

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO *STRICTU SENSU* EM ADMINISTRAÇÃO

ROBSON NOGUEIRA TOMAS

**AS INSTITUIÇÕES INFORMAIS NO PROCESSO DE
PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO PARA AGRICULTURA
DE BASE FAMILIAR**

CAMPO GRANDE - MS
2010

ROBSON NOGUEIRA TOMAS

**AS INSTITUIÇÕES INFORMAIS NO PROCESSO DE
PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO PARA AGRICULTURA
DE BASE FAMILIAR¹**

Dissertação apresentada como requisito à obtenção do grau de Mestre em Administração pela Universidade Federal de Mato Grosso do Sul. Curso de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Administração.

Área de concentração em Gestão do Agronegócio.

Orientador: Dr. Renato Luiz Sproesser

**CAMPO GRANDE - MS
2010**

¹ Financiado com recursos do CNPq e bolsa de estudo CAPES

Tomas, Robson Nogueira.

As instituições informais no processo de planejamento estratégico para agricultura de base familiar / Robson Nogueira Tomas – Campo Grande, 2010.

81 f. Fig., Tabelas.

Orientador: Renato Luiz Sproesser

Dissertação (Mestrado em Administração) pelo Programa de Pós-Graduação *Strictu Sensu* em Administração. Departamento de Economia e Administração. Universidade Federal de Mato Grosso do Sul.

ROBSON NOGUEIRA TOMAS

**AS INSTITUIÇÕES INFORMAIS NO PROCESSO DE
PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO PARA AGRICULTURA
DE BASE FAMILIAR**

Esta dissertação foi julgada adequada para a obtenção do Grau de Mestre em Administração na área de concentração em Gestão do Agronegócio do Programa de Pós-Graduação *Strictu Sensu* em Administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul e aprovada, em sua forma final, em 10 de setembro de 2010.

Prof. Dr. José Nilson Reinert
Coordenador do Curso

Apresentada à Comissão Examinadora composta pelos professores:

Prof. Dr. Renato Luiz Sproesser
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Prof^a. Dr^a. Patrícia Campeão
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Prof^a. Dr^a. Marney Pascoli Cereda
Universidade Católica Dom Bosco

Dedico este trabalho à minha namorada Pámela Luján, aos meus pais José e Maria, ao meu irmão Renato, aos meus futuros sogros Pablo e Gladys e a todos os meus familiares, em especial tios e tias, que estiveram ao meu lado durante esse tempo de aprendizagem e trabalho.

Dedico sobremaneira ao meu orientador, um entusiasta pela carreira docente e pesquisa científica.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por tudo que alcancei em todos os dias, desde o meu despertar para cursar o mestrado até a finalização dessa dissertação.

Agradeço à sociedade brasileira, que por meio da universidade pública contribuiu para que eu pudesse avançar em minha formação humana e profissional. Agradeço, também, a CAPES e ao CNPq pela bolsa de estudo e apoio financeiro.

Agradeço sobremaneira ao meu orientador e amigo Renato Luiz Sproesser por todo incentivo e apoio pela opção da carreira acadêmica. Assim como pela sua admirável disponibilidade ao longo de todo esse tempo e pelo gosto que sempre demonstrou pelo meu trabalho e por minha escrita.

De maneira geral, agradeço a todos os professores do Programa de Pós-Graduação em Administração e a todos os funcionários do Departamento de Economia e Administração, especialmente à Rosali.

Da mesma forma agradeço a todas as pessoas que nos receberam e contribuíram para o desenvolvimento desta pesquisa, maiormente, à Professora Dalva Mirian Aveiro e aos trabalhadores da agricultura familiar que foram entrevistados. Agradeço a eles pelo tempo cedido durante as entrevistas e pela experiência compartilhada, sem a qual não seria possível concluir este trabalho. Ressalto que passei a torcer pelo sucesso dos agricultores familiares desde o momento em que conheci suas realidades.

Agradeço aos muitos amigos que fiz na UFMS, de maneira muito especial, agradeço à minha turma de colegas do mestrado por todo o tempo de convivência, por partilhar conhecimentos, experiências, ideais e sonhos. A eles não poderia deixar de agradecer, também, pelo companheirismo e pelos churrascos que fizemos.

Agradeço a todos que contribuíram diretamente com este trabalho e que com suas críticas e sugestões o enriqueceram, especialmente, às Professoras Mayra Bittencourt e Patrícia Campeão, das quais recebi várias contribuições teóricas ao longo da pesquisa.

Por fim agradeço aos meus familiares, pelo apoio incondicional, pela paciência e compreensão nos momentos de tensão e ausência. Por último, porém não menos importante, agradeço pela amizade das várias pessoas com as quais convivi na universidade e na cidade de Campo Grande.

RESUMO

Tomas, Robson Nogueira. **As instituições informais no processo de planejamento estratégico para agricultura de base familiar.** 81 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Curso de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campo Grande, 2010.

Orientador: Renato Luiz Sproesser
Defesa: 10/09/2010

A agricultura familiar brasileira passou por transformações positivas nos últimos anos visando, principalmente, auxiliar a distribuição de riquezas e promover o desenvolvimento da sociedade como um todo. Só que mesmo com avanços significativos, é possível observar que ainda existem lacunas não preenchidas no que se refere ao seu desenvolvimento efetivo, sobremaneira, no que diz respeito à agricultura familiar de base assentada. Sob esta perspectiva Vilanova (2005) elaborou, a partir de referenciais teóricos, um modelo de planejamento estratégico para a agricultura de base familiar. Entretanto, mesmo quando aplicado em um assentamento, o modelo não se mostrou suficiente para auxiliar o desenvolvimento econômico desses produtores; logo se questionou se existem outros elementos – além dos que são contemplados no modelo – que também podem impactar sobre este contexto. Partindo do pressuposto de que entre esses elementos encontram-se as convenções, esta pesquisa objetivou analisar o efeito das instituições informais na consolidação de um modelo de planejamento estratégico para agricultura familiar (de base assentada e não assentada) do Estado do Mato Grosso do Sul. Para tanto foram coletados dados quantitativos por meio de pesquisa indireta e dados qualitativos através de entrevista com questionários semi-estruturados aplicados junto às lideranças da amostra pesquisada. Os resultados indicam que embora haja uma considerável gama de possibilidades e de fatores que podem afetar a promoção do desenvolvimento da agricultura de base familiar, nenhuma se faz mais significativa do que a falta de assistência para o conhecimento técnico. Nessa direção, questionou-se em certa medida se o modelo proposto por Vilanova (2005) deveria passar por uma reformulação, ou seja, se novas variáveis deveriam ser acrescentadas a ele. No entanto, parte das variáveis que explicavam os problemas encontrados direcionou os pesquisadores para o entendimento de que não é o modelo que é ineficaz, mas sim que o ambiente no qual ele está sendo aplicado não é propício ao sucesso. Dessa maneira, conclui-se que o conhecimento técnico tem importância fundamental na aplicação do modelo, e conseqüentemente, na viabilização financeira dos produtores que sobrevivem da agricultura familiar. Não obstante, verificou-se que o ambiente adequado para a implantação do modelo de planejamento estratégico para a agricultura familiar, assentada ou não, deve conter intensa presença de assistência na busca do conhecimento técnico, principalmente, nos anos iniciais da atividade. Outrora, a pesquisa evidenciou, também, que havendo conhecimento técnico, este supre, inicialmente, a ausência de convenções e capital social.

Palavras-chaves: extensão rural, assentamentos, modelo de planejamento.

ABSTRACT

Tomas, Robson Nogueira. **As instituições informais no processo de planejamento estratégico para agricultura de base familiar.** 81 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Curso de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campo Grande, 2010.

Orientador: Renato Luiz Sproesser
Defesa: 10/09/2010

Informal institutions in strategic planning for family-based agriculture.

The Brazilian family agriculture has undergone positive changes in recent years aimed primarily to assist the distribution of wealth and promote the development of society as a whole. Except that, even with notable advances we are seeing that there are still some unfilled gaps in relation to its effective development, especially with regard to family farming based on the seated. From the perspective of Vilanova (2005) elaborated from theoretical frameworks, a model of planning for family-based agriculture. However, even when applied to a settlement, the model was not sufficient to assist the economic development of the producers, just wondered if there were other factors - beyond those that are included in the model - which also can impact this context, for example, informal institutions. In this direction, this research aimed to analyze the informal institutions in the consolidation of a strategic planning model for family-based agriculture (seated or not) of the State of Mato Grosso do Sul were collected for both quantitative and qualitative data through interviews by semi-structured questionnaires with leaderships of the sample. The results indicate that although there is a considerable range of possibilities and factors that may affect the promotion of the development of family-based agriculture is no more significant than the lack of extension of the public apparatus. Along these lines, questioned whether some extent the model proposed by Vilanova (2005) should undergo an overhaul, that is, if new variables should be added to it. However, it was observed that some of the variables that explain the problems encountered directed the researchers to understand that is not the model that is ineffective, but the environment in which it is being applied is not conducive to success. Thus, it appears that technical knowledge is paramount in applying the model, and consequently, the financial viability of producers surviving family farming. Nevertheless, it was found that the appropriate environment for the deployment of strategic planning model for family farms seated or otherwise, must contain an intense presence of assistance to technical knowledge, especially in the early years of activity. Formerly, the survey showed also that there is technical knowledge, this removes, initially, the lack of conventions and social capital.

Key-words: extension rural, settlements, planning model.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Mapa de Mato Grosso do Sul com Localidades Pesquisadas	21
Figura 2: Modelo de Planejamento para Agricultura Familiar	30

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Abordagem Sobre as Variáveis Teóricas	20
Quadro 2: Características Gerais da Amostra	44
Quadro 3: Características de Planejamento de Produção	50
Quadro 4: Principais Diferenças das Convenções	54
Quadro 5: Principais Diferenças de Capital Social	56
Quadro 6: Síntese das Principais Diferenças	60

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	12
1.1. PROBLEMÁTICA	15
1.2. OBJETIVOS	17
2. MÉTODO.....	18
2.1. PROCEDIMENTO DE COLETA DE DADOS	19
2.2. DEFINIÇÃO DOS CASOS ESTUDADOS	20
3. REVISÃO TEÓRICA	22
3.1. A AGRICULTURA FAMILIAR NO CONTEXTO DESTE TRABALHO	22
3.1.1. <i>Relações sociais na agricultura familiar</i>	24
3.1.2. <i>Assentamentos rurais</i>	26
3.1.3. <i>Extensão rural</i>.....	27
3.1.4. <i>Modelo de planejamento estratégico para agricultura de base familiar</i>.....	29
3.2. TEORIA INSTITUCIONALISTA	32
3.2.1. <i>Economia dos Custos de Transação</i>.....	33
3.2.2. <i>As Instituições</i>.....	34
3.2.3. <i>Teoria Econômica das Convenções</i>.....	37
3.2.4. <i>O capital social</i>	41
4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	44
4.1. RESUMO DAS CARACTERÍSTICAS GERAIS DA AMOSTRA	44
4.2. RESUMO DAS CARACTERÍSTICAS DO PROCESSO DE PLANEJAMENTO.....	50
4.3. CARACTERÍSTICAS DAS CONVENÇÕES NA AMOSTRA	54
4.4. CAPITAL SOCIAL	56
4.5. O CASO DOS PRODUTORES ORGÂNICOS DO ENTORNO DE CAMPO GRANDE	58
5. DELINEAMENTO DO CONTEXTO FAVORÁVEL À APLICAÇÃO DO MODELO PROPOSTO POR VILANOVA (2005).....	60
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	64
7. REFERÊNCIAS.....	70
8. ANEXO (QUESTIONÁRIO).....	76

1. INTRODUÇÃO

Parte significativa dos países desenvolvidos sempre creditou à agricultura familiar um dos pilares do seu dinamismo econômico, no sentido de auxiliar a distribuição de riquezas e promover o desenvolvimento da sociedade como um todo. Sob esta perspectiva, é oportuno ressaltar que o desenvolvimento de um país pode ser diretamente relacionado ao desenvolvimento de sua agricultura familiar e esta depende, em grande parte, de políticas agrárias eficazes, principalmente, no que diz respeito à agricultura familiar coletiva (HEREDIA *et. al.* 2001; PAULILLO, 2001).

A análise das experiências de reforma agrária em várias partes do mundo demonstra que os processos são bastante complexos e dependem diretamente de circunstâncias específicas de natureza política, econômica, cultural, social, religiosa e da disponibilidade de recursos naturais característicos de cada situação (BARRACLOUGH, 2001). Entretanto, na América Latina de forma geral, e no Brasil acentuadamente, a viabilização econômica e social dos agricultores familiares foi historicamente prejudicada, e mesmo contrariada, em decorrência de políticas públicas ineficientes (CHONCHOL, 1994).

A reforma agrária brasileira surgiu no final da década de 1950, juntamente com o processo de industrialização do país. No entanto, somente após o ano de 1964 foram tomadas ações que permitissem sustentação à sua efetivação. A primeira dessas ações foi a adição do Estatuto da Terra (Lei nº 4.504 de 1964), medida pela qual foram criados o Instituto Brasileiro da Reforma Agrária (IBRA) e o Instituto Nacional da Colonização e Reforma Agrária (INCRA).

Com o decreto de nº 1.110, de julho de 1970, foi criado o Instituto Nacional da Colonização e Reforma Agrária (INCRA) e em 1999, por meio da Medida Provisória nº 1.911-12 foi instituído o Ministério de Política Fundiária e do Desenvolvimento Agrário que, atualmente, se denomina Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA).

Entre os anos de 1970 a 1999, o INCRA desapropriou mais de 44 milhões de hectares de terra e alojou, no mesmo período, aproximadamente 689 mil famílias em mais de sete mil assentamentos existentes no país (FERNADES e RAMALHO, 2001).

De acordo com Gasques e Villa Verde (1998), entre 1995 e 1997, foram gastos mais de US\$ 900 milhões anuais, por parte do Governo Federal, especificamente com a reforma agrária, um aumento expressivo se comparado com o período de 1981 a 1986, quando os

valores oscilaram entre US\$ 1,7 milhão, no ano de 1981 e US\$ 31,5 milhões, no ano de 1986.

Para o Ministério do Desenvolvimento Agrário (BRASIL, 2006), a reforma agrária avançou significativamente nos últimos anos, no sentido de distribuir terras para assentamentos. Entre o período de 1999/2002 as áreas destinadas à reforma agrária somaram 8.848.840 milhões de hectares, enquanto que no período de 2003/2005 somaram 22.487.475 milhões de hectares, ou seja, um aumento de 154% respectivamente. Concomitantemente, o número de famílias assentadas, que em 2003 somaram 36,3 mil, saltou para 136,4 mil, no ano de 2006, perfazendo um aumento de 275%.

Nessa direção, segundo Pinto (1996), ao incorporar terras que se encontram ociosas ao processo produtivo da agricultura, a reforma agrária deveria ter impactos de natureza socioeconômica sobre a sociedade, tais como: criação direta e indireta de empregos a baixo custo, aumento da oferta de alimentos e matérias primas para o mercado interno, aumento da arrecadação tributária, melhoria da qualidade de vida, redução da imigração rural-urbana, redução dos problemas urbanos decorrentes do crescimento das cidades e redução da mão-de-obra ociosa nas cidades.

Segundo Chaddad (2006) os gastos anuais em políticas agrárias e para agricultura familiar, entre 1985 e 2005, os gastos passaram de R\$ 1,3 bilhão para R\$ 4,9 bilhões ao ano, o que representou uma participação crescente nos gastos totais do setor, passando de 6% no governo do Presidente José Sarney (1985/1990), para 45% no primeiro mandato do governo Lula (2003 a 2006). Notadamente, tais ações buscaram, de um lado, reconhecer o papel da agricultura familiar como meio de melhor atender aos interesses sociais do país e, de outro, suprir as necessidades referentes a sustentabilidade dos assentamentos rurais.

Entretanto, de acordo com trabalho realizado pela Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO, 2008), a maioria dos assentamentos brasileiros sofre de um baixo padrão de desenvolvimento devido a fatores como: a falta e/ou péssima condição das estradas internas e de acesso aos assentamentos, dificultando ou impedindo o escoamento da produção e a relação com os mercados locais; a falta ou ineficiência da assistência técnica e; a quase total inexistência de organização produtiva dos assentados. Neste contexto de dificuldades no que diz respeito processo produtivo dos produtores assentados, é possível indagar se existem outros elementos que implicariam na falta de desenvolvimento (FAO, 2008).

Ao analisar a dinâmica econômica e o desenvolvimento social em assentamentos rurais Leite (2005) verificou que a qualidade de vida das famílias assentadas, via de regra, é deficiente, sendo que, muitas vezes, as famílias assentadas são condicionadas a manter uma cultura de subsistência, quando não abandonam a terra, ou a transferem a terceiros. De acordo com o mesmo autor, esta situação apresenta como resultado um ciclo vicioso, pois os agricultores que abandonam a terra, quase sempre se deslocam para a periferia dos médios e grandes centros urbanos e ficam na maioria das vezes vivendo de forma precária, dentro dos cinturões de pobreza que se formam no entorno das grandes cidades.

Alguns resultados de pesquisas ressaltam que a eficiência da reforma agrária, como solução econômica e social, só será conseguida se as pequenas propriedades se voltarem para a produção em escala comercial, de forma competitiva. Entretanto, para ser competitivo o assentamento deve dispor de um modelo de planejamento de modo a elevar as oportunidades sociais e a viabilidade da economia local (BONES, 2006).

Com objetivo de contribuir para a busca de soluções no que se refere ao desenvolvimento de assentamentos rurais, Vilanova (2005) elaborou, a partir de referenciais teóricos sobre modelos de planejamento estratégico, um modelo de planejamento para a agricultura familiar coletiva. O modelo é claramente orientado para o mercado, entendendo-se que a compreensão deste é fator fundamental para a viabilidade da agricultura familiar coletiva, bem como dos assentamentos no Brasil. Entretanto, é possível observar que, no referido modelo, existem algumas lacunas não preenchidas no que se diz respeito ao desenvolvimento da organização coletiva, principalmente, no que se refere à ausência de capital social entre os assentados, fato que, segundo a literatura, provoca efeitos negativos sobre os recursos comuns e sobre todo o tecido social (PUTNAM, 1993).

Sendo assim, a agricultura de base familiar, que representa uma maneira de organização social e de ocupação do espaço geográfico pelo homem do campo, ainda carece de análises sobre um modelo de planejamento que considere a organização de natureza coletiva, principalmente, no que diz respeito ao fortalecimento das relações sociais no processo de desenvolvimento econômico e social dos assentamentos.

Sob esta perspectiva, a presente pesquisa tem por objetivo analisar o efeito das instituições informais no planejamento estratégico para agricultura familiar (assentados ou não) do Estado do Mato Grosso do Sul. A mesma se justifica devido ao fato de que a compreensão dos fatores e elementos condicionantes que envolvem a viabilização sócio-

econômica dos assentamentos rurais (em especial, as convenções) possibilitaria: i) avançar na consolidação de um modelo de planejamento estratégico para a agricultura familiar coletiva; ii) permitiria a inclusão de um novo elemento explicativo no contexto das relações sociais entre os agricultores familiares; iii) e, poderia trazer luz sobre alguns dos principais entraves na questão de como se explicaria a falta de sustentabilidade encontrada em parte significativa dos assentamentos rurais do Brasil.

Isto é relevante, principalmente quando se percebe com maior clareza, que as relações sociais podem, e devem, ser reforçadas na definição de políticas públicas para os assentamentos rurais, objetivando reforçar os laços cooperativos e fomentando a ação coletiva dos assentados. Assim, a consolidação de um modelo de gestão para a agricultura familiar coletiva permitirá que os atores sociais inseridos nessa discussão possam potencializar os recursos naturais e sociais de que dispõem, de modo a garantir a melhoria de vida das comunidades formadas pelos assentados. Não obstante, o momento atual é o mais adequado para tal consolidação, haja vista, principalmente, a postura do Governo Federal em incentivar este tipo de atividade.

1.1. Problemática

Mesmo com os avanços observados nas últimas décadas, o modelo brasileiro de reforma agrária não possibilitou plenas condições de desenvolvimento para a sociedade formada a partir de assentamentos, uma vez que, grande parte das famílias assentadas não consegue tornar economicamente viável o seu empreendimento, fato este que impulsiona tais famílias a criarem uma dependência viciosa das políticas públicas dos governos (PAULILLO, 2001).

Martins (2004), afirma que o programa brasileiro de reforma agrária fracassou na maioria dos casos, pois não têm proporcionado a desconcentração das terras e têm endividado as famílias beneficiadas que não conseguem viabilizar-se economicamente. Não obstante, as áreas adquiridas para esse fim não possuem infra-estrutura suficiente, ou seja, não têm água potável, não possuem estradas em condições adequadas de rodagem, saneamento básico, entre outros.

Corroborando com essa afirmação, diversos estudos têm indicado que a precariedade na infra-estrutura, dificuldade de acesso ao lazer, à educação, à assistência à saúde, bem como da dificuldade do escoamento da produção, tem sido as principais causas de evasão dos

assentamentos, sobretudo, para a população mais jovem (MEDEIROS, 2003).

