtos, e 100% dos entrevistados disseram ser pelo mercado, ou seja, a lei da oferta e procura. De tal forma que o preço é determinado dependendo da demanda do produto no dia da venda, se houver muita oferta do mesmo item, o preço cai, se for o contrário houver pouca oferta e muita procura o preço sobe. Nesse sentido, o produtor não tem muita segurança para produzir, gerando uma grande instabilidade no mercado, pois muitos acabam optando por plantar uma outra coisa, porque o mercado está em baixa.

Nesse sentido a incerteza na comercialização torna-se alta, o que, segundo (Zylbersztajn, 2000), pode gerar custos transacionais irremediáveis, além de gerar características comportamentais como a racionalidade limitada, na qual os agentes não detêm o conhecimento de todos os fatores que envolvem a transação.

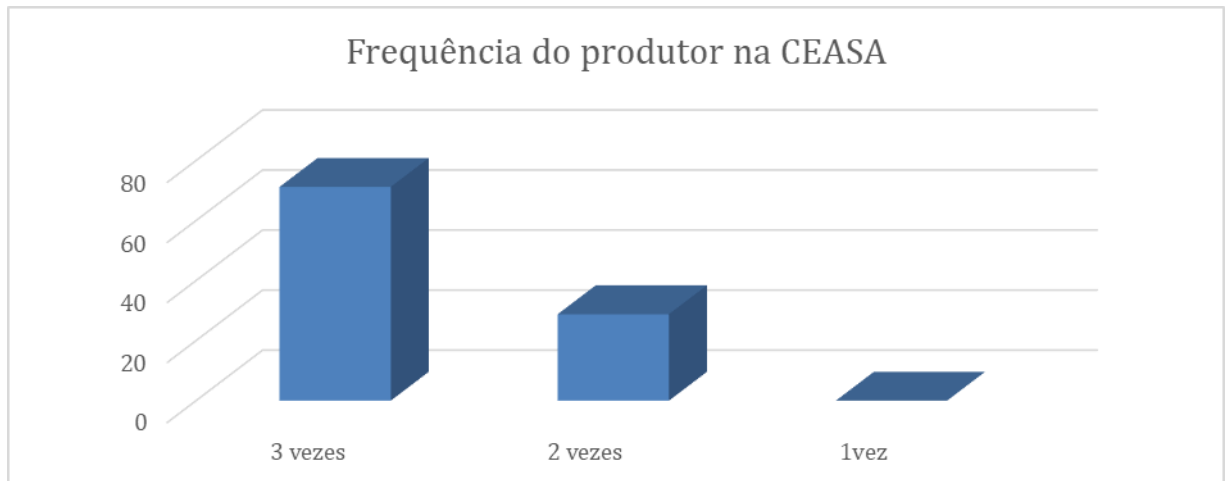
Quanto à constância de produção, 88,7% dos produtores produzem e comercializam o ano todo, ou seja, 12 meses do ano, 1,9% de seis a nove meses no ano e os restantes 9,4% de três a seis meses por ano. Diante desse fato, pode-se afirmar que os produtores são especialistas no que fazem e conseguem produzir o ano todo, não deixando lacunas na produção, dessa forma, os agentes envolvidos realizam transações com uma alta frequência e repetitividade nas transações. De acordo com (Zylbersztajn, 2000), isso permite aos agentes criarem uma reputação e diminuir assim os custos envolvidos nas transações.

Quanto à comercialização, os produtores foram questionados se comercializavam seus produtos fora da CEASA e 78,8% disseram que só comercializavam exclusivamente na CEASA e 21,2% responderam que vendiam para outros estabelecimentos e 11% tinham contratos pré-estabelecidos com esses estabelecimentos. Sobre esse ponto de vista da comercialização, os produtores foram questionados sobre a importância da CEASA para o escoamento de seus produtos e 100% responderam que a CEASA é muito importante e essencial para a comercialização dos produtos. Nesse sentido, o mercado traz garantias legais, que associada a legislação funciona como uma forte sinalização que desestimula a ação oportunística pelos agentes, visto que eles criam sanções impostas pelo meio na qual os agentes estão inseridos.

Os produtores também responderam sobre quantas vezes por semana eles vão para a CEASA e 71,2% disseram que trazem seus produtos para

comercialização três vezes por semana e 28,8% deles veem duas vezes na semana, como apresentado na Figura 7.

Figura 7: Números de vezes que o produtor comercializa na CEASA durante a semana



Fonte: Elaborado pela própria autora

O faturamento médio bruto dos produtores é de R\$ 22.232,55 (vinte e dois mil, duzentos e trinta e dois reais, cinquenta e cinco centavos) ao mês, com exceção de 7% produtores que possuíam um valor maior e não se encaixam com micro ou pequeno produtor. Além disso, 11% dos entrevistados optaram por não responder à pergunta.

O setor de hortifruticultura, ainda é marcado pela informalidade. Como descrito 15,1% dos produtores possuem uma empresa consolidada, o restante utiliza o Cadastro de Pessoa Física (CPF) e muitas vezes como afirmado por alguns produtores eles usam o CPF de vários integrantes da família, dificultando assim o controle das contas e planejamento no longo prazo.

Essa informalidade traz para o produtor e para a cadeia produtiva no geral incertezas quanto ao futuro, pois dessa forma não são firmados contratos, dando abertura para o oportunismo de alguns integrantes da cadeia produtiva, além de não haver garantias legais para assegurar ao produtor uma estabilidade no comércio de seus produtos.

O que mais chamou a atenção nas respostas deles foi que a maioria (68,8%) nunca achou necessário a formalização de uma empresa. Esse fato pode ser

explicado, uma vez que a maioria dos produtores só comercializam seus produtos via CEASA, não utilizando contratos, ou outra forma de comercialização, que exigiria uma formalização maior por parte deles. De acordo com (Zylbersztajn, 2000), muitas vezes o ambiente institucional é substituído por sanções impostas pela sociedade de forma informal, criando códigos de conduta que acabam tendo o papel de aparato legal.

Diante dessa análise observou-se que alguns produtores trabalham com a hortifruticultura para complementação de renda, de forma que sua atividade principal seria outra. Isso explica o fato de não investirem em desenvolvimento humano no setor. Essa informalidade no setor também pode refletir na qualidade do produto, na qual não se utiliza de padrões para produzir, não se verifica o mercado antes de plantar, essa análise deveria ser feita antes de começar a produzir, mas o que se observa é que somente se produz sem um planejamento estratégico de mercado.