Outro aspecto que chama a atenção, dentro deste contexto, é a realidade das relações sociais que nos assentamentos está muito aquém da desejada, como mostra Vilanova (2005: p.153), ao constatar a existência de diversos elementos que dificultam a construção de capital social entre as famílias assentadas, tais como “falta de percepção coletiva de pertencer à região, falta de proximidade cultural, ausência de confiança e reciprocidade, falta de compartilhamento de valores e crenças, entre outros”.

De maneira geral, existe duas visões distintas quanto ao papel de um assentamento rural, ou seja, como uma política social reguladora de conflitos sociais (ABRAMOVAY, 2002), ou como parte de uma política sócio-econômica de desenvolvimento (BARBOSA, 2001), com vista a dinamizar a economia local (MEDEIROS, 2003) contribuindo para a construção de identidade de pertencimento, a partir da vivência de experiências comuns (NEVES, 1999). A segunda visão, via de regra, é mais condizente com uma homogeneização dos interesses coletivos dos assentados.

Entretanto, ocorre que a homogeneização dos interesses, adquirida durante o processo de luta para a conquista da terra, no assentamento se dilui (ZIMMERMANN, 1999). Bittencourt (1998), em estudo para a FAO/INCRA, verificou que a organização social dos assentados influencia diretamente o desenvolvimento dos assentamentos, uma vez que os assentamentos menos desenvolvidos não apresentavam nenhuma forma organizativa social. Outro ponto destacado pelo mesmo autor em seu trabalho refere-se ao peso das instituições formais e informais no desenvolvimento dos assentamentos.

Nos últimos 20 anos, diversos autores, de distintas matrizes teóricas, têm apresentado um renovado interesse pelo papel das instituições na dinâmica do desenvolvimento econômico. De maneira geral, esse interesse se traduziu em trabalhos que analisaram o papel das instituições informais em vários segmentos da sociedade, pois entende-se que a ação coletiva entre as pessoas é uma alternativa para ativar o processo de desenvolvimento local (ZIMMERMANN, 1999).

Partindo, então, da premissa que as relações entre assentados se dão, em grande parte, por instituições informais, ou convenções, formula-se a seguinte problematização: Qual a importância das instituições informais como elemento estruturante na consolidação de um modelo de planejamento estratégico para agricultura de base familiar?

1.2. Objetivos

Este trabalho tem como objetivo geral analisar o efeito das instituições informais no planejamento estratégico para agricultura familiar de sete assentamentos rurais, uma gleba agrária e uma colônia de produtores orgânicos localizadas em Mato Grosso do Sul.

Especificamente pretende-se:

- Levantar bases conceituais sobre relações sociais na agricultura familiar, assentamentos, extensão rural e instituições informais;
- Identificar as condições de planejamento, produção, comercialização e renda na amostra participante da pesquisa;
- Buscar elementos que possam auxiliar a melhor aplicabilidade do modelo Vilanova (2005);
- Avaliar como as convenções podem influenciar o processo de planejamento estratégico para a agricultura de base familiar.

2. MÉTODO

Esta pesquisa será conduzida segundo os seguintes critérios propostos por Collis e Hussey (2005): a) quanto ao objetivo constitui um estudo exploratório; b) quanto ao processo é um estudo qualitativo-quantitativo e quanto à lógica se classifica como pesquisa indutiva. Ademais, trata-se de um estudo multicaseos com amostragem não-probabilística por conveniência, no qual, a coleta de dados se deu por meio de entrevista com questionário semi-estruturado do tipo *survey*.

Nessa direção, cabe ressaltar que se denominou por conveniência, no caso dos assentamentos pesquisados, devido ao fato de que os pesquisadores tiveram contato com os referidos assentamentos por intermédio da Incubadora de Tecnologia Social da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, sendo que essa incubadora faz visitas regulares a tais assentamentos. Assim, os pesquisadores se valeram dessas visitas para aplicação dos questionários. Nos casos da gleba Santa Terezinha e produtores do entorno de Campo Grande a conveniência se deu por serem casos anteriormente conhecidos pelos pesquisadores.

Este trabalho é uma pesquisa exploratória por analisar as implicações das instituições informais sobre as relações sociais de sete assentamentos rurais, uma gleba agrária e uma colônia de produtores orgânicos – todos do Estado do Mato Grosso do Sul – e sua influência sobre o planejamento estratégico dos mesmos (HAIR JR et al, 2005).

Quanto à classificação quantitativo-qualitativa, de acordo com Creswell (2007) se deve por juntar as técnicas e métodos de campo como observações e entrevistas a estudos tradicionais com dados quantitativos. Isso, de acordo com o autor, possibilita realizar uma triangulação entre as fontes de dados (quantitativos e qualitativos) e os resultados.

Sob essa perspectiva, é oportuno ressaltar que se optou, nesta pesquisa, pelo estudo de natureza quali-quantitativos porque envolvem análises empíricas e teóricas, de um caso particular, para a formulação de suposições que podem ser generalizadas.

Com relação à indução, cabe destacar que é a forma como o tema é abordado pelo pesquisador, em seu raciocínio e/ou argumentação, tendo como objetivo não só a produção de pensamentos, mas de orientar a reflexão (CERVO, BERVIAN e DA SILVA, 2007).

Ainda de acordo com esses autores o método indutivo busca generalizar resultados específicos de um ou certo número de casos para todas as ocorrências similares presentes ou futuras. Matar (2008), diz que esse método de generalizar resultados pode não fornecer a certeza de outros procedimentos de pesquisa. O autor esclarece ainda que, essas generalizações fornecem probabilidades, entrando em sintonia com o espírito experimental da

ciência, que se arrisca e salta, avançando cada vez mais.

Com relação ao estudo multicasos, também conhecido como estudo de caso, é oportuno mencionar que esta técnica é utilizada quando a pesquisa fica restrita a um determinado número de unidades. Estudos de caso geralmente envolvem profundidade e detalhamento do objeto estudado (VERGARA, 2005). A presente pesquisa valeu-se do estudo multicasos por se tratar de um estudo em nove locais distintos.

No que diz respeito à amostragem não-probabilística, a mesma se deu por opção dos pesquisadores. Neste caso, a amostragem envolveu a seleção das unidades de agricultura de base familiar que aceitaram fazer parte do estudo e forneceram as informações necessárias para a pesquisa (HAIR JR et al, 2005).

Nessa direção, a presente pesquisa se valeu também, no caso dos assentamentos visitados, da oportunidade de contato com os moradores assentados por meio do Projeto “UFMS vai a escola”, coordenado pela Professora Mirian Aveiro. Os pesquisadores aproveitaram as visitas desse projeto nos assentamentos para realizar entrevistas com os moradores, uma vez que, periodicamente, ocorrem visitas do referido projetos nas localidades pesquisadas.

2.1. Procedimento de coleta de dados

Para o levantamento de dados e de informações relevantes à investigação e à compreensão das questões propostas, foram utilizadas técnicas de documentação direta e indireta, e observação direta intensiva.

A técnica de documentação direta se deu por meio de pesquisas e consultas nos sítios de diversos órgãos governamentais, dentre os quais, INCRA, MDA, AGRAER, entre outros. Com relação à indireta, cabe destacar que os dados foram coletados no local em que os fenômenos ocorrem por meio da pesquisa de campo.

Por fim, a observação direta intensiva deu-se em duas maneiras: observação e entrevista. Com relação à entrevista, a mesma foi realizada considerando-se um questionário semi-estruturado que permitiu a comparação das respostas de diferentes indivíduos, que no caso é conhecido como *Survey*.

De acordo com vários autores (VERGARA, 2005; HAIR JR et al, 2005; CRESWELL, 2007; MARCONI e LAKATOS, 2008) uma entrevista deve seguir alguns parâmetros, os quais foram utilizados:

- Planejamento e estruturação da entrevista;

- Contato prévio para definir horário e local mais conveniente para a entrevista.
- Definição de uma técnica de registro das informações: optou-se pela escrita.
- Preparar uma forma de análise e transcrição dos dados.

Com relação a presente pesquisa cabe ressaltar que foram aplicados questionários semi-estruturados às lideranças dos assentamentos selecionados para pesquisa. Os questionários de entrevista a serem aplicados constituíram-se das seguintes variáveis, conforme Quadro 1.

VARIÁVEIS	REFERENCIAL	QUESTÕES
PERTENCIMENTO	BOURDIEU (1986), GRANOVETTER (1994), ABRAMOVAY (2002)	1.1 a 1.13
RACIONALIDADE LIMITADA	WILLIAMSOM (1985), FARINA <i>et al.</i> (1997), ZYLBERSZTAJN (1995)	1.14 a 1.21
PLANEJAMENTO	ANSOFF e MCDONNEL (1993), PORTER (1985)	1.42 a 1.56
ATIVO ESPECÍFICO	WILLIAMSOM (1985)	1.57 a 1.61
INDICAÇÃO DE INCERTEZA	WILLIAMSOM (1985), ZYLBERSZTAJN (1995)	1.62 a 1.65
CONVENÇÕES	BOLTANSKI e THÉVENOT (1987), ÓRLEAN (1994), SALAIS (1991) <i>apud</i> BENKO (1996), SYLVANDER (1992)	1.66 a 1.73
CAPITAL SOCIAL E RECIPROCIDADE	COLEMAN (1988, 1990), PUTNAM (1993), GROOTAERT (1998), MAUSS (1974), BOURDIE (1996), CAILLÉ (1998), TEMPLE (1997)	1.74 a 1.88

Quadro 1: Abordagem sobre as variáveis teóricas.

Fonte: Dados da pesquisa.

2.2. Definição dos casos estudados

Selecionou-se, por conveniência, com a finalidade de observação e aplicação dos questionários de entrevista nove casos de agricultura de base familiar, qual seja, sete assentamentos rurais, uma gleba agrária e o caso dos produtores orgânicos do entorno de Campo Grande, sendo que todos estão localizados no estado de Mato Grosso do Sul, conforme Figura 1.

- Assentamento Paulo Freire, localizado no município de Dois Irmãos do Buriti;
- Assentamento Vale Verde, localizado no município de Jaraguari;

- Assentamento Monjolinho, localizado no município de Anastácio;
- Assentamento Nova Esperança, localizado no município de Jateí;
- Assentamento Santa Mônica, localizado no município de Terenos;
- Assentamento Itamarati II, localizado no município de Ponta Porã;
- Assentamento Juncal, localizado no município de Naviraí;
- Gleba Santa Terezinha, localizada no município de Itaporã;
- Produtores Orgânicos do entorno de Campo Grande.

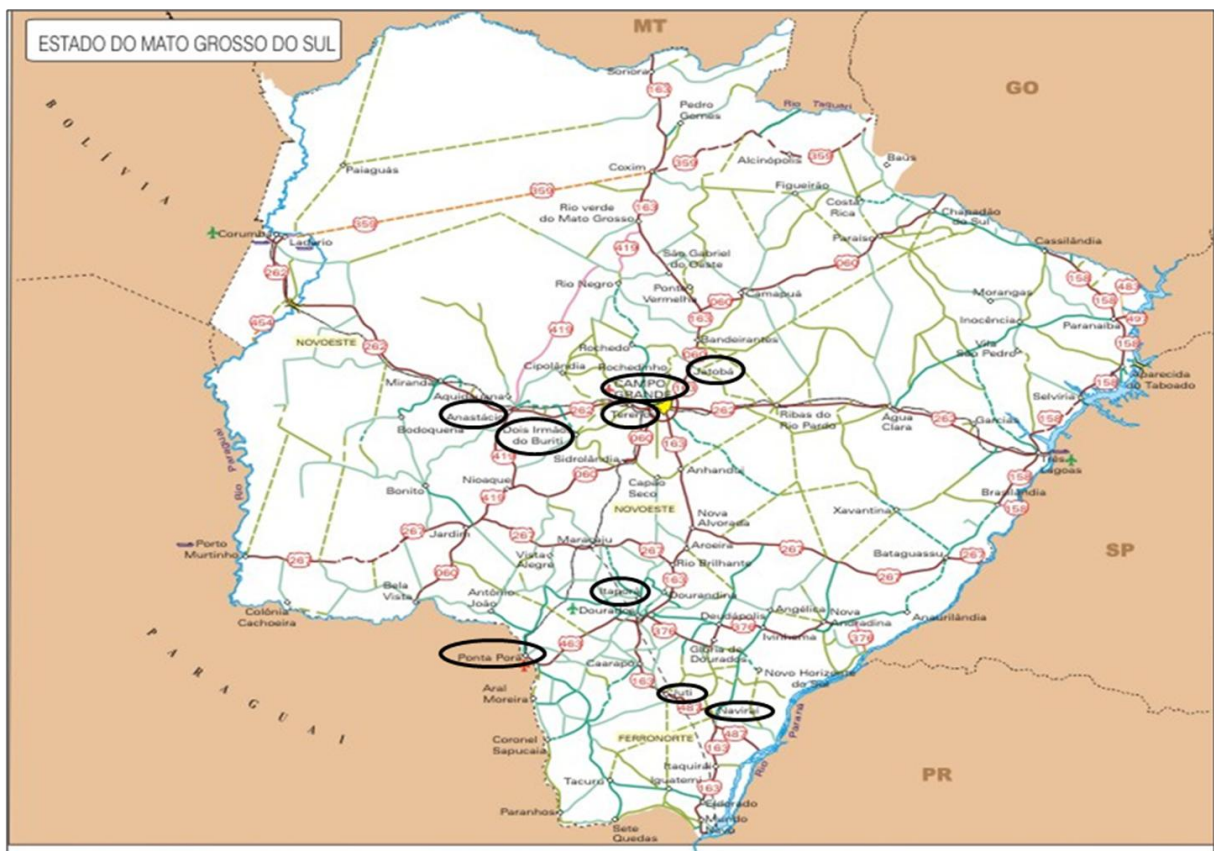


Figura 1: Mapa de Mato Grosso do Sul contendo localidades pesquisadas.
Fonte: Dados da pesquisa.

3. REVISÃO TEÓRICA

3.1. A agricultura familiar no contexto deste trabalho

Considerando-se que a agricultura familiar é um dos elementos centrais desta pesquisa, torna-se imprescindível a presença de um tópico que contemple alguns dos principais aspectos pertinentes à esta temática.

A agricultura familiar é entendida como uma unidade de produção na qual, o trabalho, a terra e a família estão intimamente relacionados. No Brasil, a agricultura familiar é responsável por grande parte dos estabelecimentos agrícolas e tem enorme importância econômica em diversas cadeias produtivas. Contudo, a maioria dos agricultores que se dedicam a esse tipo de produção não tem sua importância econômica e social reconhecida pela sociedade (SILVESTRO *et al.*, 2001).

Segundo Guanzirolli (2001), as estratégias de produção do agricultor familiar, ao contrário dos grandes produtores agrícolas, são baseadas na valorização dos recursos disponíveis internamente, no estabelecimento familiar e na sobrevivência da família. Para Carneiro (1998), a análise sobre a agricultura familiar tem privilegiado, como ponto de observação, as unidades de produção, de forma que estas estejam centradas na relação entre o produtor e o mercado, e, nas condições de responder às suas demandas.

Entretanto, Carvalho (2000a) alerta que, frequentemente predomina, nas análises centradas na unidade de produção, um viés reducionista, no qual, a lógica das relações sociais é reduzida à lógica do fator econômico, cujas atitudes estariam se movendo, exclusivamente, pelas necessidades do processo produtivo e pela sobrevivência física. Como decorrência desse processo surge o conceito de agricultura de subsistência que, para o autor, está em oposição à agricultura integrada ao mercado.

Tradicionalmente, a política agrícola brasileira sempre focou as grandes e médias propriedades capitalistas, fato que resultou em crescente marginalização dos pequenos agricultores familiares, reproduzindo um padrão de desenvolvimento rural excludente e desigual. Nessa direção, cabe destacar que, No Censo Agropecuário de 2006 foram identificados 4.367.902 estabelecimentos de agricultura familiar. Eles representavam 84,4% do total, mas ocupavam apenas 24,3% (ou 80,25 milhões de hectares) da área dos estabelecimentos agropecuários brasileiros. Já os estabelecimentos não familiares representavam 15,6% do total e ocupavam 75,7% da sua área (IBGE, 2006).

Não obstante, o recente processo de modernização da agricultura brasileira gerou o agravamento da chamada “questão agrária”, sendo que os problemas sociais do campo aumentaram, agravando o aprofundamento das desigualdades sociais e o aumento da pobreza rural, com reflexos contundentes nos grandes centros urbanos. Nesta perspectiva, o acirramento das questões sociais do país, principalmente, com o aumento dos conflitos no campo traz à tona a necessidade de se repensar a política agrícola brasileira e reconhecer a importância dos produtores familiares, tanto em termos socioeconômicos quanto ambientais.

Outro aspecto relevante neste contexto é o fato de a família desempenhar a função de agente integrador das relações sociais no interior dos estabelecimentos de agricultura familiar. Entende-se que a unidade familiar, neste caso, não se limita ao grupo de pessoas formado por laços consangüíneos ou de alianças, mas que deve ser percebida como um valor que integra seus membros, dando sentido às relações coletivas e impactando nas estratégias das referidas unidades no que diz respeito à atividade agrícola. Nessa direção, Carneiro (1998) contribuiu para o reconhecimento das seguintes categorias de agricultores familiares:

- a) Família agrícola de caráter empresarial: é caracterizada pela realização de uma produção orientada para o mercado, ou seja, buscando a satisfação de índices de rentabilidade e de produtividade crescentes. Esses agricultores, na maioria dos casos, beneficiados por uma situação favorável no passado (patrimônio herdado, acesso a saberes técnicos específicos, condições físicas de produção, etc.), lograram programar trajetórias ascendentes pautadas em um padrão hegemônico de modernização agrícola;
- b) A família camponesa: sua caracterização não reside na busca exclusiva de altas taxas de produtividade e de rentabilidades crescentes e sim no esforço de manter a propriedade familiar e realizar a atividade agrícola. O esforço realizado visando a preservação do patrimônio territorial familiar, se confunde aqui, com o exercício da atividade ainda que esta, em muitos casos, não seja mais capaz de garantir a manutenção do grupo familiar;
- c) A família agrícola rural-urbana: esse modelo de família rural repousa sobre um sistema de valores próprios que orienta a produção agrícola, não em função do lucro e da produtividade crescentes, mas visando a melhoria da qualidade de vida, sem deixar

de considerar a realidade do mercado e, obviamente, a capacidade de retorno financeiro dos empreendimentos. A diversificação da produção e das fontes de renda são características desse tipo de agricultura familiar. Essa nova forma de unidade familiar de produção estaria sendo engendrada pelos novos processos sociais ocorridos no campo, sendo que, sua principal caracterização é fruto da diversificação das atividades econômicas e da incapacidade da agricultura em prover renda suficiente para a manutenção das condições dignas de vida;

d) A família de assentados rurais com origem urbana: para quem a relação com a terra é uma alternativa às restrições do mercado de trabalho urbano onde a baixa remuneração da mão-de-obra desqualificada e o crescente custo social da cidade, impulsionaram a migração da cidade para o campo, como alternativa mais viável para a sobrevivência.

Apesar das diferenças observadas na tipologia, em termos conceituais, a “agricultura familiar” ou a “produção familiar” abrange uma gama variada de agricultores que vai desde a agricultura de subsistência à monocultura tecnificada, esta, orientada exclusivamente para as demandas do mercado (GARCIA FILHO, 1999).

3.1.1. Relações sociais na agricultura familiar

Entende-se que os produtores pesquisados caracterizam-se pelo modo de vida da agricultura familiar, os quais, internamente, produzem para o autoconsumo e comercializam o excedente a fim de suprirem as necessidades dos membros familiares.

Nessa direção, é importante notar que para esses agricultores são as relações sociais, em especial, relações de confiança, cooperação e reciprocidade que consolidam os laços e a permanência dos membros no campo (SILVESTRO *et al.*, 2001).

Sob esta perspectiva, o presente tópico objetiva o entendimento de como essas relações sociais ocorrem e de como podem influenciar ou afetar o desempenho socioeconômico dessas unidades de produção agrícola familiar.

Para Mauss (1974) a reciprocidade está baseada no ato de dar, de forma generosa e gratuita, de receber e de retribuir, formando um processo de solidariedade, ajuda mútua, fortalecendo a confiança, pois no ato de dar existe mais que uma mera troca, segundo o autor, existe todo um simbolismo presente que reforça valores humanos além dos valores

econômicos envolvidos.

Ao destacar que a reciprocidade advém de um ato de dar sem esperar a retribuição, Mauss (1974) entende, ser este, um ato desinteressado por quem dá, mesmo sabendo que quem recebe tende a retribuir. Entretanto, com relação a este aspecto, Bourdieu (1996) entende que não existe ato desinteressado, ou seja, aquele que dá espera a retribuição, a qual ocorrerá quando aquele que recebeu decidir. Porém, Tesche (2007) ressalta que no ato de dar e retribuir existe o elemento incerteza, isto é, quem recebe pode ou não retribuir. É sob esta perspectiva que Caillé (1998) aborda a temática, entendendo que no ato de retribuir está presente, intrinsecamente, a liberdade de retribuir ou não, numa valoração social que dimensiona a relação social estabelecida.

Temple (1997) observa que ninguém dá algo sem motivo, por isso ocorre a reciprocidade, pois o ato não é desinteressado, mas motivado pelo interesse com o outro e com o reconhecimento dele. É nesse sentido que Tesche (2007) afirma aflorar a reciprocidade das relações de vizinhança, que no meio rural, quase sempre, se transforma em relações de compadrio e amizade com um vizinho, materializando-se por meio de trocas de recursos materiais e apoios políticos entre as famílias.

Saborin (2003) destaca que também é possível encontrar reciprocidade nas relações sociais das instituições existentes no meio rural, tais como, associações, cooperativas de produtores, grupos religiosos, escola, sindicato, entre outros. Essas formas de reciprocidade são percebidas em grupos organizados a partir de relações de parentesco, a partir das relações de vizinhança e ou compadrio. Ainda segundo o autor, em todas essas relações há geração de reciprocidade nas formas de: confiança, solidariedade, compartilhamento e redistribuição.

Nessa direção, Tesche (2007) assevera que as relações sociais informais de reciprocidade influenciam, de forma determinante, as relações no dia a dia de uma comunidade, sendo que a confiança e a boa convivência entre eles tornam-se mais importante do que as regras escritas. Ainda segundo o autor, essa confiança não se obtém por meio de cláusulas contratuais, ao contrário, ela exige certo risco de acreditar que o outro com quem se relaciona, não vai trair, mas retribuir o bem recebido na rede social por ele ocupada.

Outro ponto importante da reciprocidade é a chamada Economia da Reciprocidade pesquisada por Polanyi (1980). De acordo com o autor, a reciprocidade é capaz de gerar formas de mercado diferenciadas. Nesse contexto, Saborin (2003) entende que a economia da reciprocidade apresenta importante fator de desenvolvimento para as famílias de agricultores rurais, pois é fator primordial da racionalidade econômica.

Chayanov (1974) ao estudar o antigo modo de vida dos camponeses compreendeu que

a forma com que a unidade se desenvolvia não dependia somente da racionalidade econômica, e sim, de fatores adicionais como a garantia de satisfação das necessidades dos membros que a constituía. Com esta compreensão, o autor verificou que, muitas vezes, para o homem do campo o econômico se submete ao social.

Entretanto, com o avanço do progresso técnico, a unidade de produção da agricultura familiar moderna pouco tem a ver com a antiga unidade de produção camponesa, como afirma Abramovay (1998: p. 117) “as unidades de produção agrícola familiar integraram-se plenamente às estruturas nacionais de mercado, transformando não só sua base técnica, mas, sobretudo, o círculo social em que estão inseridas. Para estes, os laços comunitários perderam o sentido e os códigos sociais, partilhados antes, não possuem mais as determinações de antigamente”.

Surge assim para Abramovay (1998) o modo de vida da agricultura familiar integrada plenamente às estruturas de mercado, e que Silva (1998) acrescenta estar estritamente vinculada ao modelo de Complexo Agro-Industrial – CAI.

Não obstante, observa-se que para enfrentar as dificuldades impostas por esta integração ao mercado, o fortalecimento das relações entre os agricultores familiares continua sendo um meio que oportuniza, aos mesmos, obterem um melhor desempenho socioeconômico (TESCHE, 2007).

3.1.2. Assentamentos rurais

O assentamento rural é uma criação do Estado e está sujeito à sua gestão. Ao criar o assentamento, o Estado torna-se responsável por viabilizá-lo como unidade de produção coletiva. O Estado assegura o acesso à terra, mas impõe parâmetros para a produção, tais como: uso de sementes selecionadas, defensivos agrícolas e fertilizantes certificados, entre outros (LEITE *et al*, 2004).

Entretanto, um assentamento de reforma agrária é um desafio tanto para as famílias que se instalam nele, quanto para os órgãos executores. Trata-se de construir uma realidade totalmente diferente da que eles tinham anterior ao assentamento, com recursos escassos, em condições de carências materiais e humanas. Outra questão importante neste contexto é que a inserção dos produtos produzidos pelos assentados no mercado tem que ser planejada e executada sob a lógica da produção agrícola atual, ou seja, organizada, ágil e eficiente de modo a atingir os mercados com quantidade, regularidade e preços competitivos (PDA Itamarati, 2004).

De acordo com Bones (2006: p. 43), “os grupos assentados concordam facilmente entre si na definição de objetivos e estratégias relativos à saúde, educação e infra-estrutura. No entanto, não se verifica tal facilidade de concordância quando o tema é produção e comercialização. Nestes itens observam-se duas posturas claramente definidas, e ambas potencialmente conflitantes para a organização: cada assentado quer cultivar o que quiser e cada grupo quer cultivar o que quiser”.

Além das dificuldades supracitadas, outros problemas são facilmente observados nos assentamentos: falta de infra-estrutura, impossibilidade de se agregar valor à produção, dificuldade na comercialização devido à falta de processamento e dependência dos chamados “atravessadores”, dificuldade no acesso aos créditos, carência de assistência técnica, isolamento das famílias dentro de seus lotes devido às grandes extensões dos assentamentos, entre outras. Como exposto acima, as causas dessas dificuldades às vezes são externas, isto é, de ordem estrutural, ou, às vezes são internas, frutos das próprias contradições presentes entre os assentados (LEITE *et. al.*, 2004).

De acordo com Estatísticas do Meio Rural (BRASIL, 2006), a agricultura familiar está presente em todos assentamentos rurais do Brasil. Notoriamente, a agricultura familiar tem sido ao longo dos anos a principal, e em muitos casos a única, fonte de renda do assentado. Ainda de acordo com o mesmo trabalho, a produção rural em assentamentos esteve distribuída em 2005 da seguinte forma: leite *in natura* 20,2%; mandioca 16,6%; milho 11,4%; feijão em grãos 8,1%; ovos 4,8%; arroz 4,7%; abacaxi 4,6%; soja 2,8%; inhame 2,4%; farinha de mandioca 2,4%; e, outros 22,1%.

Norder (2007) comenta que a comercialização de produtos agropecuários e o assalariamento, temporário ou permanente, de parte ou de toda a família, são as duas formas mais comuns de os assentados obterem renda. Ainda segundo o autor é da combinação de várias atividades, dentro e fora de sua unidade produtiva, que o assentado retira sua sustentação e reprodução social.

Cabe ressaltar que no estado de Mato Grosso do Sul cerca de 70% dos produtos agrícolas consumidos são oriundos da agricultura familiar. Neste estado, os produtores estão divididos entre 180 assentamentos espalhados por todas as regiões do estado, abrangendo cerca de quase 50 mil famílias (IBGE, 2007).

3.1.3. Extensão rural na oferta de conhecimento técnico

Embora ações extensionistas estejam registradas na história da antiguidade,

contemporaneamente, o termo teve origem na extensão praticada pelas universidades inglesas na segunda metade do século 19. No início do século 20, a criação do serviço cooperativo de extensão rural dos Estados Unidos, estruturado com a participação das universidades americanas, conhecidas como *land-grant colleges*, consolidou naquele país, p-ela primeira vez na história, uma forma institucionalizada de extensão rural (JONES e GRANFORTH, 1997).

A institucionalização efetiva de um serviço de assistência técnica e extensão rural (ATER) no Brasil se deu ao longo das décadas de 1950 e 1960, a partir da criação das associações estaduais de crédito e assistência rural (ACAR), coordenadas pela Associação Brasileira de Crédito (ABCAR), criada em 1956. Sob esta perspectiva, cabe ressaltar que o modelo brasileiro de extensão rural foi calcado no modelo americano, entretanto, no modelo brasileiro, os serviços não eram prestados diretamente por universidades e sim pelas ACAR. Tais associações eram entidades civis sem fins lucrativos, que prestavam serviços de extensão rural e elaboração de projetos técnicos para obtenção de crédito para obtenção de crédito junto aos agentes financeiros (SOARES, 2007).

Não obstante, é possível afirmar que o período mais crítico da extensão rural no Brasil ocorreu após a extinção da Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural (EMBRATER), em 1990, durante o Governo Collor, sob a égide de um modelo de Estado mínimo. Posteriormente, ao longo dos treze anos que se seguiram, a disposição de recursos, conhecimentos e tecnologias direcionadas ao desenvolvimento rural foram atividades cada vez mais escassas no meio rural (DIAS, 2008).

Em 1997, o INCRA criou o Projeto Lumiar como um programa emergencial para viabilizar serviços de assistência técnica aos assentados. No contexto das políticas de públicas, este projeto estabelecia um aparato institucional que possibilitava que os próprios produtores assentados, por meio de suas organizações de representação, contratassem os serviços de assistência técnica. De acordo com Altafin (1999), na prática, este projeto representou a terceirização dos serviços extensionistas aos assentados, em um contexto de crescente mobilização e pressão dos movimentos sociais em prol de ações de reforma agrária.

De acordo com Peixoto (2008), a partir 2003, o Brasil alavancou o processo de reconstrução da extensão rural, objetivando atender a agricultura familiar de forma efetiva, no entanto, segundo o mesmo autor, a oferta de extensão rural aos pequenos produtores agrícolas, ainda é insipiente em grande parte do Brasil.

No que diz respeito aos produtores assentados, a necessidade de apoio técnico especializado se torna crítica, ainda mais se for considerado que parte desses agricultores possuem pouca ou mesmo nenhuma experiência com a agricultura (LEITE *et. al*, 2004). Na maioria das vezes, a consolidação e a emancipação dos assentamentos dependem da elaboração de planos de desenvolvimentos e de projetos técnicos a serem financiados por programas de crédito, como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), em sua linha de crédito “A” dirigida especificamente aos agricultores assentados. No entanto, de maneira geral tem prevalecido, na elaboração de tais projetos, um tipo de ação extensionista descontínua, pontual e pouco participativa (BRUNO; DIAS, 2004).

3.1.4. Modelo de planejamento estratégico para agricultura de base familiar

Os primeiros projetos com o objetivo de auxiliar os assentados na gestão do seu empreendimento foram elaborados pelo Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA). Inicialmente, esses projetos não contemplavam a participação ativa dos assentados, que eram informados, somente, após a conclusão do mesmo (VILANOVA, 2005).

Atualmente a metodologia mais utilizada pelos assentamentos é a do PDA (Plano de Desenvolvimento do Assentamento) desenvolvido pelo INCRA, o qual aborda basicamente as funções organizacionais do assentamento (INCRA, 2000).

Nessa direção, Vilanova (2005) a partir de referenciais teóricos sobre modelos de planejamento estratégico, elaborou um modelo compatível com as necessidades da agricultura familiar de base coletiva, no qual, buscou-se analisar as variáveis e os fatores determinantes quanto à viabilização sócio-econômica de assentamentos rurais, dentre os quais, estudos realizados em diferentes regiões do Brasil, conforme figura 2.

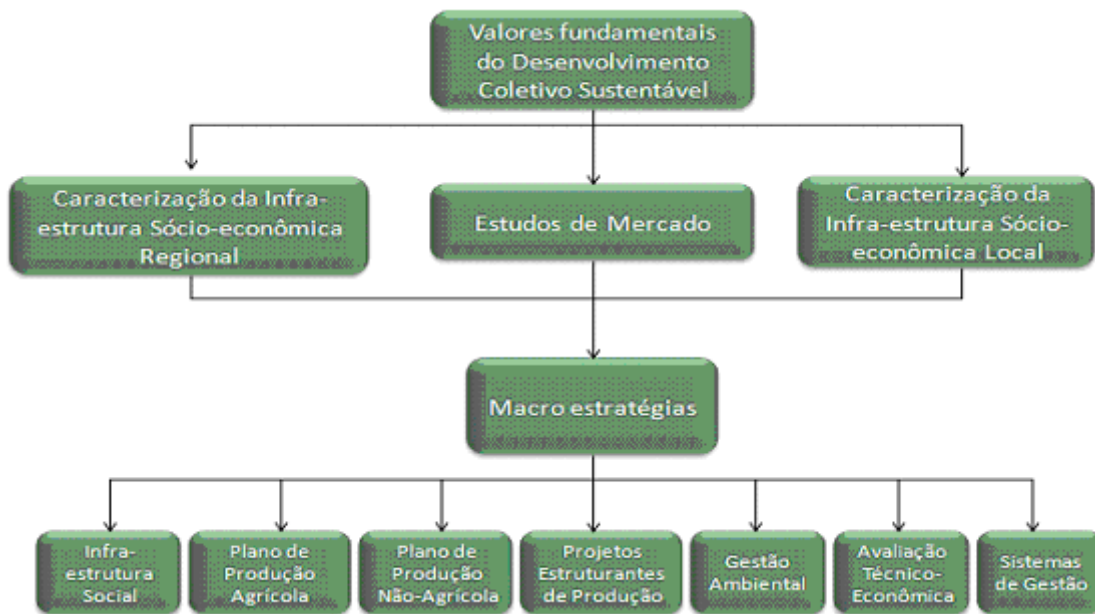


Figura 2 - Estrutura do Modelo de Planejamento estratégico da Agricultura Familiar Coletiva.
Fonte: VILANOVA (2005).

O modelo evidencia alguns elementos essenciais para o aumento da competitividade dos assentamentos rurais, sem negligenciar as questões sócio-culturais, que são, de acordo com o estudo, a base para o desenvolvimento coletivo sustentável.

O módulo “Valores Fundamentais do Desenvolvimento Coletivo Sustentável” trabalha a questão de valores de grupo, visão de futuro, bem como as aspirações e objetivos dos assentados por meio das lideranças de cada movimento social. Esta etapa é fundamental para o desenvolvimento de um planejamento estratégico que, além de participativo, deve ser desenvolvido com as lideranças dos movimentos e respaldado pelos assentados.

O módulo “Estudos de Mercado” propõe-se a identificar oportunidades mercadológicas para produtos agrícolas e agroindustriais, os quais devem ser previamente selecionados por especialistas que componham uma lista de produtos preferenciais para a pesquisa, mas não se limitando somente à lista. Deve ser obtido através de análise de dados secundários e primários, derivados dos principais centros de comercialização em nível local, regional e nacional.

Já o módulo “Caracterização da Infra-Estrutura Sócio-econômica Regional” procura conhecer as características sociais, econômicas e de infra-estrutura dos municípios vizinhos do assentamento visando melhor inseri-lo na região e verificar potencialidades, oportunidades e ameaças, baseadas nas condições existentes na micro-região ao redor do assentamento. Estas informações são levantadas a partir da análise de dados secundários (IBGE, Prefeituras, Governos Estaduais, e outros).

O módulo “Caracterização Sócio-econômica Local” busca conhecer características sócio-econômicas de cada um dos movimentos sociais inseridos no assentamento. Este módulo revela a realidade dos assentados, na qual frequentemente são identificados problemas financeiros devido a não existência de gestão no seu negócio, níveis de escolaridade e saúde precários, entre outros. As características sócio-econômicas devem ser obtidas nas entrevistas junto aos assentados.

O módulo “Infra-estrutura Social” busca identificar os elementos mínimos para a sobrevivência de pessoas que vivem em sociedade, tais como, habitação, água e esgotamento sanitário, energia elétrica, educação, saúde, sistema viário, segurança pública, lazer, cultura e esporte. Resultará na elaboração de projetos desenvolvidos de forma participativa.

O “Plano de Produção” é o módulo que tem como objetivo levantar as opções estratégicas de produção do assentamento, e auxiliar na definição dos produtos, qual a tecnologia de produção a ser utilizada, o manejo e correção do solo, a tecnologia de produção e mudas, os insumos necessários, a rotação de culturas, e o manejo dessas culturas.

O “Plano de Produção Não-Agrícola” trabalha as potencialidades dos assentados em relação ao turismo, principalmente o eco-turismo, que é um recurso não aproveitado ou pouco explorado. Este tipo de produção tem ganhado espaço progressivo e positivo na receitas das propriedades rurais, segundo o INCRA.

No módulo “Projetos Estruturantes de Produção” procede-se à análise e elaboração de projetos estratégicos de produção adequados para o desenvolvimento do Assentamento, tendo como resultado a criação de uma carteira de projetos estruturantes dos sistemas produtivos coletivos. Este módulo refere-se, basicamente, à elaboração de projetos de agregação de valor ao sistema produtivo, por exemplo, a irrigação coletiva e agroindustrialização. Devem ser elaborados com base nos estudos de mercado, valores e caracterização da infra-estrutura sócio-econômica regional, de forma participativa.

O módulo “Gestão Ambiental” coloca em evidência as questões que devem ser tratadas para a melhoria da qualidade de vida dessas famílias. Este item deve ser elaborado a partir de reuniões dos assentados com o grupo de gestores ambientais de formação multidisciplinar, com base nos princípios da biodiversidade, educação ambiental, legislação e licenciamento ambiental, recursos florestais e hídricos.

O módulo “Avaliação Técnico-econômica” objetiva mensurar a renda dos assentados para cada opção de produção indicada no projeto estruturante. Deve ser desenvolvido com o uso de simulações e diversos tipos de análises financeiras.

Por fim, o módulo “Sistema de Gestão” deve definir a forma ou modelo pelo qual se

dará a organização administrativa do Assentamento, a hierarquização, a forma jurídica, as formas de participação dos órgãos públicos, dentre outras questões relevantes. Deve contar com intensa participação dos assentados para sua elaboração, estudos de casos e dados secundários, sobretudo, pesquisas bibliográficas, são também recomendados.

O modelo aqui apresentado é claramente orientado para o mercado, entendendo-se que a compreensão deste é fator fundamental para a viabilidade da agricultura familiar coletiva, bem como dos assentamentos no Brasil. Entretanto, como mencionado antes, é possível observar que no referido modelo, existem algumas lacunas não preenchidas no que se diz respeito ao desenvolvimento da organização coletiva, principalmente, no que se refere ao estímulo do fortalecimento das relações sociais entre os assentados.

3.2. Teoria Institucionalista

A Teoria Institucional surge como uma nova forma de analisar o ambiente e os aspectos internos e externos em que os agentes econômicos estão inseridos, a partir de novos fatores que afetam diretamente os resultados das organizações.

Nessa direção, Carvalho, Vieira e Lopes (1999) afirmam que o processo desinstitucionalização pode ser descrito como a substituição dos fatores técnicos pelos valores na determinação das tarefas organizativas. Este enfoque desenvolveu-se, segundo os autores, em três orientações distintas: econômica, política e sociológica. Hall e Taylor (1996, *apud* THÉRET, 2003) preocupavam-se em avaliar a variedade de novos institucionalismos presentes no interior de uma mesma disciplina, mas sua grande contribuição está em identificar que em Ciência Política desenvolveram-se três novos institucionalismos e não apenas um, sendo eles: o institucionalismo histórico, o institucionalismo da escolha racional e o institucionalismo sociológico.

Théret (2003) descreve estes novos institucionalismos: na Economia está presente o institucionalismo da escolha racional, sob a forma da Nova Economia Institucional; o institucionalismo sociológico, da teoria das organizações, assume a forma de uma Economia das Convenções; e o institucionalismo histórico apresenta-se sob a forma de Teoria da Regulação. Para a realização deste trabalho, apenas os institucionalismos da escolha racional e sociológica serão abordados.

3.2.1. Economia dos Custos de Transação

A Economia dos Custos de Transação é um enfoque institucional para os estudos de classificação das organizações econômicas, onde as transações são as unidades básicas da análise. Comparativamente com outros estudos das organizações econômicas, Williamson (1985, *apud* SCHULTZ, 2001) descreve a ECT como: mais micro-analítica; consciente de seus supostos condutistas (incorporando pressupostos comportamentais na análise); introduz e desenvolve maior importância econômica às especificidades dos ativos; recorre à análise institucional; considera a empresa como uma estrutura de governança e não como uma função de produção com ênfase na tecnologia e propriedade e atribui maior peso às instituições contratuais.

Segundo Arrow (1969), citado por Williamson (1989), custos de transação são os custos de conduzir o sistema econômico, ou seja, os custos *ex-ante* de preparar, negociar e salvaguardar um acordo bem como os custos *ex-post* dos ajustamentos e adaptações que resultam, quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. North (1990) afirma que custos de transação são aqueles relacionados com o custo de mensuração dos atributos transacionados, os custos de proteção dos direitos de propriedade e o custo de monitorar e fazer cumprir os acordos estabelecidos.

Um ponto relevante e analítico para Coase, Williamson e outros autores é a racionalidade limitada e o oportunismo. Nesses dois conceitos comportamentais a tese de custos de transação é provada. O oportunismo manifesta-se na fraqueza da própria razão e consiste na busca do auto-interesse com astúcia (CONCEIÇÃO, 2000). O mesmo autor ainda coloca que a relação do oportunismo com a organização interna da firma se manifesta através da falta de sinceridade e honestidade nas transações.