São numerosas as dificuldades enfrentadas por esses produtores, mas a escassez de mão de obra no campo desponta como a principal delas. Segundo eles, a maioria dos jovens não têm interesse em permanecer no meio rural, e aqueles que permanecem o fazem por amor à vida no campo.

A produção de hortifruticultura demanda diversas habilidades além de várias responsabilidades dos produtores, como operar máquinas, preparar canteiros, ajustar sistemas de irrigação, aplicar defensivos agrícolas e adubos de maneira adequada, higienizar e embalar os produtos de forma correta para evitar perdas durante o transporte, além de estar constantemente atento às previsões do tempo, pois chuvas excessivas podem ser prejudiciais para o setor.

No Paraná, assim como em todo o Brasil, a produção de hortifruticultura enfrenta diversos desafios, neste sentido, os produtores foram questionados sobre as principais dificuldades enfrentadas na produção e comercialização da hortifruticultura. Entre as dificuldades mais mencionadas por eles, a escassez de mão de obra qualificada e os custos elevados dos insumos foram os aspectos mais citados.

O clima e suas instabilidades foram apontados como um dos desafios mais significativos pelos produtores. Chuvas intensas e temperaturas extremas prejudicam a produção, especialmente as culturas sensíveis. Sem o uso de tecnologias adequadas, a tarefa de produzir se torna ainda mais difícil. Nesse sentido, seria necessário investir mais em tecnologias para melhorar a produção e reduzir os

impactos das condições climáticas. As folhagens, por serem mais sensíveis, demandam o uso de estufas e sistemas de irrigação para minimizar os efeitos adversos do clima.

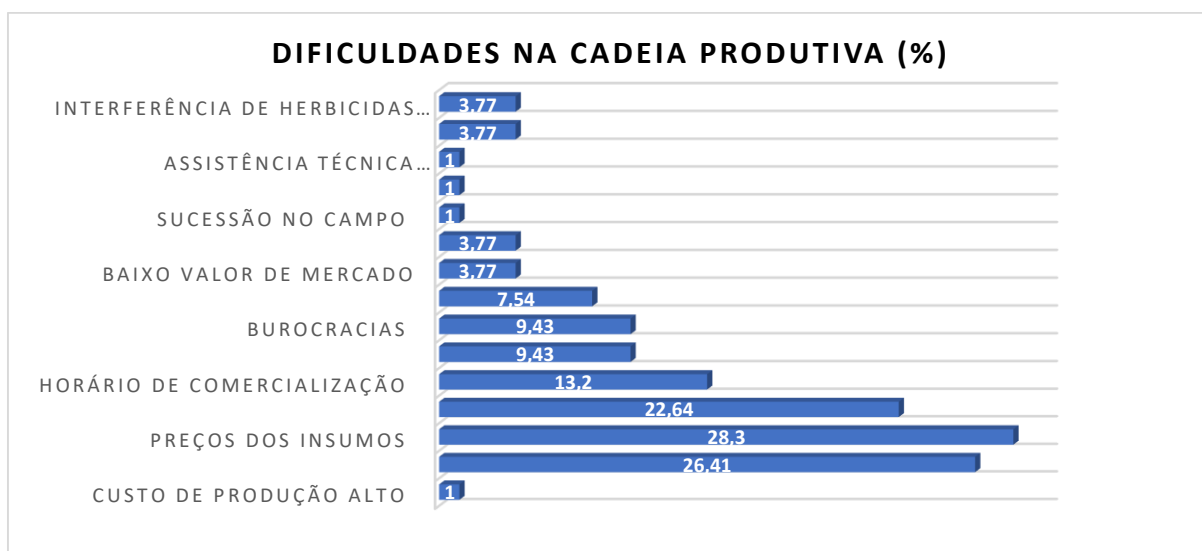
Outra dificuldade mencionada por eles é o preço dos insumos, que representa um desafio significativo. No setor em que atuam, o valor dos insumos não possui uma estabilidade definida, sendo sempre determinado pela oferta e demanda do mercado. Isso torna difícil para os produtores realizarem um planejamento de médio e longo prazo, uma vez que eles nunca sabem qual será o valor de comercialização de seus produtos, nem se esse valor será suficiente para cobrir os custos de produção. Além disso, é importante ressaltar que os insumos são cotados em moedas estrangeiras e seu preço tem aumentado constantemente. Essa racionalidade limitada está diretamente ligada aos custos dos contratos, fato esse que em determinada situação se reconhece a ineficácia dos contratos, segundo os preceitos da NEI, sendo que em muitos casos os contratos são ineficazes para salvaguardar os produtores (Coelho, 2020).

Diante dessa análise observa-se que alguns produtores trabalham com a hortifruticultura para complementação de renda, de forma que sua atividade principal seria outra. Isso explica o fato de não investirem em desenvolvimento humano no setor. Essa informalidade no setor também pode refletir na qualidade do produto, na qual não se utiliza de padrões para produzir, não se verifica o mercado antes de plantar, essa análise deveria ser feita antes de começar a produzir, mas o que se observa é que somente se produz sem um planejamento estratégico de mercado.

Segundo os produtores, o horário de comercialização dos produtos também se configura como um desafio, uma vez que a maioria das CEASAs inicia suas operações durante a madrugada. Isso resulta em uma jornada exaustiva para muitos produtores, que trabalham o dia inteiro preparando os produtos para a venda e, em seguida, precisam se deslocar até as CEASAs para efetuar a comercialização. Essa sequência de atividades acaba sendo extremamente cansativa. A

Figura 8 apresenta as dificuldades apresentadas pelos produtores na cadeia produtiva da hortifruticultura.

Figura 8: Dificuldade enfrentadas pelos produtores na cadeia produtiva de hortifruticultura



Fonte: Elaborado pela própria autora

Além disso, os produtores foram questionados sobre as políticas públicas e se acreditavam que o governo poderia oferecer mais apoio aos pequenos produtores. Nesse sentido, 96,2% dos produtores responderam positivamente, afirmando que acreditam que o governo poderia fazer mais para auxiliar os pequenos produtores de hortifruticultura, enquanto 3,08% responderam que o governo já faz o suficiente.

Dentre as diversas sugestões apresentadas pelos produtores, 26,41% relataram que um aumento nos subsídios para a expansão da hortifruticultura se faz necessário. No entanto, existe uma contradição, uma vez que muitos produtores afirmaram desconhecer as linhas de crédito disponíveis. Nesse sentido, a falta de acesso à informação foi apontada como uma questão que afeta os produtores.

Outra sugestão apresentada pelos produtores é a necessidade de assistência técnica especializada em hortifruticultura. Embora acreditem que esse papel deveria ser desempenhado pela Emater, os produtores afirmaram que a instituição não possui profissionais especializados nessa área de produção.

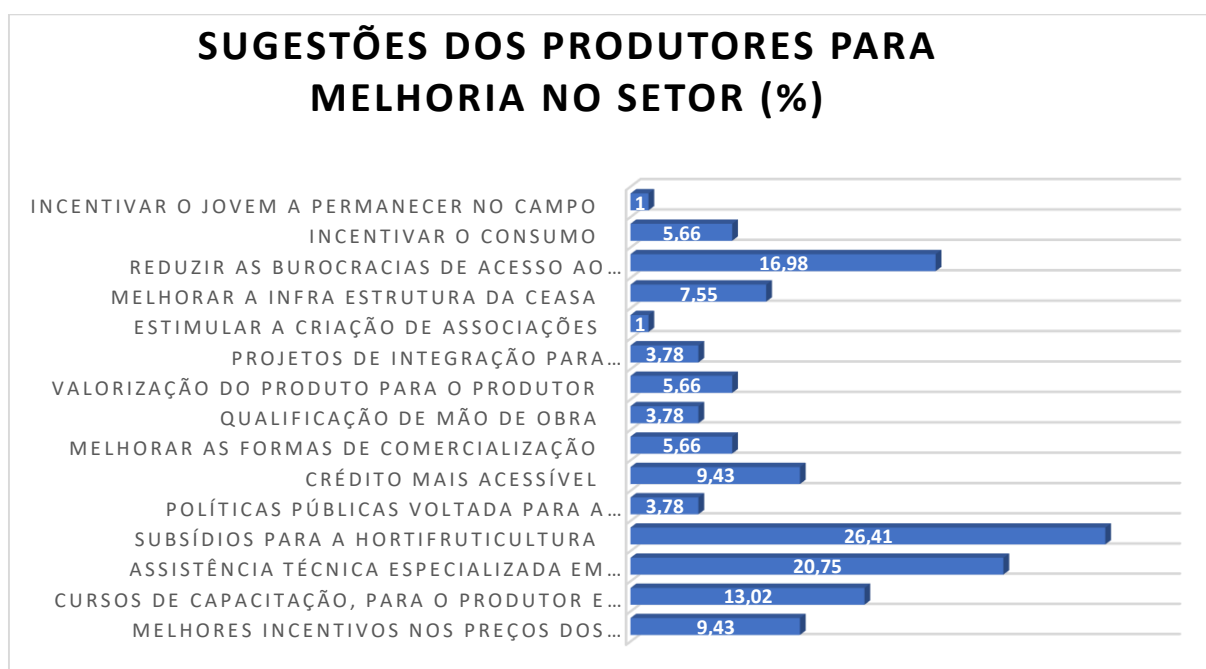
A valorização do produto foi mencionada por vários produtores como uma preocupação importante. Eles sugerem que o governo poderia incentivar o

consumo de frutas e legumes por meio de campanhas educativas sobre o valor nutricional e os benefícios de consumir esses alimentos diariamente.

Outro ponto levantado pelos produtores é a desvalorização dos produtos no mercado devido à sazonalidade. Eles expressam que é difícil passar um dia sem consumir algo relacionado à hortifruticultura, porém, não há uma valorização adequada por parte dos órgãos públicos e até mesmo da população. Os produtores sentem que seus produtos são considerados secundários e não recebem o mesmo valor agregado que outros alimentos, como soja, milho, feijão e arroz, por exemplo.

A falta de estímulo para que os jovens permaneçam no campo também foi apontada como um problema pelos produtores. Eles destacam que os jovens não têm interesse em trabalhar na agricultura devido à falta de perspectiva de um futuro próspero, o que resulta na migração para áreas urbanas e na perda do vínculo com o campo. Os produtores acreditam que é necessário investir mais em escolas técnicas agrícolas, para que os jovens se envolvam mais e desenvolvam habilidades no campo. A Figura 9 sintetiza as sugestões de melhoria apresentadas pelos produtores entrevistados.

Figura 9: Sugestões dos produtores para a melhoria do setor de hortifruticultura



Fonte: Elaborado pela própria autora

6.2 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS SOB A ÓTICA DA NEI

O foco desta investigação consistiu em examinar as transações comerciais realizadas pelos produtores de hortifruticultura no ambiente da CEASA de Londrina, sob a perspectiva da Nova Economia Institucional (NEI). Com base nas considerações anteriores, evidenciou-se uma notável frequência nas transações, uma vez que a maioria dos produtores visita a CEASA para comercializar seus produtos em três vezes por semana. De acordo com (Zylbersztajn, 2000), quando as transações são realizadas com maior frequência, é possível estabelecer a reputação dos agentes envolvidos, o que resulta na formação de contratos fundamentados na experiência e na confiança mútua dos envolvidos. Sendo que, segundo (Batalha, 2011), conciliar uma demanda relativamente estável com uma oferta flutuante e aleatória é o maior desafio dos produtores de hortifruticultura no Brasil.

Neste sentido, com o número aumentado de transações e a alta frequência com que são realizadas, isto diminui conseqüentemente os custos envolvidos na transação visto que, rebaixa os custos de preparação e monitoramento de contratos.

Sob a perspectiva da incerteza, podem ser mencionadas várias etapas das transações. Isso inclui a escolha do produto a ser plantado pelo produtor, a incerteza em relação ao mercado, a venda do produto, o preço no momento da colheita e a aceitação do produto no mercado, entre outros aspectos.

As incertezas na cadeia produtiva de hortifruticultura influencia de forma considerável o produtor a permanecer neste mercado que sofre com as impossibilidades de previsão de choques que possam alterar as características dos resultados da transação, sendo que, os produtores compram os insumos, sementes e plantam seus produtos sem a segurança de venda, ou mesmo de um valor na qual cubra os custos de produção.