Williamson (1991a) afirma que nos casos em que há relações de alta competitividade e intercâmbio, as tendências oportunistas apresentam pouco risco. Em outros casos, muitas transações que no início envolviam licitadores qualificados tornam-se, ao longo do processo de execução de contrato, e antes sua respectiva renovação, custosas e arriscadas quando a elas se une o oportunismo. Pitelli (2004) completa dizendo que tanto o oportunismo quanto a racionalidade limitada estão relacionados à característica de incompletude dos contratos, sendo condições necessárias para ter custos de transação.

Segundo Pitelli (2004), o sistema de governança é a forma como as transações ocorrem. Existem três formas de governança: transação direta de insumos e produtos no mercado (mercado spot); adoção de contratos para relacionar-se com outros agentes na

transação (forma híbrida); e integração vertical (forma hierárquica), em que a firma se encarrega de toda a produção e/ou comercialização de seus produtos.

A ECT analisa qual estrutura de governança é mais eficiente através da consideração dos seus pressupostos comportamentais (oportunismo e racionalidade limitada) e das dimensões da transação. Williamson considera três dimensões das transações pela Economia dos Custos de Transação: especificidade de ativos, incerteza e frequência. Conforme Farina et al. (1997), *apud* Pitelli (2004), os ativos específicos são aqueles que não podem ser reempregáveis sem perda de valor, tornando o investimento arriscado e gerando custos de transação.

Williamson (1991a: 281) entende que existem seis tipos de especificidade de ativos: a) especificidade locacional, em que a localização próxima economiza custos de transporte e armazenagem; b) especificidade de ativos físicos, que se refere à especialização do ativo necessária para produzir o produto; c) especificidade de ativos humanos, que se refere à necessidade de investimentos em capital humano para exercer a atividade; d) ativos dedicados, que são investimentos feitos para clientes específicos; e) especificidade de marca, que se refere a investimentos na marca de uma empresa; f) especificidade temporal, na qual o valor da transação está relacionado ao tempo em que ela é processada, intimamente ligada a produtos perecíveis.

A frequência relaciona-se com a recorrência ou regularidade da transação. Quanto maior a frequência, maior a possibilidade de diluir os custos de adoção de um mecanismo complexo por várias transações e maior a possibilidade de construção de reputação por parte dos agentes envolvidos na transação (PITELLI, 2004).

O grau de incerteza com o qual as transações estão sujeitas é relacionado à informação assimétrica e incompleta e a atitudes oportunistas (PITELLI, 2004). Para Williamson (1985), a especificidade dos ativos é o atributo mais relevante para os estudos das estruturas de governanças, pois, segundo Azevedo (1996) permite uma caracterização precisa e mensurável das relações. A essas três dimensões, Milgrom e Roberts (1992), *apud* Vilpoux (1997), adicionaram o grau de dificuldade em medir o desempenho da transação, característica que não aparece em Williamson, mas que pode ter um papel relevante em transações complexas.

3.2.2. As Instituições

O desenvolvimento econômico depende dos agentes que estão inseridos e das instituições que constituem o ambiente. Para Azevedo (1996), um dos pontos de apoio da NEI é o reconhecimento de que o desempenho de um sistema econômico é limitado pelo conjunto

de instituições que regulam o jogo econômico. Para Veblen, *apud* Conceição (2000), o conceito de instituição pode ser resumido como um conjunto de normas, valores e regras e sua evolução.

Conceição (2000) ressalta que os teóricos da evolução cultural chamam de instituição, a cultura ou os aspectos da cultura que afetam a ação humana e organizacional. Sob esta perspectiva, as instituições referem-se à complexidade de valores, normas, crenças e significados, símbolos, costumes e padrões socialmente aprendidos e compartilhados, que delineiam o elenco de comportamento esperado e aceito em um contexto particular. Esta visão está viva e bem viva na moderna sociologia (NELSON, 1995).

Segundo North (1991) instituições são restrições (normas) construídas pelos seres humanos, que estruturam a interação social, econômica e política. Elas consistem em restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta) e regras formais (constituições, leis e direitos de propriedade). As instituições seriam, portanto, as regras do jogo (NORTH, 1994), seja do jogo econômico, social, político, seja do próprio jogo institucional.

Trata-se, portanto, de uma definição abrangente, que abrange toda espécie de elementos sociais que funciona como invólucro para as atividades econômica, social ou política. Não é necessário assumir que as instituições tenham como único propósito de restringir as interações humanas, mas é fundamental reconhecer que efetivamente elas desempenham esse papel, e com ele, condicionam tais interações (AZEVEDO, 1996).

É possível conceber instituições que não sirvam diretamente como restrições às ações humanas. Seriam instituições destinadas a impor restrições sobre outras instituições, ou seja, são instituições que servem para regulamentar as restrições às ações humanas, servindo de parâmetro para a escolha de regras formais e informais.

Para que instituições sejam ainda mais bem definidas é necessário incluir na definição anterior os instrumentos responsáveis pelo funcionamento adequado das regras que compõem as instituições (AZEVEDO, 1996). Por este motivo, North (1994) considera também instituições os mecanismos responsáveis pela execução desses dois tipos de normas (regras formais e restrições informais). North (1993) afirma que as instituições formais são a constituição, leis e direitos de propriedade, quanto as informais são costumes, tradições, regras de conduta. O autor distingue as instituições de organizações: as primeiras são as regras do jogo da sociedade, que é composta pelas regras formais e informais e as organizações são os jogadores, que inclui o corpo político, corpo social, corpo econômico e o corpo educacional.

Pitelli (2004) ressalta que as mudanças institucionais resultantes da alteração de restrições informais ocorrem mais gradativamente, à medida que as pessoas desenvolvem seus padrões de comportamento. Assim, as mudanças das regras formais podem ser dificultadas pelas restrições informais incorporadas nos costumes e tradições. O mesmo autor afirma ainda que à medida que as organizações econômicas evoluem para tirar proveito das oportunidades de lucro, tornam-se mais eficientes e gradualmente alteram as instituições, proporcionando crescimento econômico e aumento de produtividade.

Ao conceito de instituição, enquanto conjunto de normas, regras, hábitos e sua evolução, defendido por North (1990) e Nelson (1995), pode ser adicionado à noção de cultura (SCHEIN, 1985 e DESREUMAUX, 1993, *apud* VILPOUX, 1997), que é o conjunto das hipóteses fundamentais que um grupo inventou, descobriu ou constituiu durante a aprendizagem, para a resolução de seus problemas de adaptação ligados a seu ambiente.

Essas hipóteses devem ter sido suficientemente testadas para serem consideradas válidas e devem poder ser ensinadas aos novos membros do grupo como o modo apropriado de perceber, sentir e pensar em relação aos problemas. Na sua descrição das Instituições, Williamson (1996), *apud* Vilpoux et al. (2007), aborda também os aspectos informais, sendo que dos seis fatores institucionais descritos pelo autor três deles dependem das instituições informais: i) cultura da sociedade: influência o grau pelos quais seus membros têm propensão em adotar ações oportunistas; ii) profissionalização: o fato de pertencer a um determinado tipo de atividade, tal como advogado, médico, etc., delimita códigos de comportamento e de ética conhecidos de todos, devem existir sanções em caso de não respeito; iii) rede (*Network*), ou seja, pertencer a um grupo étnico, religioso ou profissional, permite estabelecer regras que devem ser respeitadas por todos.

As instituições informais permitem estabelecer relações de confiança, o que facilita as coordenações entre atores e diminui o risco ligado as transações. Zucker (1986) e Mueller (1995), *apud* Vilpoux et al. (2007), citam três formas de confiança:

a) Reputação, baseada na honestidade e experiência passada. Ricketts (1987) releva a importância da reputação que permite baixar os custos de transação. Se uma empresa age muito de modo oportunista e se suas ações são observáveis por outros, o custo de seus atos vai ultrapassar rapidamente seus benefícios. Em um ambiente conturbado, o risco de ações oportunistas aumenta, pois é mais difícil medir o resultado das ações dos atores.

b) Possessão de características comuns, tais como aquelas existentes num grupo étnico (Rede de Williamson).

c) Pertencer às mesmas instituições sociais (profissionalização de Williamson).

Existe uma forte ligação das instituições informais com a territorialidade do local, principalmente com a cultura. As regras informais, a cultura e a noção de confiança se traduzem pela elaboração de convenções, modos de cooperação entre atores que não passam obrigatoriamente por contratos escritos (VILPOUX, 1997). As instituições permitem entender como a sociedade age conforme seu processo natural de desenvolvimento. É importante entender os aspectos informais para mensurar o aporte de capital social e as convenções existentes na sociedade estudada.

Nos próximos dois tópicos, a pesquisa é destinada ao arcabouço teórico da economia das convenções e capital social, abordagens importantes para entender o grau de cooperação e confiança existente no campo empírico de estudo e diretamente ligadas com as noções de instituições informais.

3.2.3. Teoria Econômica das Convenções

No desenvolvimento de uma representação econômica mais exata dos mecanismos convencionais de coordenação surge uma nova corrente de pensamento, denominada Economia das Convenções, a qual, segundo Benko (1996, p. 89), “interessa-se pela questão da convergência das antecipações que dão base aos cálculos dos atores e pela existência necessária de convenções que permitam estruturar as trocas”.

Para Benko (1996) o ponto de partida para as pesquisas envolvendo a Teoria Econômica das Convenções é a observação dos obstáculos postos à coordenação, derivados da incompletude da lógica concorrencial, da racionalidade estratégica e dos contratos. Diante destes limites, faz-se necessário elaborar uma teoria da ação coletiva que contemple a representação de regras e modelos da empresa. O autor sublinha o fato de que o acordo entre os indivíduos, mesmo quando se limita ao contrato de uma troca mercantil, não é possível sem um quadro comum de referências compartilhadas.

Nessa direção, Benko (1996) afirma que as convenções tornam-se um mecanismo institucional que permite melhor alocação dos recursos, chegando a substituir, total ou parcialmente, o mecanismo dos preços, o qual exercia a função de medidor da coordenação das ações feitas pela troca mercantil, no âmbito da economia neoclássica. Ainda segundo este

autor, “ser capaz de identificar as convenções às quais recorrem os agentes econômicos é essencial para se compreender como funciona uma economia” (BENKO, 1996, p. 227).

Neste sentido, Sylvander (1992) comenta que a coordenação da economia pelo mercado é, para os teóricos da Teoria Econômica das Convenções, insuficiente, e acrescenta que os preços não constituem mais uma variável determinante para assegurar a coordenação. A Economia das Convenções surge, assim, como alternativa à teoria econômica Standard, apresentando soluções aos problemas de coordenação que afetam o funcionamento dos mercados, ao descrever os diferentes tipos ou formas de coordenação que contribuem para regular as relações entre atores.

Segundo Eymard-Duvernay (1989, apud SIMÕES, 2001), questões organizativas como redes locais de produção, recursos familiares, redes tradicionais de proximidade, instituições locais, etc., pressupõem relações duráveis entre os agentes econômicos, as quais se baseiam preferencialmente em comportamentos de fidelidade, confiança ou lealdade, e muito menos nas relações mercantis mediadas unicamente pelos preços. A noção de convenções foi introduzida por D. Lewis, em 1969 (ORLÉAN, 1994).

Para Lewis, uma convenção é uma regularidade R do comportamento dos membros de uma população P , dada uma situação S recorrente. Esta regularidade é observada porque cada agente espera que os demais sigam a convenção e que, se esta é seguida, a coordenação entre os indivíduos será assegurada. O objetivo da Economia das Convenções, segundo Orlean (1994), é a construção de um quadro multidisciplinar para abordar a questão geral da coordenação coletiva das ações individuais por meio de convenções.

Para Vilpoux (1997), a economia das convenções, que é uma alternativa da economia dos custos de transação, permite completar a teoria desenvolvida por Williamson (1996), principalmente pela introdução de modos de coordenação informais. De acordo com Eymard-Duvernay (1994, apud VILPOUX, 1997), a economia das convenções traz a tona o papel dos marcadores coletivos na coordenação das ações individuais. A elaboração desses marcadores permite uma redução do risco que cerca as ações dos indivíduos.

Ainda de recente exploração, o conceito de capital social não tem uma definição consensualmente aceita, mas vem recebendo significativa atenção, particularmente entre sociólogos, economistas e cientistas políticos, além de organizações públicas e privadas. No entanto, para este estudo adotou-se a conceituação mais pertinente para a temática.

Segundo Abramovay (2000) a noção de capital social permite ver que os indivíduos não agem independentemente, que seus objetivos não são estabelecidos de maneira isolada e seu comportamento nem sempre é estritamente egoísta. O capital social significa, para

Castilhos (2001), relações sociais “institucionalizadas”, na forma de normas ou de redes sociais. Albagli e Maciel (2002) compreendem o capital social como um conjunto de instituições formais e informais, incluindo hábitos e normas sociais, que afetam os níveis de confiança, interação e aprendizado em um sistema social.

Nessa direção, o capital social aparece como importante instrumento capaz de auxiliar a solução dos dilemas de ação coletiva por meio da solidariedade e da cooperação, por meio do estabelecimento de regras comuns, ou convenções.

Com base em um conjunto de princípios gerais de coordenação e em obras clássicas da filosofia política, Boltansky e Thévenot (1987) e Thévenot (2007) identificaram seis mundos, cada um com valores distintos que dão origem a regras comportamentais diferentes e por consequência, a formas de coordenação, ou convenção, separadas:

a) **mundo de inspiração:** baseia-se em valores de adesão, por parte dos atores, à emergência de idéias originais e inovadoras;

b) **mundo doméstico:** tem como princípio superior comum as relações baseadas na tradição. A ordem de grandeza deste mundo, que estabelece os níveis hierárquicos, é dada pelas relações de confiança, de hábito e fidelidade entre as pessoas; o investimento é feito pelo dever e pela rejeição do egoísmo;

c) **mundo de renome:** a opinião é o princípio superior comum, sendo a ordem de grandeza dada pela notoriedade, reconhecimento ou sucesso;

d) **mundo cívico:** a união de todos para a formação da vontade geral é o princípio superior comum; público, coletivo, legal, representativo, direito, direitos cívicos, legislação, solidariedade, união, codificação, democracia, são alguns dos valores próximos deste mundo;

e) **mundo mercantil:** tem por princípio superior comum a concorrência sobre os bens; a grandeza dos sujeitos é dada pela riqueza material, enquanto a sua dignidade é dada pelo interesse, a vontade ou a motivação para obter a satisfação pessoal; a relação entre as pessoas é estabelecida pela concorrência e a sua relação com os objetos é determinada pelo lucro; o investimento é feito na oportunidade e no distanciamento emocional; a ordem natural é harmonizada pelo mercado, onde o preço exprime o valor

das coisas; o dinheiro aparece como medida de todas as coisas;

f) **mundo industrial:** é caracterizado pela eficácia e pelo investimento como a melhor fórmula econômica para atingir essa eficácia; a especialização, a profissionalização, o desempenho, a medida, a norma, a estratégia, a standardização, a organização, o plano, são alguns dos valores deste mundo.

A partir da noção de mundos estabelecida por Boltansky e Thévenot (1987) e Thévenot (2007), é possível estabelecer que organizações de um mesmo mundo beneficiarão de valores comuns e responderão à regras similares de comportamento, ou convenções. Essas convenções favorecem as transações entre os atores, diminuindo os custos de transação.

A classificação em função do nível de garantias permitiu a elaboração de seis modos de coordenação (VILPOUX, 1997), aplicados à cadeia produtiva da mandioca. Porém, pode-se considerar essa classificação como válida para os demais sistemas agroindustriais. Estes novos modos de coordenação, a saber, abrangem as estruturas de governança inicialmente propostas por Williamson (1996) – mercado, contratos e integração vertical – e a elas adiciona o aporte das instituições informais, notadamente as convenções:

a) **Mercado:** trocas sem contratos entre atores que não mantêm nenhum contato. O mercado não oferece nenhuma garantia aos agentes, se não à ligada ao respeito do consumidor;

b) **Mercado com garantias informais:** trocas no mercado entre atores que se conhecem e que mantêm contatos regulares na vida corrente, o que permite criar relações privilegiadas de transação;

c) **Acordos contratuais com garantias fracas:** onde os contratos instaurados podem ser formais ou não, mas todos os casos apresentam fracas garantias, não trazendo os contratos nenhum seguro sobre a realização da transação;

d) **Acordos contratuais com garantias médias:** ocorre da mesma maneira que a coordenação precedente (os contratos podem ser formais ou não), mas neste caso as probabilidades de respeito dos acordos são superiores, porém ainda existindo fraqueza das garantias, tanto para os contratos formais quanto informais. Esta coordenação pode

ser observada, por exemplo, quando há compra antecipada da produção;

e) **Acordos contratuais com garantias fortes (quase-integração):** neste tipo de coordenação, industriais e produtores participam juntos na cultura, com uma divisão final do produto, sendo o bom funcionamento derivado do fato de apoiar-se sobre garantias informais fortes (no caso de não respeito dos acordos, os agentes perdem qualquer credibilidade);

f) **Integração vertical:** os sistemas de garantias totais encontram-se apenas nos sistemas formais, onde a empresa incorpora todo o processo produtivo.

3.2.4. O capital social

De acordo com Kliksberg (2001), há quatro formas básicas de capital: o natural, constituído pela dotação de recursos naturais com que conta um país; o capital construído, gerado pelo ser humano (incluindo infra-estrutura, bens de capital, financeiro, comercial, etc); o humano, determinado pelos graus de nutrição, saúde e educação de sua população, e o social, descoberta recente das ciências do desenvolvimento. Sendo de recente exploração, o conceito de capital social ainda não tem uma definição consensualmente aceita, mas vem recebendo considerável atenção, particularmente entre sociólogos, economistas e cientistas políticos, além de organizações públicas e privadas.

Segundo Baron, Field e Schuller (2000), *apud* ALBAGLI e MACIEL (2002), é possível traçar pelo menos três principais origens do conceito de capital social, sendo que neste trabalho abordam-se apenas as duas primeiras: i) a primeira limita-se aos escritos de autores, provenientes das ciências sociais, que cunharam e difundiram expressamente o termo, destacando-se Pierre Bourdieu, James Coleman e Robert Putnam; ii) a segunda trata de elementos chave, como confiança, coesão social, redes, normas e instituições, em vários contextos e disciplinas em que o conceito tem sido usado implícita ou explicitamente; iii) terceira, mais extensa, inclui autores cuja produção contém elementos precursores do conceito de capital social - remonta à sociologia clássica do século XIX, incluindo autores como Émile Durkheim e Max Weber.

Segundo Abramovay (2000) a noção de capital social permite ver que os indivíduos não agem independentemente, que seus objetivos não são estabelecidos de maneira isolada e seu comportamento nem sempre é estritamente egoísta. Este conceito procura dar mais

significado à presença e à qualidade das relações sociais para o desencadeamento do processo de desenvolvimento. O capital social significa, para Castilhos (2001), relações sociais “institucionalizadas”, na forma de normas ou de redes sociais. Estas relações sociais são institucionalizadas porque representam acúmulos de práticas sociais culturalmente incorporadas na história das relações de grupos, comunidades ou classes sociais.

Bourdieu (1979, *apud* ABRAMOVAY, 2000), usou o termo capital social para referir-se às vantagens e oportunidades de se pertencer a certas comunidades. Capital social foi definido pelo autor como um conjunto de recursos e de poderes efetivamente utilizáveis. Para o autor, a distribuição social é desigual e depende da capacidade de apropriação de diferentes grupos.

Putnam (1994, *apud* KLIKSBURG, 2001), precursor das análises do capital social, considera, em seus estudos sobre o tema, que a conformidade do conceito depende do grau de confiança existente entre os atores sociais de uma sociedade, as normas de comportamento cívico praticadas e o nível de associatividade que o caracteriza. Para o autor, o capital social é o conjunto de características da organização social, onde se inclui as redes de relações, normas de comportamento, valores, confiança, obrigações e canais de informação (PUTNAM, 2000).

O capital social, quando existente em uma região, beneficia toda a comunidade, na medida em que torna possível a tomada de ações colaborativas. Putnam (2000) conclui ainda, a partir de evidências históricas, que fatores sócio-culturais, como tradições cívicas, capital social e cooperação têm papel decisivo na explicação das diferenças regionais. Ele atribui papel central ao capital social na determinação dos níveis de desenvolvimento sócio-econômico e argumenta que a presença de capital social em uma dada população é determinada historicamente pelas práticas culturais, acumuladas por esta mesma população.

Ademais, estas práticas culturais também propiciam aumentos nos graus de confiança de uma sociedade. A confiança é por sua vez alcançada quando há um conhecimento mútuo entre os membros de uma comunidade e uma forte tradição de ação comunitária.

Para Coleman (1990), *apud* Kliksberg (2001), o capital social se apresenta tanto no plano individual como no coletivo, sendo relacionado, no plano individual, com o grau de integração social de um indivíduo, sua rede de contatos sociais, implica relações, expectativas de reciprocidade, comportamentos confiáveis. O capital social é produtivo, já que ele torna possível que se alcancem objetivos que não seriam atingidos na sua ausência. Quando, por exemplo, agricultores formam um fundo de aval que lhes permite acesso a recursos bancários que, individualmente lhes seriam negados, as relações de confiança entre eles e com os

próprios bancos podem ser consideradas como um ativo social capaz de propiciar geração de renda (COLEMAN, 1990, *apud* ABRAMOVAY, 2000).