A incerteza pode de acordo com (Zylbersztajn, 2000) pode levar a custos irremediáveis que podem ser levados pela racionalidade limitada por parte dos agentes envolvidos na transação. Esses não possuem salvaguardas para assegurar suas transações e muito menos suas produções.

Além das incertezas relacionadas ao mercado, pode se citar as incertezas relacionadas ao clima, de forma que o produtor sofre com a instabilidade

temporal que sem o uso de muitas tecnologias fica difícil controlar. A coordenação é necessária nas relações contratuais, tanto internas quanto externas às empresas, a fim de evitar incertezas contratuais. Além disso, o produtor enfrenta incertezas de mercado, como variações nos preços de venda e demanda no momento da comercialização do produto, bem como incertezas relacionadas ao clima, política e saúde pública.

A incerteza pode levar a rompimento contratual não oportunístico, que pode ter sido ocasionada por surgimento de custos transacionais irremediáveis não conhecidos pelos produtores anteriormente ou a racionalidade limitada que os produtores possuem no ato da venda ou até mesmo quando decide plantar seus produtos (Zylbersztajn, 2000).

O cultivo de hortifruticultura não demanda ativos específicos para seu cultivo ou comercialização, salvo algumas exceções de frutas que dependem de refrigeração para sua conservação e transporte.

A principal particularidade a ser destacada é o elemento humano, uma vez que a colheita ainda não pode ser executada por máquinas, devido à delicadeza e perecibilidade dos produtos, que exigem exclusivamente o trabalho manual. Nesse contexto, como mencionado por (Barbieri *et al.*, 2020), a presença da mão de obra feminina tem se expandido no setor, pois, na maioria das vezes, são as mulheres da família produtora que realizam a colheita e o manuseio dos produtos, devido à sua habilidade delicada no tratamento de frutas e hortaliças.

A produção de hortifruticultura também pode se enfatizar a importância da temporalidade, uma vez que o produtor planta seus produtos e, caso ocorra uma queda abrupta nos preços ou um excesso de oferta durante o período de colheita, isso pode acarretar prejuízos significativos. Isso se deve ao fato de que a maioria dos produtos da hortifruticultura não podem ser estocados ou armazenados por longos períodos, exigindo sua comercialização no momento adequado.

Muitas vezes, na cadeia produtiva da hortifruticultura, ocorre oportunismo devido à falta de informações completas por parte dos agricultores na hora de adquirir insumos e comercializar seus produtos. Isso pode resultar em práticas oportunistas por parte dos agentes envolvidos na cadeia em que esses produtores estão inseridos.

Nesse sentido, (Batalha, 2011) afirma que a competitividade de uma empresa rural está intrinsecamente ligada à eficiência de sua estratégia de

comercialização. Quanto mais eficiente for o processo de comercialização, menores serão os custos envolvidos, permitindo uma adaptação mais ágil às mudanças no ambiente do setor.

Segundo (Azevedo, 2011), a competitividade de uma empresa está intimamente ligada à forma como são conduzidas as transações de comercialização de seus produtos. No caso da comercialização de produtos agroindustriais, ela é o fator crucial para o sucesso de uma empresa rural. O consumo desses produtos apresenta uma certa regularidade ao longo do ano, e os consumidores exigem principalmente consistência no volume e qualidade do produto consumido.

Sob essa perspectiva, as garantias legais, como os contratos, podem desempenhar um papel fundamental no funcionamento da comercialização dos hortifrutis. Ao estabelecerem mecanismos de punição para a quebra oportunista de contratos, eles desencorajam os agentes de agir de forma deliberada, pois sabem que serão responsabilizados de acordo com os contratos pré-estabelecidos (Zylbersztajn, 2000).

Dentro das CEASAs se assume que a estabilidade dos contratos se consegue por meio de princípios éticos por parte dos agentes, nesse sentido se obtém uma estabilidade intrínseca dos contratos, mesmos esse não sendo contratos formalizados por uma instituição e sim por códigos de conduta na qual os produtores se baseiam para efetuar suas vendas.

O princípio da racionalidade limitada talvez seja o elo mais fraco da cadeia, pois como já afirmado anteriormente (Williamson, 1996) os agentes desejam ser totalmente racionais, mas só conseguem parcialmente.

Dentro da cadeia produtiva de hortifruticultura a racionalidade limitada está associada à falta de conhecimento de todas as etapas da cadeia sendo essa muito frágil em vários aspectos. A tomada de decisão fica prejudicada muitas vezes pelo fato de os produtores não terem total conhecimento do mercado e nem salvaguardas futuras para sua produção, uma vez que ele planta sem a segurança de preço, mercado para o produto ou qualquer outro tipo de contratos que possam salvaguardar sua produção. O fato de apenas 11% dos produtores possuírem contratos pré-fixados para a venda, mostra toda a fragilidade da cadeia produtiva.

Assim, apesar desses elementos, especialmente com a incorporação de novas tecnologias, (Sousa e Campos, 2022) constata-se que os produtores de hortifruticultura têm enfrentado uma estrutura de mercado oligopolista. Isso ocorre

tanto na aquisição de insumos modernos quanto na especificidade do comércio de frutas, o que pode levar a diferentes custos de transferência entre as regiões produtoras e resultar em taxas de rentabilidade que beneficiam o desenvolvimento da produção em localidades específicas, na qual o mercado consumidor é amplo e as perdas se tornam menores.

No Brasil, a política de garantia de preço mínimo (PGPM) entrou em vigor na década de 1960, porém ganhou destaque a partir de 1979 devido à necessidade de mitigar o risco associado à volatilidade dos preços dos produtos agroindustriais. No entanto, essa política perdeu sua relevância após os anos 1990 e atualmente não é amplamente utilizada. A falta de uma política pública como uma forma de salvaguarda no mercado de horticultura teria importância ao proteger o produtor em períodos de excesso de oferta e queda abrupta de preços (Zylbersztajn, 2000).

No setor de horticultura é muito comum na comercialização a falta de informação e acompanhamento do mercado, fazendo com que os intermediários e comerciantes que detêm mais informações concluam a transação. Essa prática traz muitos prejuízos aos produtores e a toda cadeia produtiva.

Os custos relacionados a uma transação são sensíveis ao ambiente institucional vigente, neste sentido um sistema eficaz na horticultura se daria por meio de contratos pré-fixados tanto na compra de insumos quanto na venda do produto. Esse formato de venda traria uma segurança maior para o produtor. Ao fazer uso de contratos, o produtor elimina algumas atitudes oportunistas que aumentam os custos das transações.

Como síntese da análise aqui discutida, a Figura 10 apresenta uma análise SWOT da comercialização na CEASA de Londrina. Nessa análise são apresentadas as oportunidades e ameaças, além dos pontos fortes e fracos da comercialização sob o ponto de vista da Nova Economia Institucional.

Figura 10: Análise SWOT da comercialização sob a ótica da NEI



Nota: A matriz SWOT é uma ferramenta de análise estratégica utilizada por organizações para avaliar suas forças (Strengths), fraquezas (Weaknesses), oportunidades (Opportunities) e ameaças (Threats). É uma forma estruturada de examinar tanto os fatores internos quanto externos que podem afetar o desempenho de uma empresa.

Fonte: Elaborado pela própria autora (considerando Hofrichter, 2017).

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo principal desta dissertação consistiu em analisar como são efetuadas as transações comerciais entre os produtores de hortifruticultura e os consumidores na CEASA de Londrina, sob a ótica da NEI. Foram avaliados, em um estudo de caso, fatores como a frequência das transações, os ativos envolvidos nas negociações e a presença de comportamentos oportunistas por parte dos agentes da cadeia produtiva. Além disso, também foram consideradas as incertezas enfrentadas tanto na produção quanto na comercialização dos produtos.

Neste estudo, foi investigada a relevância da hortifruticultura como um setor essencial para garantir a segurança alimentar e nutricional, em consonância com os princípios da NEI. A NEI constitui uma estrutura teórica que examina as conexões entre instituições, agentes econômicos e as normas tanto explícitas quanto implícitas que influenciam o funcionamento e o êxito das organizações.

Ao aplicar os princípios da NEI à hortifruticultura, pode-se compreender melhor as dinâmicas econômicas, sociais e políticas que influenciam esse setor. Identificou-se que as instituições desempenham um papel central na configuração dos sistemas de produção, distribuição e comercialização de hortaliças e frutas.

Ao longo do trabalho, destacou-se a importância da regulação e do papel do Estado na criação de normas e políticas que promovam o desenvolvimento sustentável da hortifruticultura. Observou-se que a falta de instituições adequadas pode levar a problemas como a má qualidade dos produtos, a falta de segurança alimentar e a desigualdade no acesso aos mercados de comercialização.

Além disso, analisou-se a importância das relações contratuais e da confiança entre os atores envolvidos na cadeia produtiva da hortifruticultura. Por meio da NEI, compreende-se que a formação de redes de cooperação e o estabelecimento de contratos transparentes e justos podem melhorar a eficiência e a sustentabilidade do setor. Contudo, essa não é uma prática dos produtores, trabalhando sem o uso de contratos e salvaguardas, o que leva a prejuízos e muitas vezes a dificuldades insustentáveis pelos agricultores.

Por fim, discutiu-se os desafios e as oportunidades futuras para a hortifruticultura à luz da NEI. Destaca-se a importância de investimentos em pesquisa

e inovação, capacitação dos produtores, fortalecimento das instituições e promoção da inclusão social e da sustentabilidade ambiental.

Em suma, a aplicação dos princípios teóricos da NEI à hortifruticultura permitiu compreender as complexidades desse setor e identificar caminhos para promover o desenvolvimento sustentável, a segurança alimentar e a equidade. Compreender as instituições e as interações entre os atores econômicos é fundamental para melhorar a eficiência e a governança da hortifruticultura, visando o bem-estar dos produtores, dos consumidores e do meio ambiente.

Dentre os resultados encontrados pode se afirmar que a comercialização dos produtos da horticultura tem sofrido com a falta de planejamento e estrutura da cadeia na qual esses produtores estão inseridos. O planejamento da produção é uma variável de extrema importância, uma vez que a sua ausência pode resultar na perda de todos os esforços e capital investidos pelo produtor. Essa variável está intimamente ligada à sazonalidade do mercado, pois a falta de planejamento por parte dos produtores muitas vezes leva à escassez do produto, causando instabilidade e aumento de preço.

A comercialização dentro das CEASAs é realizada de maneira muito informal. Os produtores não utilizam formas de recebimento que tragam segurança para eles, sendo comum a utilização de cheques e dinheiro. Nesse contexto, percebeu-se a fragilidade das transações comerciais sem nenhum tipo de salvaguarda.

Os produtores citaram o clima como uma das maiores ameaças ou dificuldades por eles enfrentadas, no entanto faltam investimentos por parte deles para o uso de tecnologias, pois quando questionados quanto ao uso de linhas de créditos disponibilizadas pelos governos com taxas de juros baixas, a maioria disse não utilizarem, o que gera uma controvérsia na cadeia, pois existe a necessidade de modernização, existe recurso disponível, contudo esses recursos não estão chegando até o produtor.

Diante do que foi apresentado, o intuito deste estudo foi oferecer uma contribuição para a otimização da comercialização de produtos da hortifruticultura por meio da CEASA. Nesse sentido, visou destacar a importância das transações comerciais dentro de uma cadeia, ressaltando a necessidade de os produtores considerarem cuidadosamente os métodos pelos quais estão conduzindo suas vendas, a fim de aprimorar sua competitividade.

Essa é apenas uma parcela dessa cadeia que ainda necessita de extensas pesquisas e maior atenção. A ausência de contratos e coordenação na cadeia produtiva emerge como um dos problemas identificados. No entanto, há muito a ser explorado nesse setor, que carece de estudos e atenção significativos tanto por parte dos governantes como da própria sociedade, que muitas vezes o subestima, considerando-o um produto substituível e de fácil acesso. Além da importância comercial, os produtos da hortifruticultura são importantes fontes de renda, emprego e desenvolvimento rural, em muitos casos como uma fonte de subsistência, e o sucesso desses produtores contribui para o crescimento das comunidades rurais, reduzindo a migração para áreas urbanas.