O capital social aparece então como instrumento para a solução dos dilemas da ação coletiva. A não cooperação implica na existência de riscos, mas o controle só é efetivo se os atores interiorizarem os elementos morais pressupostos pela colaboração entre eles. Conforme afirma Abramovay (2000), a confiança, que está na raiz da acumulação de capital social, não pode ser reduzida à relação entre dois ou mais indivíduos.

Para Woolcock (1998), são três os tipos de capital social, os quais se diferenciam, conforme a posição das relações sociais:

- a) **Capital social institucional:** é o que descreve as relações sociais existentes entre a sociedade civil e o Estado. Neste caso, enquadra-se a integração dos diferentes órgãos de governo, com a sociedade, na realização de ações conjuntas;
- b) **Capital social comunitário:** é aquele que corresponde às relações sociais comunitárias;
- b) **Capital social extracomunitário:** são as relações sociais geradoras de capital, que determinada comunidade estabelece com grupos sociais e econômicos externos. Este tipo de capital social é importante, porque permite que os indivíduos estabeleçam relações sociais que permitam as trocas (relações de mercado) e o acesso às informações (conhecimento) externas.

4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo são apresentados os resultados concernentes à aplicação dos questionários de pesquisa nos assentamentos, gleba Santa Terezinha e Produtores Orgânicos do entorno de Campo Grande. As discussões apresentadas compreendem os dados obtidos, bem como dados de outros estudos disponibilizados pela literatura científica.

4.1. Resumo das características gerais da amostra

A seguir apresenta-se a síntese das características gerais da amostra pesquisada, conforme Quadro 2.

Quadro síntese: Características Gerais								
	Assenta- mento 1	Assenta- mento 2	Assenta- mento 3	Assenta- mento 4	Assenta- mento 5	Assenta- mento 6	Assenta- mento 7	Gleba Santa Terezinha
Ano de criação	2002	2001	1980	2000	2004	2002	2002	1964
Maioria é alfabetizada	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM
Possui associação comunitária	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	SIM
Abandono de terra	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	NÃO
Renda	< R\$ 200	< R\$ 200	< R\$ 200	< R\$ 200	< R\$ 200	< R\$ 200	< R\$ 200	> R\$ 1.500
Maioria está endividada	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	NÃO
Principais produtos	Mandioca fruta/leite	Leite	Leite	Leite e Mandioca	Mandioca e algumas frutas	Leite	Leite e Mandioca	Soja Suínos Outros
Presença de atravessadores	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	NÃO
Diversificação das atividades	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	SIM
Produção coletiva	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO

Quadro 2: Características gerais da amostra.

Fonte: Dados da pesquisa.

Para melhor entendimento dos resultados optou-se por dividir as explicações em duas partes, a saber: a) condições de infra-estrutura, habitação e evasão, e; b) condições de produção, comercialização e renda.

Condições de infra-estrutura, habitação e evasão

Os assentamentos pesquisados não possuem mais do que dez anos de fundação, com exceção para o assentamento Monjolinho, localizado no município de Anastácio, que foi criado na década de 1980. No que se refere à gleba Santa Terezinha, ela foi criada em 1964. Do total de assentamentos pesquisados, quatro são oriundos de reforma agrária (Juncal, Itamarati II, Paulo Freire e Monjolinho) e três são oriundos de programas governamentais de crédito fundiário (Vale Verde, Nova Esperança e Santa Mônica). Com relação à gleba Santa Terezinha, cabe ressaltar que a mesma foi criada para servir como modelo de ocupação do espaço rural, sendo que a terra foi distribuída pelo Estado aos colonos.

No que diz respeito à proximidade com os municípios, os assentamentos distam, no mínimo, 30 quilômetros das cidades a que pertencem e são ligados às mesmas por estradas de terra, com exceção para o assentamento Itamarati e a gleba Santa Terezinha que possuem estrada asfaltada para o município de Ponta Porã e Itaporã, respectivamente. No que se refere à infra-estrutura interna, quase todos os assentamentos pesquisados não dispõem de estradas em boas condições, de escolas suficientes (sendo que muitos alunos dos assentamentos são transportados para assistir aula nas cidades mais próximas) e postos de saúde. Sob esta perspectiva, Guanziroli (1998) ressaltou, por meio de um estudo nacional sobre assentamentos, que problemas com infra-estrutura é parte importante dos fatores restritivos ao desenvolvimento dessas comunidades.

Os assentamentos e a gleba possuem energia elétrica em 100% das casas; possuem abastecimento de água nas casas. Com relação ao número de residentes, somando-se os sete assentamentos pesquisados, verificou-se que, juntos, eles abrigam 2334 famílias, e a gleba Santa Terezinha, 180 famílias. No caso dos assentamentos, observa-se que a maioria dos moradores nasceu em outra cidade, mas no mesmo estado em que o assentamento está localizado. Com relação à escolaridade, a maioria desses moradores pode ser considerada como alfabetizada. Verificou-se, também, que a maioria dos moradores que lá residem, estão ocupando os lotes desde a criação dos assentamentos. O tamanho do lote, por assentamento, varia de 12 a 17 hectares, sendo que, em média, cada família possui oito hectares de espaço para o cultivo.

Não obstante, verificou-se que existe significativa evasão de lotes e rotatividade de famílias. Como exemplo de evasão pode-se citar o assentamento Monjolinho, no município de Anastácio que, segundo dados coletados na entrevista, registra desde fevereiro de 2010, a saída de pelo menos uma família por semana. Com relação à evasão na gleba Santa Terezinha verificou-se que há muito não existem lotes a venda, ou saída de famílias.

No que se refere à evasão nos assentamentos pesquisados, não foi possível determinar os motivos da mesma, pois, para tanto, seria necessário entrevistar os próprios assentados evadidos (o que não é objetivo desse estudo), uma vez que os líderes não dispõem de tal informação. Entretanto, Marques, Santos e Cêpeda (2002), ao analisarem a evasão em nove assentamentos no estado de São Paulo constataram que os principais motivos que levam o assentado a esta atitude são: a falta de incentivo do governo, dívidas bancárias, valor da safra insuficiente, problemas financeiros e problemas com perda da produção.

Um aspecto importante que merece destaque refere-se ao fato de que, tanto nos assentamentos pesquisados como na gleba, os pais preferem que seus filhos não permaneçam ali. Tal fato levanta uma discussão importante para a continuidade dos assentamentos, pois se os filhos dos produtores deixarem a terra, quem continuará a atividade dos pais, e conseqüentemente, a vida nos assentamentos?

Com relação ao tema da evasão entre a juventude rural, os trabalhos disponíveis na literatura contemplam visões convergentes sobre os motivos. Carneiro (1999), ao estudar os jovens rurais observou que eles são os mais afetados com a crise da agricultura familiar, logo, são os mais susceptíveis a abandonar o meio rural. Silva (2003), a partir de um estudo sobre assentamentos no estado de São Paulo constatou que os jovens rurais são mais voltados ao assalariamento urbano por não enxergarem perspectivas de êxito na agricultura familiar.

Condições de produção, comercialização e renda

Os assentamentos pesquisados não possuem equipamentos para irrigação das lavouras. Os principais produtos cultivados nos assentamentos são: leite, mandioca e frutas (banana, maracujá e abacaxi). Esses produtos foram escolhidos para cultivo porque, de acordo com os assentados, as técnicas de manejo são mais fáceis e baratas. Com relação ao leite que é produzido nos assentamentos, cabe ressaltar dois aspectos importantes; o primeiro deles diz respeito ao fato de que, em todos os assentamentos pesquisados, a maioria dos assentados que produzem leite, nos últimos anos, não teve condições de investir na recuperação do pasto utilizado pelo gado, como conseqüência, o gado tem baixa produção de leite, o que acaba por

refletir em perda de receita para o produtor. O segundo aspecto refere-se ao fato de que para conseguir um preço melhor na comercialização do leite, seria necessário que os assentados comercializassem coletivamente sua produção, mas para tanto seria necessário que os assentamentos possuíssem tanques de resfriamento. Nessa direção, cabe destacar o caso dos produtores de leite do assentamento Juncal (em Naviraí) que, de acordo com relatos dos entrevistados por meio de recursos do Ministério de Desenvolvimento Agrário (MDA), iniciaram a implantação de tanques de resfriamento objetivando vender o leite em conjunto, o que virá a impactar positivamente na negociação de preço. Além disso, ocorrerá o fato de que, todo leite que não for comercializado com os laticínios será estocado e utilizado, posteriormente, para a produção de doce de leite, o que permitirá, em primeiro plano, não terem perda de receita, e também auferirem ganhos maiores com produtos de valor agregado, como a elaboração de derivados do leite.

No caso da gleba Santa Terezinha, houve, anos atrás, um aporte de aproximadamente 28 milhões de reais para a criação de um sistema coletivo de irrigação, no entanto, por motivos diversos, o mesmo não foi colocado em funcionamento. Com relação aos principais produtos cultivados verificou-se que os produtores que optaram pela produção da soja, milho ou arroz, estão minimamente atendidos em termos de retorno financeiro da atividade, ou seja, atualmente, os moradores da gleba que plantam quaisquer desses produtos conseguem um patamar de lucratividade que permite sua sobrevivência na atividade. Já com relação aos moradores que desenvolvem atividade de suinocultura, neste caso, 25 produtores reunidos em uma associação – os quais são contratados por uma grande empresa do ramo frigorífico - verificou-se que estão obtendo um retorno significativo sobre a atividade, sendo que essa atividade é considerada, por muitos moradores, como a mais bem sucedida dentre todas as atividades desenvolvidas na gleba. Cabe destacar, também, uma atividade que vem ganhando espaço dentro da gleba: a produção de goiaba de mesa e doces. Tal atividade conta, atualmente, com a participação de oito produtores que pretendem futuramente, também, estarem unidos em torno de uma associação.

Verificou-se, também, que parte significativa dos produtores familiares dos assentamentos está endividada. Com respeito à área utilizada, verificou-se assentamento onde a área plantada por lote não supera a medida de meio hectare. Nessa direção cabe ressaltar que, em todos os assentamentos pesquisados, a maior parte do lote é usada para pastagem. Outro aspecto importante, é que os assentamentos pesquisados não possuem área coletiva, excluindo-se a sede comunitária. Também não é praticado o trabalho coletivo dentro dos assentamentos, nem mesmo no assentamento Itamarati II.

Com relação à gleba Santa Terezinha, verificou-se que a área média cultivada (oito hectares) é maior do que a área cultivada nos assentamentos, e, que a mesma possui uma associação de moradores que fornece aos produtores agrícolas da gleba, serviços maquinários para manejo do solo a um custo que é, no mínimo, 40% menor do que o praticado pelo mercado.

Com relação à comercialização da produção, em todos os assentamentos pesquisados a maioria dos produtores fica dependentes dos “atravessadores” para inserir seus produtos no mercado. Nessa direção, cabe destacar um ponto relatado pelo líder de um assentamento, o qual afirma que existe um combinado entre os compradores do CEASA de Campo Grande, para que seja comprado produto oriundo dos assentamentos apenas por meio dos atravessadores, ou seja, caso um produtor assentado queira vender o produto dele “na pedra” (termo comum aos vendedores de produtos agrícolas no CEASA que equivale a vender a mercadoria sem intermediários) o assentado poderia ficar dias dentro do CEASA até sua mercadoria estragar, pois ninguém compraria dele.

No caso da gleba Santa Terezinha, verificou-se que a ação dos atravessadores é mínima, pois grande parte do que é produzido na gleba ou está contratado por grandes empresas (caso da avicultura e suinocultura), ou já possuem compradores diretos (caso da soja, do milho e do arroz).

Com relação a financiamentos para desenvolvimento da produção agrícola, verificou-se, também, que, em todos os assentamentos, a maioria dos assentados recebeu PRONAF (A), porém encontram-se inadimplentes. Cabe ressaltar que a inadimplência tem sido um dos fatores impeditivos ao desenvolvimento econômico dos produtores assentados, pois com restrição ao crédito torna-se difícil o financiamento da produção, fato este que incide diretamente nos resultados financeiros.

Em relação à atividade de agricultor, os líderes avaliam que os assentados vêm a atividade como muito boa, e como muito bom em relação a viver no meio rural. No que diz respeito à renda da terra, em todos os assentamentos o resultado foi que a mesma é **baixa** (menor que R\$ 200,00), com destaque para o Assentamento Paulo Freire, cujos entrevistados afirmaram que houve evolução da mesma, sendo que dois anos atrás a renda era **muito baixa** (menor que R\$ 100,00).

Com relação à renda obtida pelas famílias assentadas, o resultado obtido por esta pesquisa tem consonância com a literatura, uma vez que Leite *et. al.* (2005), ao estudarem o contexto sócio-econômico dos principais assentamentos brasileiros verificaram que o rendimento médio apurado nos assentamentos ficou em, aproximadamente, meio salário

mínimo por família/mês.

Na gleba Santa Terezinha, com relação à mesma questão, verificou-se que os moradores consideram a atividade rural, também, como muito boa, com uma diferença dos assentamentos: a renda oriunda das atividades foi considerada, no geral, como **boa** (acima de R\$ 1.500,00), sendo que, segundo a liderança, para alguns moradores da gleba, ela pode ser considerada como **muito boa** (acima de 3.000,00). Ademais, as famílias estão satisfeitas com a renda que obtêm da terra, o endividamento é mínimo entre os produtores, e estes avaliam que, de maneira geral, todos os moradores da gleba progrediram nos últimos anos.

Na gleba Santa Terezinha, verificou-se que os produtores que optaram pela produção da soja, milho ou arroz, estão minimamente atendidos em termos de retorno financeiro da atividade, ou seja, atualmente, o morador da gleba que planta qualquer desses produtos consegue um patamar de lucratividade que permite sua sobrevivência na atividade. Já com relação aos moradores que desenvolvem atividade de suinocultura, neste caso, 25 produtores reunidos em uma associação – os quais são contratados por uma grande empresa do ramo frigorífico - verificou-se que estão obtendo um bom retorno sobre a atividade, sendo que, essa atividade é considerada por muitos moradores, atualmente, como a mais bem sucedida dentre todas as atividades desenvolvidas na gleba. Cabe destacar, também, uma atividade que vem ganhando espaço dentro da gleba: a produção de goiaba de mesa e doces.

4.2. Resumo das características do processo de planejamento

A seguir apresenta-se a síntese das características gerais da amostra pesquisada, conforme Quadro 3.

Quadro síntese: Características de planejamento								
	Assenta- mento 1	Assenta- mento 2	Assenta- mento 3	Assenta- mento 4	Assenta- mento 5	Assenta- mento 6	Assenta- mento 7	Gleba Santa Terezinha
Existe planejamento formal das atividades	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO
Assentados conhecem o mercado	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	SIM
Necessitam de ajuda no planejamento	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM
Conhecimento do PDA	SIM	OUVIU FALAR	OUUVIR FALAR	NÃO	SABEM DA EXISÊNCIA	SIM	SABEM DA EXISÊNCIA	SIM
Aplicação do PDA	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO
Possuem assistência para conhecimento técnico	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	SIM
Definem margem de lucro	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	SIM
Pretendem constituir cooperativa	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM

Quadro 3: Características de planejamento de produção.

Fonte: Dados da pesquisa.

Enquanto atividade econômica, a produção agropecuária está inserida em um contexto complexo, no qual, uma gama de variáveis influenciam e condicionam tanto os resultados produtivos como os financeiros. Não obstante, estas variáveis podem ser agrupadas em três grupos distintos, a saber, grupo de natureza técnica, de natureza institucional e de natureza humana (NORTH; ALWANG, 1993).

Dentre esses três grupos dá-se, neste trabalho, mais ênfase ao grupo de natureza técnica por conter uma variável de especial interesse desse trabalho, qual seja, o planejamento na atividade rural. Dentre os aspectos que mais pode impactar a produção agropecuária está o planejamento. North e Alwang (1993) afirmam que essa variável impacta sobremaneira o

desenvolvimento da atividade rural, pois é no planejamento que se definem fatores que incidirão sobre os resultados financeiros, tais como: condições de mercado, demanda, custos de insumos produtivos, sazonalidade, possíveis problemas de comercialização, entre outros.

Sob esta perspectiva, no que se refere às características técnicas dos assentamentos, conforme Quadro 3, verifica-se que a maioria dos produtores assentados não faz o planejamento das atividades e não conhecem a realidade do mercado no qual pretendem se inserir, ou que estão inseridos. Ademais, aqueles que fazem o planejamento afirmaram que planejam a produção antes de começar a executar, porém esse planejamento não está oficializado em documento e segue apenas o “bom senso” do produtor.

A esse respeito Cella (2002) assevera que muitas vezes o planejamento não é explicitado de forma escrita, mas sim “na cabeça do produtor”, sendo que alguns agricultores apresentam certa resistência em fazê-lo formalmente em virtude da falta de conhecimento para tanto e da dificuldade em analisar as informações e resultados.

No que diz respeito à gleba Santa Terezinha, seus produtores, de maneira geral, também não fazem um planejamento formal das atividades, no entanto, muitos produtores contratados recebem, da empresa contratante, toda informação referente ao planejamento da suas atividades, como é o caso da suinocultura.

Em relação à assistência para conhecimento técnico, os líderes dos assentamentos pesquisados foram unânimes em dizer que os moradores necessitam de alguma ajuda para a execução do planejamento. Nessa direção, a maioria dos moradores buscava ou buscou ajuda de técnicos do governo como a AGRAER ou INCRA, bem como parcerias como a Universidade Federal de Mato Grosso do Sul e o SEBRAE, entretanto, como se destacou anteriormente, os moradores dos assentamentos pesquisados, em determinado momento, pagaram pelos serviços de assistência, porém nunca receberam os devidos serviços. Outrossim, é imprescindível destacar que na gleba Santa Terezinha houve presença marcante da extensão rural nos últimos anos, a ponto de ter sido implantado, dentro da gleba, um posto da AGRAER, posto este que esteve em funcionamento até meados do ano de 2006. Este assunto será discutido de maneira mais ampla no próximo capítulo.

Outro ponto que merece destaque refere-se à NORMA DE EXECUÇÃO/INCRA/Nº 02, DE 28 DE MARÇO DE 2001 que trata do Plano de Desenvolvimento de Assentamentos exigido pelo INCRA, que objetiva elaborar, com os agricultores, os Planos de Desenvolvimento de seus Assentamentos, no qual, fica registrada a realidade do assentamento, abrangendo a área de produção, organização, saúde e educação. A comunidade local registra todas as expectativas e projetos desejados, que serão desenvolvidas nos

próximos anos, bem como os investimentos necessários. Cabe ressaltar que o PDA é um instrumento obrigatório para criação dos assentamentos.

Nessa direção, verificou-se que em um assentamento (Paulo Freire), o líder participou da criação desse plano, entretanto, mesmo participando da elaboração do PDA, a liderança desse assentamento afirmou que, na prática, esse instrumento (PDA) “nunca saiu do papel”, e, nos demais assentamentos (com exceção do assentamento Itamarati II) os líderes afirmaram que já ouviram falar e sabem da existência, mas não conhecem a fundo sua metodologia de trabalho, ou sequer seguem esse plano para o desenvolvimento de suas atividades. Com relação ao assentamento Itamarati II, cabe destacar um aspecto importante, esse assentamento foi criado seguindo-se todos os preceitos estipulados pelo PDA, sendo assim, poderia se supor que haveria, oito anos após sua criação (o assentamento em questão foi criado em 2002), no mínimo, uma cultura de planejamento entre os seus moradores, uma vez que o planejamento da produção é um dos preceitos mais instigados por este documento. No entanto, o que pôde ser observado é que, mesmo no assentamento Itamarati II, existe uma falta generalizada de planejamento das atividades entre os produtores familiares. Nesta perspectiva, é possível afirmar que, com relação ao planejamento, a eficiência do PDA, para este assentamento, foi anulada.

Nessa direção, pode-se considerar PDA como um instrumento de planejamento (específico) para assentamentos rurais. Phillips e Peterson (1999), ao avaliarem a utilização do planejamento na condução de propriedades rurais concluíram que aqueles produtores que utilizam plenamente as funções desse instrumental obtêm melhores resultados na gestão de seus negócios. Dessa forma, tal constatação permite dizer que a não utilização do PDA por um assentamento incide diretamente sobre o desempenho econômico do mesmo.

Outro aspecto evidente, nos assentamentos pesquisados, refere-se à falta de estudos de mercado para o conhecimento da realidade. Nessa direção, verificou-se também que os assentados não conseguem determinar a margem de lucro de suas atividades, principalmente devido à falta de conhecimento de seus custos totais e variáveis bem como do montante do capital que deveria ser aplicado sob a forma de investimento. Nesse aspecto, a gleba Santa Terezinha diferencia-se dos assentamentos, pois seus produtores, por meio da associação de moradores recebem cursos de capacitação que abordam questões como inserir produtos nos mercados, como calcular os custos de produção, etc.