Diante da importância dessa cadeia produtiva para a economia quanto para a subsistência de muitos produtores, sugere-se outros trabalhos futuros sobre as linhas de crédito e a investigação do porquê da não utilização dessas linhas de crédito para a modernização e melhoria da cadeia no geral. Além disso existem lacunas como a questão relacionada a sucessão que carecem de pesquisas no setor ainda pouco estudado por pesquisadores e órgãos governamentais principalmente sobre a organização e governança da cadeia produtiva.

Em resumo, os produtores de hortifruticultura desempenham um papel vital na promoção do desenvolvimento econômico, nutrição adequada e sustentabilidade. Seu trabalho não apenas abastece as populações com alimentos saudáveis, mas também impulsiona a atividade econômica em múltiplos níveis.

REFERÊNCIAS

AMARO, G. B.; SILVA, D. M.; MARINHO, A. G. NASCIMENTO, W. M. Recomendações Técnicas para o Cultivo de Hortaliças em Agricultura Familiar. Embrapa, 2007. Disponível em: <https://www.infoteca.cnptia.embrapa.br/bitstream/doc/781607/1/ct47.pdf> Acesso em: 05/05/2022.

AZEVEDO, P. F. Comercialização de produtos Agroindustriais. In: BATALHA M.O. coord. Gestão Agroindustrial. 3ª ed., São Paulo: Ed. Atlas, 2011. Volume 1, Cap. 2. p. 63-112.

BARBIERI, M. G.; GERALDINI, F. Porque as Exportações Recordes de 2021 não se Sustentaram em 2022. Revista Hortifruti Brasil, 2022. Disponível em: <www.hfbrasil.org.br>. Acesso em: 25/11/2022.

BARBIERI, M. G.; MENDES, A. R.; CASTILHA, B. R.; BANDORIA, C. Cresce o número de Gestoras Femininas Rurais. Revista Hortifruti Brasil, 2020. Disponível em: <www.hfbrasil.org.br>. Acesso em: 24/05/2022.

BARBIERI, M. G.; PALMIERI, F. G.; JULIÃO, L.; ROSELINO, A. B.; PACHECO, G.; NOVAIS, M. BOSQUEIRO, J. R. Brasil tem potencial para ser mais Forte no Mundo das Frutas. Revista Hortifruti Brasil, 2018. Disponível em: <www.hfbrasil.org.br>. Acesso em: 10/06/2022

BATALHA, M. O. Gestão Agroindustrial. 3ª ed., São Paulo: Atlas, 2011. Volume 1.

BNDES - Banco Nacional do Desenvolvimento; PRONAF - Programa Nacional de Fortalecimento Da Agricultura Familiar. 2022. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br>> Acesso em: 28/10/2022.

BOTEON, M. Balanço do Impacto da Covid-19 no setor de HF em 2020 & Perspectivas 2021. Revista Hortifruti Brasil, 2020. Disponível em: <www.hfbrasil.org.br> Acesso em: 20/09/2022.

BRAGA, D.; BOTEON, M. Consumidor do Futuro; Mudanças de hábitos de consumo se consolidam, mesmo com o orçamento limitado do brasileiro. Revista Hortifruti Brasil, v. 231, 2023. Disponível em: <www.hfbrasil.org.br> Acesso em: 03/04/2023.

CADERNO DO CENSO AGROPECUÁRIO. Londrina, 2017. Disponível em: <http://repositorio.londrina.pr.gov.br/index.php/menuplanejamento/gpi/agropecuario/16438-caderno-do-censo-agropecuario-2017/file>> Acesso em: 06/08/2022.

CASTRO, R. H. Horticultura e sua importância para a agricultura no Brasil. 2019. Disponível em:< <https://agro20.com.br/horticultura/#o-que-e-horticultura>> Acesso em: 07/04/2022.

CEASA - Central de Abastecimento Estadual. Curitiba, 2022. Disponível em: <www.CEASA.pr.gov.br>. Acesso em: 02/06/2022.

CLEMENTE, E. C. A. A agricultura familiar e a questão da sustentabilidade: alguns pontos para o debate. *Ateliê Geográfico*, Goiânia-GO, v. 9, n. 3, p. 88–108, 2015. Disponível em: <<https://repositorio.bc.ufg.br/>> Acesso em: 20/09/2022.

COELHO, L. B. Cooperativas da agricultura familiar do Paraná: uma análise a partir da abordagem da Nova Economia Institucional (NEI). Porto Alegre, 2020. Repositório Digital UFRGS. Doi-<http://hdl.handle.net/10183/210791>.

DAMIM, A. T. A Economia Institucional do Programa de Alimentação Escolar e a Agricultura Familiar no Oeste Catarinense. Chapecó, 2016 Disponível em: <https://rd.uffs.edu.br/handle/prefix/1651>. Acesso em: 19/06/2023

DELEO, J. B. B.; CARDOSO, F. Mão de Obra Rural: Como produtores vem gerenciando a mão de obra em tempos de pouca disponibilidade de trabalhadores e salários em alta. *Revista Hortifruti Brasil*, 2015. Disponível em: <www.hfbrasil.org.br> Acesso em: 08/06/2022.

EUSÉBIO, G. S. TONETO JR, R. Uma Análise do Acesso ao Crédito Rural para as Unidades Produtivas Agropecuária do Estado de São Paulo: Um Estudo a Partir da Lupa. *Planejamento e Políticas Públicas*, v. 38, 2012. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/3984/5/PPP_n38_Analise.pdf>.

FAULIN, E.J.; AZEVEDO, P. F. Distribuição de Hortaliças na Agricultura Familiar: uma análise das transações. São Paulo, 2003. Disponível em: <www.iea.sp.gov.br/out/publicações/pdf/tecc3-1103pdf> acesso em 15/04/2023.

FONSECA, L. A. B. Fruticultura Brasileira: diversidade e sustentabilidade para alimentar o Brasil e o Mundo. 2017. Disponível em: <www.cnabrasil.org.br> Acesso em: 10/05/2022.

GERALDINI, F.; DELEO, J. P.; BARBIERI, M.; MARANGON, M.; BOTEON, M. Como os Hortifrúteis têm lidado com os extremos do clima neste verão 2021/2022. *Revista Hortifruti Brasil*, 2022. Disponível em: <www.hfbrasil.org.br>. Acesso em: 05/05/2022.

GIL, A. C. Como Elaborar Projetos de Pesquisa. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GUANZIROLI, C. Agricultura Familiar e Reforma Agrária no século XXI. Garamond, Rio de Janeiro, p. 15–26, 2001.

GUILHOTO, J.; ICHIHARA, S. M.; SILVEIRA, F. G.; DINIZ, B. P. C.; AZZONI, C. R.; MOREIRA, G. R. C. A Importância da Agricultura Familiar no Brasil e em seus Estados. 2007. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2408072>. Acesso em: 17/05/2022.

HENZ, G. P. Desafios enfrentados por agricultores familiares na produção de morango no Distrito Federal. *Revista Hortifruti Brasil*, v. 28, n. 3, 2010. Disponível em: <www.hfbrasil.org.br> Acesso em: 20/10/2022.

HOFRICHTER, M. Análise SWOT: /Quando usar e como fazer 1ºed. Porto Alegre 2017 Ed. Revolução eBook

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo Agropecuário 2017:** resultados definitivos. Rio de Janeiro, IBGE, 2017.

Contas Nacionais Trimestrais. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/home/cnt/nordeste>> Acesso em: 16/02/2023.

Desemprego. Disponível em: <https://ibge.gov.br/explica/desemprego.php>> Acesso em: 08/011/2022.

IPARDES (Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social). Disponível em: <<https://www.ipardes.pr.gov.br/Pagina/PIB-dos-Municípios>>. Acesso em: 03/05/2022

LIMA, A. F.; SILVA, F. G. A. IWATA, B. F. Agriculturas e agricultura familiar no Brasil: uma revisão de literatura. Retratos de Assentamentos, v. 231, 2019. Disponível em: <https://retratosdeassentamentos.com/index.php/retratos/article/view/332/294>. Acesso em: 02/04/02023.

LOURENZANI, A. E. B. S.; SILVA, A. L. Um Estudo da Competitividade dos Diferentes Canais de Distribuição de Hortaliças. Gestão & Produção, v. 11, n. 3, p. 385–398, 2004. Disponível em: <www.scielo.br/pdf/gp/v11n3/a11v11n3.pdf>. Acesso em: 28/04/2022.

LUENGO, R. F. A. JUNQUEIRA, A. H. Distribuição de Hortaliças no Brasil. Embrapa, 1999. Disponível em: <www.infoteca.cnptia.embrapa.br> Acesso em: 12/05/2022.

MADEIRA, N. R.; REIFSCHNEIDER, F. J.; GIORDANO, L. B. Contribuição portuguesa à produção e ao consumo de hortaliças no Brasil: uma revisão histórica. Revista Hortifruti Brasil, v. 26, n. 4, 2008. Disponível em: <www.hfbrasil.org.br> Acesso em: 26/06/2022.

MAPA (Ministério da Agricultura e Pecuária e Abastecimento). Disponível em: <<https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/noticias-2022/valor-da-produção-agropecuária-de-2022-e-estimado-em-r-1-188-trilhão>>. Acesso em: 01/10/2022

MARION, J. C.; DIAS, R.; TRALDI, M. C.; MARION, M. M. C. Monografia para os Cursos de Administração, Contabilidade e Economia. 2º. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MAROTTI, J.; GALHARDO, A. P. M.; FURUYAMA, R. J.; PIGOZZO, M. N. CAMPOS, T. N.; LAGANÁ, D. C. Amostragem em Pesquisa Clínica: Tamanho da Amostra. Revista de Odontologia da Universidade Cidade de São Paulo, São Paulo, v. 20, n. 2, p. 186–194, 2008. Disponível em: <<https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/231257/1/artigo-fluxo-alfacedo-livro.pdf>> Acesso em: 21/09/2022.

MASTRO, M. C. M.; MONTEBELLO, A. E. S.; SANTOS, J. A.; PEDROSO, M. T. M. Fluxo de Abastecimento de Alfases e suas Variedades: principais Regiões de Origem e Destino. 2022. Disponível em: [://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/231257/1/artigo-fluxo-alfacedo-livro.pdf](https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/231257/1/artigo-fluxo-alfacedo-livro.pdf)>. Acesso em: 30/06/2022.

MELO, P. C. T.; VILELA, N. J. V. Importância da cadeia produtiva brasileira de hortaliças. Brasília, 2007. Disponível em: <<http://www.abhorticultura.com.br/downloads/cadeia\produtiva.pdf>> Acesso em: 05/01/2022.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. Reforma Tributária, mudar o que é Preciso, Cuidando de quem Precisa. Disponível em: Disponível em: <<https://www.gov.br/economia/pt-br/aceso-a-informacao/acoes-e-programas/reforma-tributaria/valor-agregado>> Acesso em: 27/03/2022.

MILENA, L. A.; MIAN, M. L. A.; HACKMANN, R. F. Já Preparou Seu Sucessor? Revista Hortifruti Brasil, 2019. Disponível em: <www.hfbrasil.org.br> Acesso em: 17/10/2022.

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

_____. Institutions. Journal of Economic Perspective, v.5, p.97-112, Winter, 1991.

OLIVEIRA, I. M. de; PEREIRA, L. A. P. Logística e comércio internacional da fruticultura no Estado de Minas Gerais – Brasil. **GEOGRAFARES**, Vitória, n. 29, p. 28–53, jul./dez. 2019.

PORTUGAL, A. D. O Desafio da Agricultura Familiar. Embrapa, 2004. Disponível em: <www.embrapa.br/imprensa/artigos/2002/artigo.2004-12-07.2590963189/>. Acesso em: 30/04/2022.

RIBEIRO, C.; BRAGA, D.; BEZERRA, L. M. Pandemia caminha para o fim, mas Mudanças de Consumo nos Últimos Dois anos Devem ser Permanentes. Revista Hortifruti Brasil, 2022. Disponível em: <www.hfbrasil.org.br> Acesso em: 22/05/2022.

RIBEIRO, C.; BRAGA, D.; COUTINHO, M. Em Tempos de Covid-19, Setor de Hortifrúti se reinventa. Revista Hortifruti Brasil, 2020. Disponível em: <www.hfbrasil.org.br> Acesso em: 22/05/2022.

RODRIGUES, R. O agronegócio brasileiro é um caso de sucesso. Carta da agricultura, 2006. Disponível em: <www.alice.cnptia.embrapa.br> Acesso em: 10/11/2022.