Outra questão essencial, que não poderia deixar de ser abordada por esta pesquisa, refere-se ao planejamento dos produtores assentados no sentido de constituir cooperativas nos assentamentos. Em todos os assentamentos pesquisados existem intenções de consolidação de

cooperativas, geralmente, cooperativas de leite, por ser este, atualmente, o principal produto dos assentamentos.

Bialoskorski e Balieiro (2000) ressaltam que o cooperativismo ou a adesão a uma associação tem sido utilizado como uma alternativa estratégica por parte dos produtores, como uma forma de resistência contra o processo de deslocamento da renda deste setor para os demais. Para os autores, a adesão às cooperativas aumenta o valor médio da produção (tanto animal como vegetal) dos proprietários de terras entre 10 e 1000 hectares, sendo que para este último extrato o aumento percentual pode chegar a 50%.

Entretanto, verificou-se que, na maioria dos assentamentos pesquisados, este planejamento não está formalizado em documentos. Em dois assentamentos (Juncal e Nova Aliança) verificou-se que o processo de constituição de cooperativas está mais avançado, ou seja, já foram realizadas reuniões para discussão inicial do estatuto. Nessa direção, cabe destacar que, em todos os assentamentos pesquisados, as lideranças entendem que a criação de cooperativas pode facilitar a criação de uma marca própria para comercialização de seus produtos, o que, sem dúvida, poderia auferir aumentos de renda dos produtores, mas, verificou-se que, impreterivelmente, a alavancagem dessas cooperativas se detém na falta de interesse por parte significativa dos produtores assentados.

Na gleba Santa Terezinha verificou-se que, embora não exista uma cooperativa que estimule a compra de insumos ou a venda de produtos em conjunto, não existe, como nos assentamentos, a falta de interesse, por parte dos produtores, no aumento de lucratividade. Um exemplo disso é o fato, como mencionado anteriormente, de que a associação possui diversas iniciativas (como oferta de serviços com preço custo) visando diminuir o custo na produção agrícola.

4.3. Características das convenções na amostra

Na teoria Econômica das Convenções estão inseridas as relações que não são regidas por contratos, mais especificamente, relações considerando a reputação e confiança existentes entre os agentes de determinada cadeia produtiva. Nessa direção, ao incorporar a Teoria Econômica das Convenções a análise das transações passa a enfatizar não somente a especificidade dos ativos, mas também a frequência com que a transação ocorre, e, principalmente, a incerteza associada à transação, sendo este último o aspecto de maior relevância para a análise. Além disso, considera-se importante o papel que o ambiente informal exerce na transação.

A seguir apresentam-se as principais diferenças das Convenções na amostra pesquisada, conforme Quadro 4.

Quadro síntese: Diferenças das Convenções entre assentamentos e gleba		
	Assentamentos	Gleba Sta. Terezinha
Existem normas de comportamentos e códigos de conduta (baseados em experiências passadas)?	SIM	SIM
Existem reputação e confiança? (com receio de não receber pela venda)	SIM	_____
Existem reputação e confiança? (sem receio de não receber pela venda)	_____	SIM
Existe certeza de cumprimento do que foi combinado?	NÃO	SIM
Os prazos para recebimento são respeitados?	NÃO	SIM
Existem ocasiões na qual a palavra é a única garantia dada?	SIM (com ressalvas)	SIM

Quadro 4: Principais diferenças das Convenções na amostra.

Fonte: Dados da pesquisa.

Quanto às convenções (ou instituições informais), os entrevistados atribuem um elevado grau de importância à existência de normas de comportamentos, códigos de conduta,

tradições, reputação e confiança (baseada na honestidade e experiências passadas). Entretanto, os líderes dos assentamentos pesquisados foram contundentes ao afirmar que os produtores assentados, ao venderem seus produtos, têm algum receio de não receber o valor que lhe é devido, em parte porque quase todos os moradores já tiveram problemas em receber pelo produto entregue, e também porque, na maioria das vezes, os prazos de recebimento (pela venda) não são respeitados.

Não obstante, para a maioria dos assentados, quando se combina algo com outro produtor (mesmo dentro do assentamento) não se tem certeza de que o mesmo irá cumprir o que foi combinado. Quando indagados se os assentados cumprem o que foi combinado, para alguns líderes os assentados sempre cumprem o combinado, pois necessitam da confiança do mercado para sobreviverem. Já para outros líderes os moradores (e produtores) nem sempre cumprem o que foi combinado, motivo pelo qual já perderam alguns clientes no passado.

Para as lideranças dos assentamentos existem ainda ocasiões entre os moradores nas quais a palavra é a única garantia dada. Eles afirmam, também, que no dia-dia do assentamento a reputação é muito importante. Entretanto, em todos os assentamentos pesquisados verificou-se que os moradores preferem manter ressalvas no que diz respeito ao confiar uns nos outros.

Com relação aos seis mundos propostos por Boltansky e Thévenot (1987), a concepção que prevalece nos assentamentos é o **mundo de renome** (no qual a opinião é o princípio superior comum, sendo a ordem de grandeza dada pela notoriedade, reconhecimento ou sucesso) sendo que as lideranças afirmaram que destarte alguém, entre os moradores, é seguido por ter boas idéias.

Na gleba Santa Terezinha verificou-se que é atribuído, pelos produtores, um elevado grau de importância à existência de normas de comportamentos, códigos de conduta, tradições, reputação e confiança (baseada na honestidade e experiências passadas), só que, diferentemente dos produtores assentados, os produtores da gleba, ao venderem seus produtos, não têm receio de não receber o valor que lhe é devido, isto porque, como exposto antes, grande parte do que é produzido na gleba ou está contratado por grandes empresas (caso da avicultura e suinocultura), ou já possuem compradores diretos (caso da soja, do milho e do arroz). É oportuno ressaltar, também, que por terem a produção contratada, os prazos de recebimento sempre são respeitados.

Não obstante, para os moradores da gleba, quando se combina algo com outro produtor existe a certeza de que o mesmo irá cumprir o que foi combinado. Com relação ao produtor da gleba cumprir o que foi combinado verificou-se que essa prática é recorrente. Verificou-se, também, que os produtores confiam uns nos outros. No que diz respeito à concepção de mundos verificou-se que duas prevalecem na gleba Santa Terezinha, a saber, **mundo de renome**, haja vista que, pessoas são seguidas por terem boas idéias, e **mundo mercantil** porque verificou-se que: a) há um interesse dos produtores pela riqueza material; b) existe vontade e motivação para se obter lucro nas atividades; c) ocorre a realização de investimento pela oportunidade mediante distanciamento emocional, e; d) o dinheiro aparece como medida de todas as coisas.

4.4. Capital social

A seguir apresentam-se principais diferenças de capital social na amostra pesquisada, conforme Quadro 5.

Quadro síntese: Diferenças de Capital social entre assentamentos e gleba		
	Assentamentos	Gleba Sta. Terezinha
Existe o hábito de apadrinhar os filhos uns dos outros?	SIM	SIM
Existe ajuda mútua e boa relação entre vizinhos?	SIM	SIM
Existe o hábito de se reunirem para elaboração de produtos em conjunto?	NÃO	SIM
Existe o compartilhamento de máquinas e equipamentos?	NÃO	SIM
Existem grupos de afinidade?	NÃO	SIM
Existem festas religiosas ou comemorativas?	NÃO	SIM

Quadro 5: Principais diferenças de Capital Social na amostra.

Fonte: Dados da pesquisa.

No que se refere ao capital social, verificou-se que a maioria dos assentados ainda mantém o hábito de apadrinhar os filhos uns dos outros gerando “compadres” e “comadres”

entre eles, e conseqüentemente, uma relação de proximidade entre as famílias. Postura verificada de igual modo, também, na gleba Santa Terezinha.

No que diz respeito às ações coletivas, constatou-se: a) que os filhos dos assentados estudam, na maioria, juntos; b) que os assentados fazem troca de produtos entre si; c) que existe ajuda mútua no trabalho da lavoura ou com animais, ainda que de vez em quando; d) que os assentados possuem boa relação com a vizinhança, geralmente se recebe em casa e também se visitam, e; e) que há certa confiança entre os assentados, o que lhes permite, em certa medida, emprestar pequenas quantias de dinheiro uns aos outros. Postura verificada de igual modo, também, na gleba Santa Terezinha.

Entretanto, verificou-se também que nos assentamentos pesquisados: a) as mulheres (bem como os homens) não têm o hábito de reunirem para fazerem produtos em conjunto; b) que não existe festas comemorativas no assentamento; c) que não existe compartilhamento de máquinas e equipamentos entre os moradores; d) que não existe organização coletiva de grupos entre os moradores; e) que os grupos que existiam (como é o caso do Assentamento Paulo Freire) diminuíram ao longo dos anos e hoje se encontram dispersos, e; f) que não se pode confiar nas pessoas de maneira efetiva, sendo que, na maioria das vezes, os moradores adotam a postura de estar atento para que outros assentados não venham a agir de má fé, nas relações entre si.

Ainda com relação ao fomento de atividades coletivas, é oportuno destacar uma situação relatada pela liderança do Assentamento Paulo Freire, que implica em prejuízo para a constituição de capital social entre os assentados. O líder afirmou que é impossível de se estimular relações sociais dentro do assentamento, pois os movimentos sociais “boicotam” todo esforço realizado no sentido de que os moradores tenham ligações sociais (entre si), fora dos domínios dos movimentos. Nessa direção, o líder relatou uma ocasião em que ele, com ajuda de outros moradores organizaram uma semana de encontros e comemorações pelo aniversário do assentamento, no entanto, sem convidar os movimentos sociais para participar, o líder relata que no dia da primeira comemoração (um domingo), no qual seria oferecido um churrasco para as famílias assentadas, os movimentos sociais alugaram três ônibus e dirigiram-se ao assentamento convidando todos os moradores para um “passeio” na cidade, resultado: todos os moradores (com exceção apenas dos organizadores das comemorações) foram para a cidade e o churrasco, bem como as comemorações, não aconteceram.

Na gleba Santa Terezinha verificou-se que: a) existe o hábito de as pessoas se

reunirem para fazerem produtos em conjunto; b) existem festas comemorativas entre os moradores; c) existe compartilhamento de maquinários e equipamentos; d) existem grupos de afinidade que tem reuniões freqüentes (como é o caso da suinocultura e avicultura), e; e) que os moradores confiam uns nos outros. Além disso, no que se refere à organização do tecido social verificou-se estabelecido entre os moradores da gleba, além da associação e grupos de afinidade, também, igrejas, festas religiosas e ações de cidadania como campanhas de saúde e dia para atendimento referente ao título de eleitor (uma vez por ano).

4.5. O caso dos Produtores Orgânicos do entorno de Campo Grande

Com vista a ampliar os resultados desta pesquisa optou-se por incluir na amostra uma parcela de 36 produtores familiares que desenvolvem atividades no entorno da cidade de Campo Grande. Estes produtores estão inseridos em um projeto de produção e comercialização de olerícolas que culmina na feira de produtos orgânicos de Campo Grande. Além disso, eles também estão inseridos no Programa Alimentos Seguros (PAS), que é um programa desenvolvido por entidades do Sistema “S”, e tem por objetivo reduzir os riscos dos alimentos a população atuando no desenvolvimento de tecnologia, metodologia e ferramentas de controle em segurança de alimentos (SEBRAE, 2009).

Uma vez que as atividades dos produtores ocorrem na agricultura de base familiar convencionou-se por entrevistar a liderança dos mesmos com vistas a verificar as variáveis de impacto para esta pesquisa, principalmente, no que diz respeito ao processo de desenvolvimento econômico e social. Sob esta perspectiva, os dados de pesquisa evidenciaram que a organização desses produtores dispõe de certa presença de convenções e capital social, mas cabe destacar que essa presença não está ainda consolidada, dado o pouco tempo de convivência entre eles. Não obstante, verificou-se que estes produtores têm suas produções calcadas em planejamento e conhecimento técnico.

Com relação ao planejamento, cabe destacar que os produtores orgânicos conhecem a realidade do mercado no qual estão inseridos. Os produtores de orgânicos, de maneira geral, conhecem seus custos de produção, bem como as demandas de mercado. Semestralmente, eles elaboram, com ajuda dos técnicos, um plano (formalmente escrito), no qual, são definidas as melhores datas para plantio levando-se em conta fatores como: previsão climática, comportamento de mercado, pesquisas de marketing, etc.

Com relação ao suporte para conhecimento técnico, verificou-se que, por ser uma

atividade que exige conhecimento específico, os produtores receberam intensa assistência para conhecimento técnico tanto por parte da Superintendência Federal de Agricultura (SFA/MS), como dos agentes Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico, de Ciência e Tecnologia do Agronegócio (SEDEC) responsáveis pela feira de produtos orgânicos de Campo Grande – MS.

Tal assistência abrange desde a preparação do solo (fator este importante para a produção de orgânicos, haja vista que a contenção de pragas, na lavoura orgânica, se inicia como fortalecimento do solo por meio de uma preparação adequada) até a capacitação dos produtores para a preparação de produtos naturais utilizados no controle para o não surgimento de pragas na lavoura.

Ademais, verificou-se entre os referidos produtores a cultura de participação em encontros e reuniões com os técnicos responsáveis, tanto da SFA/MS como da SEDEC. Fato este, preponderante para desenvolvimento correto da atividade.

5. DELINEAMENTO DO CONTEXTO FAVORÁVEL À APLICAÇÃO DO MODELO PROPOSTO POR VILANOVA (2005).

No capítulo anterior constatou-se empiricamente que os assentamentos rurais pesquisados são carentes de vários elementos que podem influenciar em seu desenvolvimento socioeconômico. Entretanto, no sentido de avançar nesta análise, o presente capítulo apresenta o delineamento do contexto favorável à aplicação do Modelo de Planejamento Estratégico para agricultura de base familiar, assentada ou não. Inicialmente serão elencadas, por meio de um quadro síntese, as principais diferenças com relação aos resultados gerais verificados nos assentamentos e gleba, conforme Quadro 6.

Quadro síntese: Principais diferenças na amostra total			
	Assentamentos	Gleba Sta. Terezinha	Produtores Orgânicos
Endividamento dos produtores	A maioria está endividada	Poucos estão endividados	Não estão endividados
Evasão de lotes e rotatividade	Ambas são altas	Não existe	Não existe
Associação para redução de custos em serviços/insumos	Não existe	Existe e é ativa no funcionamento	De certa forma possuem molde de associação
Renda da terra	Baixa	Boa e muito boa	Boa
Produtores são dependentes de atravessadores	Sim	Não	Não
Diversificação de atividades além das agrícolas	Não	Sim	Não
Os produtores têm informação sobre planejamento, mercado e custos	Não	Sim	Sim
Houve presença da Extensão Rural nos últimos anos?	Não	Sim, presença marcante	Sim, presença marcante
As Convenções estão presentes nas relações?	Não	Sim	Não
Capital Social	Necessita ser estimulado	Está sendo estimulado	Insipiente
Ações de Cidadania	Não existe	Existe	Não existe

Quadro 6: Síntese das principais diferenças.

Fonte: Dados da Pesquisa.

Conforme mencionado anteriormente, esta pesquisa evidenciou que existe baixo desenvolvimento dos assentamentos rurais pesquisados devido, em grande parte, à falta tanto de planejamento das atividades produtivas como de renda a ser auferida. Contudo, o baixo desenvolvimento dos assentamentos não se restringe apenas a estes dois fatores; nos casos estudados observou-se que outros elementos têm influência significativa neste contexto, como, a formação de laços sociais internos (e conseqüentemente de capital social), a presença de convenções, e, majoritariamente, a assistência para conhecimento técnico. Isto levou os pesquisadores a alargarem a análise para além da condição puramente econômica, buscando entender um fenômeno maior, qual seja, as condições que podem auxiliar a implantação e, conseqüentemente, o sucesso do modelo proposto por Vilanova (2005). Nesta perspectiva, no presente capítulo realiza-se a análise sobre a questão da assistência que auxilia no conhecimento técnico que se mostrou, no entendimento dos pesquisadores, um fator fundamental para a conclusão deste trabalho.

Se por um lado os assentamentos pesquisados apresentaram dados que apontam para um baixo padrão de desenvolvimento sócio-econômico, por outro, a gleba Santa Terezinha (considerada neste trabalho como caso de sucesso para a agricultura de base familiar, conforme dados apresentados no Quadro 4) evidenciou considerações importantes no que diz respeito à proposta desta pesquisa, por exemplo, que o suporte que possibilita conhecimento técnico possui importância fundamental na viabilização financeira dos produtores que sobrevivem da agricultura familiar. Além disso, o estudo da gleba Santa Terezinha evidenciou também, que a influência de tal suporte não se restringe, apenas, à viabilização financeira, pois a mesma acaba por intervir em outros aspectos da vida organizativa desses produtores.

Assim, pode-se inferir que o conhecimento técnico tem significativa importância no desenvolvimento dos assentamentos, pois a falta de conhecimento técnico propicia a má aplicação dos recursos financeiros e recursos mal aplicados, principalmente nos anos iniciais da atividade, são garantia de grandes dívidas e dificuldades futuras. Corroborando com essa inferência, verificou-se intensa reclamação a respeito da falta assistência para a busca do conhecimento técnico nos assentamentos pesquisados, sendo que para muitos assentados, tal assistência, mesmo quando existe, é tida como péssima. Cabe ressaltar que, ao mencionar tal fato, não é objetivo dos pesquisadores apenas realizar uma crítica aos serviços prestados pelas agências de extensão rural, ou de reproduzir um sentimento dos assentados; mas sim, atribuir a quem se deve (neste caso aos governantes) a devida responsabilidade, pois, historicamente, poucos governos propiciaram aos agentes de assistência técnica as condições necessárias para

uma correta execução dos serviços para que foram contratados.

É oportuno mencionar que, com relação à gleba Santa Terezinha, verificou-se, por meio da pesquisa, que a assistência que permitiu largo conhecimento técnico aos produtores esteve atuante durante vários anos naquela comunidade. Como ressaltado antes, havia ali, até pouco tempo atrás, um posto fixo de extensão rural (inclusive com quartos e cozinha) no qual os técnicos ficavam disponíveis para atendimento aos produtores. No entendimento dos pesquisadores, essa assistência efetiva foi fundamental para que os produtores lograssem êxito em suas produções, mesmo antes de terem as convenções e o capital social consolidados entre eles. Essa constatação ficou evidente no momento da visita de campo dos pesquisadores àquele lugar.

Pela visita de campo os pesquisadores constataram que, diferentemente dos assentamentos pesquisados, a gleba Santa Terezinha conta com uma infra-estrutura produtiva operante e rentável, ou seja, todos os moradores possuem uma renda agrícola que satisfaz suas necessidades, e em alguns casos, essa renda é tão significativa a ponto de lhes permitir um bom padrão de vida. Ainda sim, a diferenciação mais acentuada da gleba com relação aos assentamentos, para os pesquisadores, reside no fato de que não ocorreu entre os produtores daquele lugar má aplicação dos recursos na fase inicial das atividades, como ocorreu nos assentamentos; logo, constata-se que a presença da assistência para conhecimento técnico foi preponderante no sucesso econômico da Gleba Santa Terezinha.

Uma vez que tal assistência foi tão importante na consolidação do desenvolvimento da gleba Santa Terezinha, os pesquisadores levantam a seguinte questão com relação aos assentamentos rurais: se tivesse ocorrido um aporte considerável de conhecimento técnico para os assentados, a situação socioeconômica dos assentamentos seria diferente da atual? Com isto, a elaboração do planejamento e sua execução seriam efetivas?

Tal questionamento talvez não seja passível de uma resposta concreta enquanto não for direcionado, a pelo menos um assentamento (ou aos seus moradores), a devida atenção por parte dos órgãos governamentais no que se refere a um provimento efetivo de conhecimento técnico. No entanto, ao levantarmos essa questão para debate abrem-se alternativas de reflexão sobre esse contexto.

Uma dessas alternativas de reflexão refere-se aos Produtores Orgânicos do entorno de Campo Grande. Como apresentado anteriormente, a organização desses produtores não dispõe

de convenções e capital social totalmente consolidados entre eles. Contudo, verificou-se que estes produtores têm suas produções calcadas em planejamento e que dispõem de constante auxílio na aquisição de conhecimento técnico. Não obstante, verificou-se que, mesmo estando há pouco tempo nesse ramo, esses produtores estão progredindo significativamente na atividade de plantio e comercialização da lavoura, o que permite dizer que, guardadas as devidas proporções com relação aos fatores que os diferenciam da maioria dos assentados – por exemplo, patrimônio e acúmulo de bens – muitos deles já estão em um estágio de obtenção de renda superior ao de muitos produtores dos assentamentos rurais.

Nessa direção, cabe indagar o que teria levado os produtores de orgânicos, em tão pouco tempo, a esta diferenciação, uma vez que todos, assentados ou não, pelo menos em tese, sobrevivem da agricultura de base familiar?

Mais uma vez recorre-se, neste trabalho, ao fato de que as atividades rurais, tanto dos produtores da gleba como os produtores orgânicos, foram (no caso da gleba) ou estão sendo apoiadas por intenso suporte à busca por conhecimento técnico. No caso dos produtores de orgânicos, soma-se a isto o fato de serem suas produções planejadas, elemento este que, como já vimos, é fator que impacta sobremaneira o desenvolvimento da atividade rural, e conseqüentemente, o sucesso da mesma.

Assim, após a análise dos casos supracitados retoma-se o princípio da discussão deste capítulo, qual seja, as condições que podem auxiliar a implantação e, conseqüentemente, o sucesso do modelo proposto por Vilanova (2005).

Embora haja uma considerável gama de possibilidades e fatores que podem afetar a promoção do desenvolvimento rural, verificou-se que nenhuma é mais significativa do que a falta dos aparatos públicos e privados de apoio ao conhecimento técnico. Em certa medida, como é o caso dos assentamentos, a necessidade de apoio técnico se torna crítica, ainda mais se for considerado que, muitas vezes, trata-se de agricultores assentados com pouca ou nenhuma experiência com a agricultura.

Em determinado momento deste trabalho, os pesquisadores chegaram a questionar se o modelo proposto por Vilanova (2005) deveria passar por uma reformulação, no entanto, com o avanço da pesquisa observou-se que parte das variáveis que explicavam os problemas encontrados direcionou os pesquisadores para o entendimento de que não é o modelo que é ineficaz, mas sim o ambiente no qual ele está sendo aplicado não é totalmente propício ao

sucesso do modelo. Dessa maneira, resta dizer que o ambiente adequado para a implantação do modelo de planejamento estratégico para a agricultura familiar (assentada ou não) deve conter, além de convenções e capital social, intensa presença de conhecimento técnico, pois só assim, se alcançará o desenvolvimento efetivo dos mesmos.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A agricultura familiar brasileira passou por transformações positivas nos últimos anos, entretanto, mesmo com avanços notáveis é possível observar que ainda existem algumas lacunas não preenchidas no que se refere ao seu desenvolvimento efetivo, principalmente, no que diz respeito à agricultura familiar de base assentada. Nessa direção, estudos empíricos ressaltam que para alcançar desenvolvimento econômico os produtores da agricultura de base familiar, assentados ou não, devem dispor de um modelo de planejamento de modo a elevar as oportunidades econômicas e a viabilidade produtiva.

Nessa direção, Vilanova (2005) elaborou, a partir de referenciais teóricos, um modelo de planejamento para a agricultura de base familiar. O modelo é claramente orientado para o mercado, entendendo-se que a compreensão deste é fator fundamental para a viabilidade da agricultura familiar coletiva, bem como dos assentamentos no Brasil. Entretanto, mesmo quando aplicado em um assentamento, o modelo não se mostrou suficiente para auxiliar o desenvolvimento econômico desses produtores, logo se questionou se haveria outros elementos – além dos que são contemplados no modelo – que também podem impactar este contexto.

A fim de se buscar tais elementos a presente pesquisa objetivou analisar as instituições informais na consolidação de um modelo de planejamento estratégico para agricultura de base familiar do Estado do Mato Grosso do Sul. Para tanto, selecionou-se, por conveniência, uma amostra composta de sete assentamentos rurais, uma gleba agrícola e um agrupamento de produtores orgânicos, compondo um estudo multicaseos.

Com relação às características gerais da amostra a pesquisa evidenciou que a maioria dos assentamentos analisados não dispõe de uma infra-estrutura adequada, visto que são ligados às cidades por estradas de terra, não possuem estradas internas em boas condições, bem como as escolas e postos de saúde são insuficientes.

Outro ponto verificado é que a maioria dos moradores assentados nasceu em cidade

diferente da que o assentamento está localizado. A este respeito cabe ressaltar que tal fato pode trazer falta de pertencimento ao assentado, pois conclui-se que a pessoa por não possuir vínculos com a região onde o assentamento está localizado torna-se mais fácil o abandono da terra.

Sob a perspectiva do abandono de terra, verificou-se que existe significativa evasão de lotes e rotatividade de famílias. No que se refere à evasão nos assentamentos pesquisados, não foi possível determinar os motivos da mesma, pois, para tanto, seria necessário entrevistar os próprios assentados evadidos (o que não é objetivo desse estudo), uma vez que os líderes não dispõem de tal informação. Entretanto, a literatura indica que os principais motivos que levam o assentado a esta atitude são: a falta de incentivo do governo, dívidas bancárias, valor da safra insuficiente, problemas financeiros e problemas com perda da produção.

Os principais produtos cultivados nos assentamentos são: leite, mandioca e frutas (banana, maracujá e abacaxi). Esses produtos foram escolhidos para cultivo porque, de acordo com os assentados, as técnicas de manejo são mais fáceis e baratas. Com relação ao leite que é produzido nos assentamentos verificou-se que problemas como falta de investimento na recuperação de pastos e baixo preço na comercialização estão impedindo os produtores de auferirem melhores resultados financeiros com a atividade.

Verificou-se, também, que parte significativa dos produtores familiares dos assentamentos está endividada. Nessa direção cabe ressaltar que em todos os assentamentos, a maioria dos assentados recebeu PRONAF (A) encontram-se inadimplentes. Tal fato, sem dúvida, compromete sobremaneira a situação financeira dos produtores, pois sem acesso ao crédito torna-se ainda mais difícil o financiamento da produção.

Com relação à comercialização da produção, verificou-se em todos os assentamentos pesquisados que a maioria dos produtores é dependente de “atravessadores” para inserir seus produtos no mercado. Não obstante, a dificuldade com a comercialização impacta diretamente na renda obtida pelas famílias assentadas. Nessa direção, o resultado obtido por esta pesquisa é preocupante, pois em todos os assentamentos o resultado foi que a mesma é baixa, ou seja, menor que duzentos reais, com destaque para o Assentamento Paulo Freire, cujos entrevistados afirmaram que houve evolução da mesma, sendo que dois anos atrás a renda era muito baixa (menor que cem reais).

No que diz respeito às características de planejamento verificou-se que a maioria dos

produtores assentados não faz o planejamento das atividades e não conhecem a realidade do mercado no qual pretendem se inserir, ou que estão inseridos. Ademais, aqueles que fazem o planejamento afirmaram que planejam a produção antes de começar a executar, porém esse planejamento não está oficializado em documento e segue apenas o “bom senso” do produtor. Nessa direção, confirma-se o desconhecimento de instrumentos de planejamento por parte dos assentados. Outrora, mesmo quando o assentado possui algum conhecimento sobre esses instrumentos, nota-se a incapacidade individual de utilização de técnicas de planejamento.

Cabe destacar que em todos os assentamentos pesquisados não houve, nos últimos anos, aporte significativo de conhecimento técnico, principalmente, no que se refere ao desenvolvimento de um planejamento estratégico para os produtores. Nessa direção, verifica-se que o conhecimento técnico pode facilitar sobremaneira a atividade de planejamento, logo, tem importância fundamental no processo de desenvolvimento dos assentamentos.

Outro ponto que merece destaque refere-se ao Plano de Desenvolvimento de Assentamentos que deveria direcionar os assentamentos nas questões de produção, organização, saúde e educação a serem desenvolvidas nos próximos seguintes, bem como os investimentos necessários. No entanto, verificou-se que o PDA não está sendo seguido, pior, em determinado assentamento verificou-se que o plano, nas palavras do líder, “nunca saiu do papel”. É oportuno destacar que o não seguimento do PDA está diretamente relacionado com o baixo desenvolvimento dos assentamentos.

Outro aspecto preocupante, verificado nos assentamentos, refere-se à falta de estudos de mercado para o conhecimento da realidade. Nessa direção, verificou-se também que os assentados não conseguem determinar a margem de lucro de suas atividades principalmente devido à falta de conhecimento de seus custos totais e variáveis bem como do montante do capital que deveria ser aplicado sob a forma de investimento.

No que diz respeito às convenções (ou instituições informais) verificou-se que normas de comportamentos, códigos de conduta, tradições, reputação e confiança (baseada na honestidade e experiências passadas) são consideradas importantes; que os produtores assentados, ao venderem seus produtos, têm algum receio de não receber o valor que lhe é devido, em parte porque quase todos os moradores já tiveram problemas em receber pelo produto entregue, e também porque, na maioria das vezes, os prazos de recebimento (pela venda) não são respeitados; que para a maioria dos assentados, quando se combina algo com outro produtor (mesmo dentro do assentamento) não se tem certeza de que o mesmo irá

cumprir o que foi combinado.

Outrora, quando indagados se os assentados cumprem o que foi combinado, para alguns líderes os assentados sempre cumprem o combinado, pois necessitam da confiança do mercado para sobreviverem. Já para outros líderes os moradores (e produtores) nem sempre cumprem o que foi combinado, motivo pelo qual já perderam alguns clientes no passado. Ademais, para as lideranças dos assentamentos ainda existem ocasiões entre os moradores, nas quais, a palavra é a única garantia dada. Eles afirmam, também, que no dia-dia do assentamento a reputação é muito importante. Entretanto, em todos os assentamentos pesquisados verificou-se que os moradores preferem manter ressalvas no que diz respeito ao confiar uns nos outros.

Com relação ao capital social verificou-se que a maioria dos assentados mantém o hábito de apadrinhar os filhos uns dos outros gerando “compadres” e “comadres” entre eles, e conseqüentemente, uma relação de proximidade entre as famílias. No que diz respeito às ações coletivas, constatou-se que existem certos estímulos no sentido de se criarem laços sociais entre os moradores, no entanto, esses estímulos ainda se mostram insuficientes para a criação e posterior continuidade do acúmulo de capital social.

Indiscutivelmente, os resultados constatados evidenciam que existe baixo desenvolvimento dos assentamentos rurais participantes da pesquisa. Se por um lado os assentamentos pesquisados apresentaram dados que apontam para um baixo padrão de desenvolvimento sócio-econômico, por outro, verificou-se que a gleba Santa Terezinha possui uma realidade distinta dos assentamentos, ou seja, os produtores não estão endividados e contam com uma infra-estrutura produtiva operante e rentável, a qual gera uma renda agrícola que satisfaz suas necessidades, e que em alguns casos, permite um bom padrão de vida. Neste caso, esse desenvolvimento se deve, em grande parte, pela presença de suporte ao conhecimento técnico que foi importante para evitar que os produtores da gleba efetuassem má aplicação dos recursos na fase inicial das atividades produtivas.

Outro ponto importante refere-se ao fato de a pesquisa ter constatado que o fator tempo colabora para o aumento do capital social entre os produtores, e conseqüentemente, o aumento de capital social colabora no processo de planejamento, conforme observou-se na gleba Santa Teresinha.

No caso dos produtores de orgânicos – que não dispõem de acúmulo de capital social e

nem de relações baseadas exclusivamente nas convenções – soma-se à disponibilidade de conhecimento técnico o fato de suas produções serem planejadas, elemento este que, como já vimos, impacta sobremaneira o bom desenvolvimento da atividade rural, e conseqüentemente, no sucesso da mesma.

Assim, constatou-se que o conhecimento técnico tem importância fundamental na aplicação do modelo, e conseqüentemente, na viabilização financeira dos produtores que sobrevivem da agricultura familiar. Não obstante, conclui-se que o ambiente adequado para a implantação do modelo de planejamento estratégico para a agricultura familiar, assentada ou não, deve conter intensa presença de assistência ao conhecimento técnico, principalmente, nos anos iniciais da atividade. Outrora, a pesquisa evidenciou também, que havendo conhecimento técnico, este suprime, inicialmente, a ausência de convenções e capital social.

Contribuições do Trabalho

O presente trabalho servirá para ampliar a discussão acadêmica sobre a viabilização socioeconômica dos produtores da agricultura de base familiar, principalmente, no que se refere ao delineamento do contexto favorável à aplicação do modelo de planejamento estratégico.

Limitações do Trabalho

Três limitações se fizeram presentes neste trabalho. A primeira, e possivelmente, a mais relevante refere-se à falta de outros trabalhos empíricos que tenham buscado desenvolver modelos de planejamentos para agricultura de base familiar. Essa falta não só impossibilita a discussão sobre os modelos, como também inibe a possibilidade de comparação dos resultados alcançados.

A segunda limitação apresenta um caráter técnico, visto que as análises foram realizadas sobre uma amostra reduzida. Essa limitação torna-se ainda mais contundente na medida em que ocasiona o risco de se fazer considerações teóricas com uma base de dados que não seja totalmente representativa.

A última limitação a ser destacada refere-se ao fato de a maior parte das informações terem se dado a partir da percepção do entrevistado. Alguns pesquisadores podem questionar esta opção metodológica, visto que o entrevistado pode incorrer em erros ao fazer sua análise. No entanto, justifica-se a opção metodológica adotada uma vez que não seria plausível

realizar tal estudo sem dar a palavra ao entrevistado, que é quem melhor conhece a sua realidade.

Sugestões de Trabalhos Futuros

A partir das conclusões tecidas nesta dissertação, bem como das contribuições geradas e limitações expostas, entende-se que trabalhos futuros deverão ater-se a duas vertentes, a saber: ampliação da base amostral, e, análise com foco na extensão rural.

A ampliação da base amostral poderá ser efetuada considerando-se um número maior de casos da agricultura familiar, tanto de base assentada como de base não assentada. Nesta dissertação dada às restrições de tempo e distância da amostra, optou-se por estudar apenas nove casos. No entanto, a composição dos resultados poderia ser mais bem representativa caso se acrescentasse mais casos à pesquisa.

Com relação à segunda vertente, sugere-se uma análise com foco na assistência da extensão rural visto que a mesma mostrou ser um agente importante no processo de geração de conhecimento técnico, sendo que este mostrou-se importante para a consolidação do desenvolvimento econômico dos produtores familiares, assentados ou não. Ademais, cabe ressaltar que a presente pesquisa não buscou, inicialmente, analisar os efeitos da presença (ou ausência) de conhecimento técnico na amostra da pesquisa, e sim, as instituições informais. Porém, uma vez que se verificou a importância do mesmo no ambiente de aplicação do modelo, cabe sugerir uma análise amíúde sobre tal elemento.

7. REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. São Paulo: Hucitec, 1998.
- ABRAMOVAY, R. Desenvolvimento rural territorial e capital social. In: SABOURIN, E.; TEIXEIRA, O. A. **Planejamento e desenvolvimento dos territórios rurais** – conceitos, controvérsias e experiências. Brasília: EMPRABA/CIRAD/UFPB, 2002.
- ALBAGLI, S.; MACIEL, M. L. **Capital social e empreendedorismo local: Políticas para Promoção de Sistemas Produtivos Locais de MPME**. Rio de Janeiro: UFRJ/IE – RedeSist, 2002. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/redesist>. Acesso em: 03/11/2009.
- ANSOFF, H. e MACDONNELL, E. **Implantando a administração estratégica**. São Paulo, Atlas, 1993.
- AZEVEDO, P. F., **Integração Vertical e Barganha**. Tese (Doutorado em Economia) - Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1996.
- BARBOSA, V. M. *Reforma agrária em terras públicas: um projeto que deu certo?*. In: **Assentamentos Rurais uma visão multidisciplinar**. Medeiros *et.al.* São Paulo: Ed. da UNESP, 2001.
- BARRACLOUGH, S. A reforma agrária nos países em desenvolvimento: o papel do Estado e de outros agentes. In: **A economia da reforma agrária**. Estudos NEAD 5.- Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2001.
- BENKO, G. **Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI**. São Paulo: Hucitec, 1996.
- BITTENCOURT, Gilson Alceu. et al. **Os Principais Fatores que afetam o desenvolvimento dos assentamentos de reforma agrária no Brasil**. Convênio FAO/INCRA, Brasília, 1998.
- BIALOSKORSKI, N.; BALIEIRO, C. F. **Capital social e cooperativas na agricultura do Estado de São Paulo: um ensaio analítico**. Texto para discussão. Ribeirão Preto: FEA/USP, 2000.
- BOLTANSKI, L.; THÉVENOT, L. Les économies de la grandeur. **Cahiers du centre d'études de l'emploi**, 31, Paris: Press Universitaires de France, 1987. 120
- BOURDIEU, P. **La distinction – Critique sociale du jugement**. Paris: Les Éditions de Minuit, 1986.
- BOYER, R.; ORLÉAN, A. Persistence et changement des conventions. Deux modèles simples et quelques illustrations. In: ORLÉAN, A. **Analyse économique des conventions**. Paris: PUF, 1994.
- BRASIL. 2006. **Estatística do Meio Rural**. Ministério do Desenvolvimento Agrário e Núcleo de Estudos Agrários e Desenvolvimento Rural – MDA/NEAD – e Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos – DIEESE. São Paulo, 2006. Disponível em: <http://www.mda.gov.br/arquivos/estatisticas_rurais.pdf>. Acesso em: 13/03/2009.
- BONES, S. M. **Avaliação do Plano de Desenvolvimento do Assentamento Itamarati (PDA): um estudo de caso**. Dissertação de Mestrado. Universidade do Mato Grosso do Sul, 2006.
- BOURDIEU, P. **Razões práticas: sobre a teoria da ação**. São Paulo: Papiros, 1996.
- CARNEIRO, M. J. **Camponeses, agricultores e pluriatividade**. Rio de Janeiro: Contra Capa Livraria, 1998.
- CARNEIRO, M. J. O ideal rurbano: campo e cidade no imaginário de jovens rurais. In: TEIXEIRA *et.*

al.(Orgs.) **Mundo rural e política**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

CARVALHO, H. M. **Perspectivas da Cooperação agrícola nos assentamentos de reforma agrária sob hegemonia do MST**. Curitiba, 2000.

CARVALHO, C. A. P. de; VIEIRA, M. M. F.; LOPES, F. D. Contribuições da Perspectiva Institucional para Análise das Organizações. **Anais da ANANPAD**. Brasil: ANPAD, 1999.

CAILLÉ, A. Nem holismo nem individualismo metodológico. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 13, n. 38, p. 5-51, abr. 1998.

CELLA, D. **Caracterização dos fatores relacionados ao sucesso de um empreendedor rural**. Piracicaba, 2002. Dissertação (Mestrado). ESALQ. Universidade de São Paulo.

CERVO, L.A.; BERVIAN, P.A.; DA SILVA, R. Metodologia Científica. 6ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall. 2007.

CHADDAD, F. R. Repensando as políticas agrícola e agrária no Brasil. Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais – ICONE. **Revista Digesto Econômico**. 11-12/2006.

CHAYANOV, A. **La organización de la unidad económica campesina**. Buenos Aires: NV, 1974.

CHONCHOL, J. **Sistemas Agrários em América Latina**. Santiago: Fondo del Cultura Economica, 1994.

COASE, R. The Federal communications commission. **Journal of Law and Economics**, 2: 1-40, 1957.

COLEMAN, J. *Social capital in the creation of human capital*. **American Journal of Sociology**. v.94, p.S95 – S120, 1988.

COLEMAN, J. **Foundations of Social Theory**. Cambridge: Harvard University, 1990. Cap.12, p. 300 – 321: Social Capital.

COLLIS, J. e HUSSEY, R. Pesquisa em Administração: Um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação. 2ª Ed. Porto Alegre: Bookmann, 2005.

COMMONS, J. R. **Institutional economics**. Madison : University of Wisconsin, 1932.

CRESWELL, J.W. Projeto de Pesquisa: Método qualitativo, quantitativo e misto. 2ª Ed. Porto Alegre: Arimed, 2007.

CONCEIÇÃO, O. A. C. **Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista**. (tese de doutorado) Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser, 2001.

DAVIS, J. H.; GOLDBERG, R. A. **A concept of agribusiness**. Boston: Division of Research. Graduate School of Business, Administration. Harvard University, 1957.

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

DURTON, J. Construyendo capital social comunitario. **Revista de La Cepal**, v. 69, p. 103 – 118, 1999.

FARINA, E.M. *et. al.* **Competitividade: mercado, estado e organizações**. Piracicaba: FAPESP, 1997.

FAO. **The State of Food and Agriculture**. 2008. Disponível em: www.fao.org/docrep/011/i0100e/i0100e00 acesso em 25/06/2010.