SAES, M. S.M. Organizações e instituições. In ZYLBERSZTAJN, D. coord., Gestão dos Negócios Agroalimentares. São Paulo, Ed Pioneira, 2000. Cap. 8, pg. 165 – 186.

SALVADOR, C. A. Olericultura - Análise da Conjuntura Agropecuária. DERAL, 2018. Disponível em: <https://www.agricultura.pr.gov.br/sites/default/arquivos\restritos/files/documento/2019-09/olericultura\2019_v1.pdf>. Acesso em: 04/01/2022.

SALVADOR, C. A. Olericultura - Análise da Conjuntura. DERAL, 2019. Disponível em: <https://www.agricultura.pr.gov.br/sites/default/arquivos\restritos/files/documento/2019-09/olericultura\2019_v1.pdf>. Acesso em: 04/01/2022

SANTOS, V. F. GUIMARÃES, L. H. W. S.; NÓBREGA, T. C.; MOREIRA, F. G. A comercialização de hortaliças na agricultura familiar: Uma análise no Assentamento Santa Olga. *Revista do Desenvolvimento Social*, Nova Andradina - MS, n. 16/01, 2015. Disponível em: <http://www.periodicos.unimontes.br> Acesso em: 05/05/2022.

SEBRAE. Agronegócio: Horticultura. 2017. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br> Acesso em: 10/05/2022.

SECRETARIA DA AGRICULTURA E DO ABASTECIMENTO. 2020. Disponível em: <https://www.agricultura.pr.gov.br> Acesso em: 10/01/2022.

SILVA, I. D. A Fruticultura e sua Importância Econômica, Social e Alimentar. Ourinhos SP, v. 11, n. 1, p. 3–10 e 23, 2019. Disponível em: www.fatecourinhos.edu.br Acesso em: 10/05/2022.

SOARES, A. F.; BORGATO, E. A. Agricultura, Melhorar a Competitividade dos Pequenos Produtores. *Revista Hortifruti Brasil*, São Paulo, v. 13, p. 9–15, 2012. Disponível em: Acesso em: 10/01/2022.

SOUSA, E. P. ; CAMPOS. A. C. Impactos de melhorias tecnológicas, organizacionais e de transporte sobre a competitividade da fruticultura irrigada no Ceará. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, Brasília, v. 60, n. 3, 23 p., 2022.

SOUZA, H. G.; TABOSA, F. J. S. CAMPOS, K. C.; VIEIRA FILHO, J. E. R.; NEDER, H. D. Análise da Projeção Espacial da Fruticultura no Nordeste Brasileiro. *Rev. Econ., NE*, Fortaleza, v. 49, n. 4, p. 121–141, 2018. Disponível em: <https://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/edicoes/110/mat\capa.pdf> Acesso em: 30/06/2022.

VILELA, N. J. HENZ, G. P. Situação Atual da Participação da Hortaliças no Agronegócio Brasileiro e Perspectivas Futuras. *Caderno de Ciência & Tecnologia*, Brasília, v. 17, n. 1 p. 71–89, 2000. Disponível em: <http://webnotes.sct.embrapa.br/pdf/cct/v17/cc17n104.pdf> Acesso em: 20/04/2012.

ZANATTA, P. PIB do Agronegócio registra crescimento de 8,36% em 2021. São Paulo, 2021. Disponível em: www.cnnbrasil.com.br. Acesso em: 27/10/2022

ZYLBERSZTAJN, D. Estrutura de Governança e Coordenação do Agribusiness: Uma Aplicação da Nova Economia das Instituições. 1995. 239 f. Tese (Doutorado em Agronegócio) - Universidade de São Paulo.

ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. Economia e Gestão dos negócios Agroalimentares. São Paulo: Ed. Pioneira, 2000.

ZYLBERSZTAJN, D. O Papel dos Contratos na Coordenação Agroindustrial: Um Olhar Além dos Mercados. Texto produzido para a introdução do XLII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, 2005

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

APÊNDICE

Questionário de entrevista a ser aplicado com os produtores de Hortifruticultura que comercializam seus produtos no CEASA- Londrina

O objetivo deste questionário é conhecer melhor os produtores da região de Londrina-Pr e o quanto a tributação brasileira está ou não influenciando sua saúde financeira e seu desempenho no mercado competitivo. O nome dos produtores será mantido em sigilo sendo os dados utilizados únicos e somente para a execução dessa pesquisa.

- 1) Identificação do Produtor.
- 2) Município que é sua propriedade.
- 3) Área Cultivada de hortaliças em hectares?
- 4) Quantos anos de mercado?
- 5) Possui alguma outra atividade em conjunto com a produção de hortifruti?
() sim () não
- 6) Se sim, qual atividade?
- 7) Participa de alguma cooperativa?
() sim () não
- 8) Se sim, qual cooperativa?
- 9) Utiliza linhas de crédito para a agricultura familiar, ou algum outro tipo?
() Sim () Não
- 10) Se sim, qual linha?
() Pronaf () Fname agrícola () Pro irriga () Moderagro () Moder frota
- 11) Se não, por quê? Qual a dificuldade?
() Não tem conhecimento sobre linhas de crédito () Muita burocracia () Nunca procurou
por linhas de crédito () Outros
- 12) Possui funcionário?
() Sim () Não

- 13) Se sim, quantos?
- 14) Valor da folha de pagamento.
- 15) Quais os produtos cultivados?
- 16) Como você determina o preço de seu produto?
- 17) Período anual que mais comercializa?
- 18) Vendem para algum supermercado de forma direta sem passar pelo CEASA?
- 19) Possui contrato de fornecimento com algum supermercado?
- 20) Qual a importância do CEASA para a comercialização do seu produto?
- 21) Quantas vezes por semana comercializa no CEASA durante o ciclo de produção?
- () Uma vez por semana () Duas vezes por semana () Três vezes por semana
- 22) Faturamento mensal bruto.
- () menos de 20 mil () entre 20 e 50 mil () entre 50 e 100 mil () mais de 100 mil
- 23) Quais as maiores dificuldades enfrentadas pelos produtores de Hortifruticultura nos anos em que está nesse mercado?
- 24) Acredita que a pandemia covid-19 contribuiu de alguma forma para a melhoria ou piora do mercado em que está inserido?
- 25) Como você acredita que o governo poderia ajudar mais o produtor de hortifruticultura?
- () sim () não
- 26) Se sim, como?