- FERNANDES, B. M.; RAMALHO, C. B. Luta pela terra e desenvolvimento rural no Pontal do Paranapanema. **Estudos Avançados IEA**. São Paulo, v. 15, n. 43, 09-12/2001.
- FUKUYAMA, F. **Confiança: as virtudes sociais e a criação da prosperidade**. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.
- GARCIA FILHO, D. P. **Guia Metodológico – Diagnóstico de Sistemas Agrários**. Brasília: Projeto de Cooperação Técnica INCRA/FAO, 1999.
- GASQUES, J. G.; VILLA VERDE, C. M. Trinta anos de dispêndio da união com a política fundiária. **Reforma Agrária: perspectivas para o século XXI**. Brasília: INCRA/FAO, 1998.
- GUANZIROLI, C. E. *et al.* **Agricultura familiar e reforma agrária no século XXI**. Garamond Ed., 2001.
- GUANZIROLI, C. E. **Reforma agrária e globalização da economia: o caso do Brasil**. Rio de Janeiro, FAO/INCRA, 1998.
- GRANOVETER, M. Le marché autrement. Paris: Desclée de Brouwer. (Coletânea de cinco artigos traduzidos para o francês). In: ORLEAN, André (Ed.). **Analyse économique des conventions**. Paris: PUF, 1994.
- GROOTAERT, C. **Social Capital: the missing link?** Washington: The World Bank/Social Capital Initiative, 1998.
- HALL, P. A.; TAYLOR, R. C. R. Political science and the three new institutionalisms. **Discussion Paper**, 96/6, 1996.
- HAIR Jr. J. F. *et. Al.* **Análise Multivariada dos dados**. 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- HART, O. (1988) - "**Incomplete Contracts**" - In: The New Palgrave Dictionary, v.2, pp. 752-759, 1991.
- HEREDIA, B. M. **Os impactos regionais da reforma agrária: um estudo sobre áreas selecionadas**. Rio de Janeiro: CPDA/UFRRJ-Nuap/PPGAS/UFRRJ, 2001.
- IBGE. **Contas Nacionais Trimestrais, Indicadores de Volume e Valores Correntes – 2007, Nova Série**. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/pib/defaultcnt.shtm>. Acesso em 07/05/2009.
- IBGE. **Censo Agropecuário – Agricultura Familiar. 2006**. Disponível em: http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_imprensa.php?id_noticia=1466. Acesso em 30/06/2010.
- KLIKSBERG, B. Capital social y Cultura. **Revista de La Cepal**. v.69, p. 85 – 102, 1999.
- LEITE, S. *O estudo dos assentamentos Rurais e os parâmetros da ciência econômica*. In: **Reforma agrária: Produção, emprego e renda – O relatório da FAO em debate**/Adhemar Romeiro et.al. Orgs. Rio de Janeiro: Vozes/IBASE/FAO, 2005.
- MACHADO, E. L. **O papel da reputação na coordenação vertical da cadeia produtivas de frutas, legumes e verduras frescos**. 2002, 182 p. Tese (Doutorado em Economia). Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2002.
- MARCONI, M. de A. e LAKATOS, E. M. Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos,

pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos. 7ª Ed. 2. São Paulo: Atlas, 2008.

MARCONI, M. de A. e LAKATOS, E. M. Técnicas de Pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados. 7ª Ed. São Paulo: Atlas, 2008b.

MARQUES, A. C. H.; SANTO, C. R.; CEPÊDA, V. A. **Indicadores socioeconômicos das famílias desistentes em projetos de assentamentos rurais na região noroeste do Estado de São Paulo.** In: Congresso da Associação Latino-americana de Sociologia Rural, 2002, Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre, 2002.

MARTINS, M. D. **O banco mundial e a terra.** São Paulo: Viramundo, 2004.

MATAR, F. N. **Pesquisa de marketing: metodologia e planejamento.** 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MAUSS, M. Ensaio sobre a reciprocidade. In: **Sociologia e antropologia.** São Paulo: EDUSP, 1974, volume 2.

MEDEIROS, L. S. **Reforma Agrária no Brasil: histórias e atualidades da luta pela terra.** São Paulo: Editora Perseu Abramo, 2003.

MONASTÉRIO, L. M. **Capital Social e Economia: antecedentes e perspectivas.** Pelotas/RS: UFPEL, 2000.

NELSON, R. **An Evolutionary Theory of Economic Change** - Cambridge: Harvard University Press, 1995.

NEVES, D. P. **Assentamento Rural: confluência de formas de inserção social.** IX Congresso Brasileiro de Sociologia Porto Alegre, 1999.

NORDER, L. A. **Assentamentos rurais: casa, comida e trabalho.** Dissertação de Mestrado. Universidade de Campinas, 2007.

NORTH, D. The new institutional economics. **Journal of Theoretical and Institutional Economics**, 142: 1986.

NORTH, D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, 1990. NORTH, D. Institutions. **Journal of Economics Perspectives**, 1991.

NORTH, D. **Instituciones, cambio institucional e desempeño económico.** México: Ed. Fondo de Cultura Económica, 1993, p. 13-22.

NORTON, G. W.; ALWANG, J. **Introducion to economics of agricultural development.** New York: McGraw-Hill, 1993.

OLSON, M. **The rise and decine of nations.** New Haven: Yale University, 1982.

ORLÉAN, A. **Analyse économique des conventions.** Paris: PUF, 1994.

PAULILLO, L. F. Sobre o desenvolvimento da agricultura brasileira: concepções clássicas. In BATALHA, M. O. (coord.). **Gestão Agroindustrial**, v. 1. São Paulo: Atlas, 2001.

PINTO, L. C. Migrações internas: distribuição de renda no campo. **Boletim da Associação Brasileira de reforma agrária. ABRA n.7, 1996.**

PITELLI, M. M. **Sistema agroindustrial brasileiro da carne bovina: análise do impacto das**

- mudanças institucionais européias sobre a estrutura de governança.** (dissertação de mestrado) São Paulo: USP, 2004.
- PHILLIPS, J. C.; PETERSON, H.C. **Strategic plan and firm performance:** a proposed theoretical model for small agribusiness firms. East Lansing: Michigan State University, 1999.
- PORTER, M. E. **Competitive advantage.** New York: Free Press, 1985.
- PUTNAM, R. **Making Democracy Work:** civic traditions in modern Italy. Princeton: Princeton University, 1993.
- POLANYI, K. **A grande transformação:** as origens da nossa época. Rio de Janeiro: Campus, 1980.
- RICKETTS, M. **The economics of business enterprise.** New approaches to the theory of the firm. The Harvester Press Publishing Group, 1987.
- ROCHA, A. G. P.; CERQUEIRA, P. S. **Agricultura Familiar e Políticas Públicas:** o caso do PRONAF. 27º Encontro da ANPAD, Atibaia, Anais... São Paulo: ANPAD, 2003. CD.
- SABOURIN, E. Reciprocidade nas sociedades rurais. *In:* Encontro de Ciências Sociais, Aracajú, 2003, **Anais...** Aracajú, UFS, 2003, v. 1, p. 1-26.
- SILVA, M. A. Assentamento Bela Vista, a peleja para ficar na terra. *In:* MARTINS, J. **Travessias:** um estudo sobre a vivência da reforma agrária nos assentamentos. Porto Alegre: UFRGS, 2003.
- SILVESTRO, M. L.; NADAL, R. de; MELLO, M. A. de; DORING, C. **Agricultura familiar e desenvolvimento sustentável:** o caso do oeste catarinense. Disponível em: <<http://www.empraba.br/sober2000.html>>. Acesso em: 13/03/2009.
- SIMÕES, O. A construção social da qualidade nos produtos agrícolas: o caso do vinho. *In:* IV Coloquio Hispano-Portugues de Estudios Rurales (La multifuncionalidad de los Espacios Rurales de la Peninsula Iberica), **Anais.** Santiago de Compostela, 2001.
- SYLVANDER, B. **Les conventions de qualité dans le secteur agro-alimentaire: Aspects théoriques et méthodologiques.** Toulouse : INRA, Département d'Économie et Sociologies Rurales, 1992.
- SCHULTZ, G. **As cadeias produtivas de alimentos orgânicos do município de Porto Alegre/RS frente à evolução das demandas do mercado: lógica de produção e/ou de distribuição.** 2001. Dissertação (Mestrado em Agronegócios). Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre - RS, 2001.
- TEMPLE, R. **Antropologia e poder.** Brasília: Editora da UnB, 1997.
- THÉRET, B. As instituições entre as estruturas e as ações. **Revista de Cultura e Política,** São Paulo: n. 58, p. 225-254, 2003. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php>. Acesso em: 14/10/2009.
- TESCHE, R. W. **As relações de reciprocidade e redes de cooperação no desempenho socioeconômico da agricultura familiar.** Dissertação de Mestrado. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2007.
- VEBLEN, T. **A teoria da classe ociosa:** um estudo econômico das instituições. Apresentação de Maria Hermínia Tavares de Almeida. Tradução de Olívia Krähenbühl. São Paulo: Abril Cultural, 1983 (Os Economistas).
- VELTZ, P. **Mundialización, ciudades y territorios.** Barcelona: Ed. Ariel, 1999.

VERGARA, S.C. **Métodos de pesquisa em Administração**. São Paulo: Atlas, 2005.

VILANOVA, R. O. **Modelo de Planejamento Estratégico para Assentamentos Rurais**. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal do Mato grosso do Sul, 2005.

VILPOUX, O. **Etude des coordinations verticales entre entreprises transformatrices de manioc et producteurs agricoles au sud du Brésil**. 1997. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Institut National Polytechnique de Lorraine, Cergy-Pontoise, 1997.

VILPOUX, O; SPROESSER, R. L.; CAMPEÃO, P. **Avaliação dos sistemas de coordenação entre produtores e feccularias de mandioca através a economia dos custos de transação**. XLV Congresso da Sober, Londrina, 2007.

ZIMMERMANN, N.C. *Os desafios da organização interna de um assentamento rural*. In: **Assentamentos Rurais uma visão multidisciplinar**. Leonilde Medeiros et.al. São Paulo: Ed. da UNESP, 1999.

WILLIAMSON, O. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting**. New York: The Free Press, 1985.

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

WOOLCOCK, M. **Social Capital and Economic Development**. *Theory and Society*, 1998, p. 151 – 208.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**, São Paulo: USP-FEA, 1995.

8. ANEXO (questionário)

CARACTERIZAÇÃO DO ASSENTAMENTO

Nome do Assentamento: _____

Cidade: _____ Ano de criação: _____

1. PERTENCIMENTO DO PRODUTOR

- 1.1. Os moradores do assentamento têm casa na cidade? SIM () NÃO (). Se sim, quantos?
- 1.2. Para os que tem casa na cidade, é correto afirmar que a família fica a maior parte do tempo na cidade? SIM () NÃO (). Justifique?
- 1.3. Os moradores do assentamento têm negócios na cidade? SIM () NÃO ().
- 1.4. A maioria dos assentados nasceu (sentimento de pertença): () na cidade em que o assentamento está localizado, () em outra cidade mas no mesmo estado que o assentamento está localizado () em outro estado.
- 1.5. Se os moradores do assentamento tivessem capital disponível, investiriam em benfeitorias nos lotes? SIM () NÃO ().
- 1.6. Os moradores do assentamento gostariam que seus filhos permanecessem no assentamento? SIM () NÃO ().
- 1.7. Em relação à atividade de agricultor como você avalia que os vêm essa atividade hoje: () é muito bom ser agricultor, () é bom, () é ruim, () é muito ruim ser agricultor.
- 1.8. Em relação a viver no meio rural: () é muito bom, () é bom, () é ruim, () é muito ruim.
- 1.9. O que você considera mais importante no meio rural: () a tranqüilidade, () a natureza, trabalho com animais e a terra, () os vizinhos ou amigos, () não sabe.
- 1.10. Alguém no assentamento pretende mudar para a cidade e trabalhar em atividade urbana: () SIM () NÃO () não sabe.

NÍVEL DE RACIONALIDADE DO PRODUTOR.

- 1.11. A maioria dos assentados trabalhava na agricultura familiar antes de virem para o assentamento? () SIM () NÃO () não sabe.
- 1.12. Na sua opinião, para os assentados a renda da terra é, para viver: () MUITO BOA (acima de R\$ 3.000), () BOA acima de R\$1.500), () BAIXA (<R\$200) , () MUITO BAIXA (<R\$100)
- 1.13. Os assentados utilizam mão de obra contratada? SIM () NÃO (). Se SIM, Efetiva () Temporária ()

- 1.14. Os assentados sabem para quem vai vender sua produção? ? SIM () NÃO ()
- 1.15. Os assentados sabem qual o seu custo de produção? ? SIM () NÃO ()
- 1.16. Os assentados sabem o preço médio dos insumos utilizados em sua produção? SIM () NÃO ().
- 1.17. Quem são os grandes produtores do (s) produto (s) que o assentamento produz? SIM () NÃO ().

ESTRUTURA FUNDIÁRIA e PATRIMONIAL.

- 1.18. Qual a área do lote (ha)? _____
- 1.19. Qual a área plantada (ha)? _____
- 1.20. Algum assentado possui área arrendada de terceiros (há)? SIM () NÃO () Se SIM, quanto?
- 1.21. ASSISTÊNCIA TÉCNICA: recebeu () não recebe (). Se recebe, de que órgão? _____
- 1.22. RECEBE PRONAF: recebeu () não recebeu (). Se recebe, A (), B (), C (), D (), E ().
- 1.23. ABASTECIMENTO DE ÁGUA NA CASA: possui () não possui (); PARA IRRIGAÇÃO: possui () não possui ().
- 1.24. ESGOTO SANTÁRIO: direto no solo (), direto nos cursos d'água, () fossa simples () séptica ()
- 1.25. ENERGIA ELÉTRICA: possui () não possui ().

1.26. Atividade de produção (lavoura vegetal):

- a) FEIJÃO: possui? SIM () NÃO (). Se possui, é para () consumo () venda
- b) SOJA: possui? SIM () NÃO (). Se possui, é para () consumo () venda
- c) MILHO: possui? SIM () NÃO (). Se possui, é para () consumo () venda
- d) MANDIOCA: possui? SIM () NÃO (). Se possui, é para () consumo () venda
- e) ALFACE: possui? SIM () NÃO (). Se possui, é para () consumo () venda
- f) BATATA: possui? SIM () NÃO (). Se possui, é para () consumo () venda
- g) COUVE: possui? SIM () NÃO (). Se possui, é para () consumo () venda
- h) TOMATE: possui? SIM () NÃO (). Se possui, é para () consumo () venda
- i) OUTROS: _____ () consumo () venda

1.27. Atividade de produção (animal):

- a) CARNE SUÍNA: possui? SIM () NÃO (). Se possui, é para () consumo () venda

- b) CARNE BOVINA: possui? SIM () NÃO (). Se possui, é para () consumo () venda
- c) CARNE DE FRANGO: possui? SIM () NÃO (). Se possui, é para () consumo () venda
- d) OVOS: possui? SIM () NÃO (). Se possui, é para () consumo () venda
- e) MEL: possui? SIM () NÃO (). Se possui, é para () consumo () venda
- f) LEITE: possui? SIM () NÃO (). Se possui, é para () consumo () venda
- g) OUTROS: _____ () consumo () venda

COM RELAÇÃO AO QUE É PRODUZIDO NO SEU LOTE (vegetal e animal):

- 1.28. APONTE O PRODUTO MAIS COMERCIALIZADO: _____
- 1.29. O QUE É MAIS IMPORTANTE PARA NA HORA DE VENDER O PRODUTO: () qualidade, () preço, () disponibilidade, () prazo de pagamento, () conhecer o comprador, () outros.
- 1.30. QUAL A BASE DA TRANSAÇÃO: () qualidade, () preço, () outros.
- 1.31. QUEM DEFINE OS CRITÉRIOS PARA A VENDA (**preço**)? () produtor, () associação de produtores ou cooperativa, () varejo ou atacado () consumidor final, () outros.
- 1.32. QUEM DEFINE OS CRITÉRIOS PARA A VENDA (**qualidade**)? () produtor, () associação de produtores ou cooperativa, () varejo ou atacado () consumidor final, () outros.
- 1.33. INDIQUE QUNTAS VEZES, A TRANSAÇÃO REALIZADA COM O MESMO COMPRADOR: () apenas uma vez () ocasional – melhor oferta () recorrente – fidelidade.
- 1.34. EXISTE CONTRATO FORMAL NA COMERCIALIZAÇÃO? () SIM () NÃO. Se SIM, indique () compra, () venda, () entrega.

PLANEJAMENTO.

- 1.35. COMO O ASSENTADO PLANEJA SUA PRODUÇÃO?
- 1.36. ALGUÉM AUXILIA NO PLANEJAMENTO DA PRODUÇÃO? () SIM () NÃO. EXPLIQUE .
- 1.37. O PLANEJAMENTO É ESCRITO? () SIM () NÃO.
- 1.38. OS ASSENTADOS CONVERSAM COM OS OUTROS PRODUTORES? () SIM () NÃO.
- 1.39. EM TERMOS DO QUE O ASSENTAMENTO PRODUZ, OS ASSENTADOS SE ATENTAM PARA O QUE O MERCADO ESTÁ PRECISANDO OU PAGANDO MAIS?
- 1.40. NESTE ASSENTAMENTO, EXISTE UM PLANEJAMENTO COLETIVO DE PRODUÇÃO? () SIM () NÃO.

- 1.41. SE SIM NA QUESTÃO ANTERIOR, RESPONDA: PODE-SE AFIRMAR QUE O MESMO É RESPEITADO POR TODOS? () SIM () NÃO.
- 1.42. VOCÊ CONHECE O PLANO DE DESENVOLVIMENTO DO ASSENTAMENTO (PDA/INCRA)? () SIM () NÃO.
- 1.43. SE SIM NA QUESTÃO ANTERIOR, RESPONDA: VOCÊ PARTICIPOU DE SUA ELABORAÇÃO? () SIM () NÃO.
- 1.44. CASO EXISTA, É CORRETO AFIRMAR QUE O PDA ESTÁ SENDO SEGUIDO? () SIM () NÃO. PORQUÊ? _____
- 1.45. EXISTE PLANEJAMENTO PARA A MELHORIA DE VIDA NO ASSENTAMENTO? () SIM () NÃO. ESPECIFIQUE: ESCOLAS (), ESTRADAS (), CASAS (), POSTO DE SAÚDE ().
- 1.46. EXISTE PLANEJAMENTO PARA A CONSTITUIÇÃO DE ALGUMA COOPERATIVA? () SIM () NÃO.
- 1.47. EXISTE PLANEJAMENTO PARA A COMPRA DE EQUIPAMENTOS EM CONJUNTO? () SIM () NÃO.
- 1.48. EXISTE PLANEJAMENTO PARA A COMPRA DE INSUMOS EM CONJUNTO? () SIM () NÃO.
- 1.49. EXISTE PLANEJAMENTO PARA A VENDA EM CONJUNTO? () SIM () NÃO.

EXISTÊNCIA DE ATIVO ESPECÍFICO NA COMERCIALIZAÇÃO.

- 1.50. **Especificidade de lugar** – O(s) PRODUTO(S) DO ASSENTAMENTO PODERIA(M) SER PRODUZIDO(S) EM MUITOS OUTROS LUGARES? () SIM () NÃO.
- 1.51. **Especificidade de ativos físicos** – O ASSENTAMENTO TEM EQUIPAMENTOS QUE SÓ SERVEM A UM DETERMINADO PRODUTO? () SIM () NÃO.
- 1.52. **Especificidade de ativos dedicados** – O ASSENTAMENTO TEM EQUIPAMENTOS QUE SÓ SERVEM PARA UM CLIENTE? () SIM () NÃO.
- 1.53. **Especificidade temporal** – A PRODUÇÃO DO ASSENTAMENTO OCORRE EM BOA PARTE DO ANO ? () SIM () NÃO.
- 1.54. **Especificidade de marca** – A QUALIDADE DO PRODUTO DO ASSENTAMENTO É RECONHECIDA NA REGIÃO? () SIM () NÃO.

INDICAÇÃO DE INCERTEZA.

- 1.55. AO VENDER O(S) PRODUTO(S), EXISTE ALGUM RECEIO POR PARTE DO ASSENTADO DE NÃO RECEBER O VALOR QUE LHE É DEVIDO? () SIM () NÃO.

1.56. OS PRAZOS DE RECEBIMENTO (pela venda) SÃO RESPEITADOS? () SIM () NÃO.

1.57. QUANDO SE COMBINA ALGO COM OUTRO PRODUTOR, VOCÊ TEM A CERTEZA DE QUE ELE IRÁ CUMPRIR O QUE FOI COMBINADO? () SIM () NÃO.

1.58. OS ASSENTADOS SEMPRE CUMPRE? () SIM () NÃO.

EXISTÊNCIA DE CONVENÇÕES NO ASSENTAMENTO

1.59. EXISTEM OCASIÕES ENTRE OS MORADORES DO ASSENTAMENTO, NAS QUAIS, A PALAVRA É A ÚNICA GARANTIA DADA: () SIM () NÃO.

1.60. PARA VOCÊ, NO DIA-DIA DO ASSENTAMENTO A REPUTAÇÃO (baseadas em experiências passadas) É: () Muito importante, () Importante, () Pouco importante, () Não é importante.

1.61. **Convenção de inspiração** – ALGUÉM NO ASSENTAMENTO É SEGUIDO POR TER BOAS IDÉIAS? () SIM () NÃO. EXPLIQUE _____

1.62. **Convenção doméstica** – VOCÊ ESCOLHE O QUE VAI PRODUZIR BASEADO NA TRADIÇÃO DE PRODUÇÃO DO: ASSENTAMENTO (), DA FAMÍLIA (), OU MEDIANTE ACERTO COM OUTROS PRODUTORES DO ASSENTAMENTO ().

1.63. **Convenção de renome** – JÁ EXISTE ALGUÉM OU ALGUMA MARCA, CUJOS PRODUTORES SEJAM RECONHECIDOS (e desejados) PELOS COMPRADORES? () SIM () NÃO. VOCÊ ACHA ESSE PRODUTOR UM BOM EXEMPLO DE PRODUTOR? () SIM () NÃO.

1.64. **Convenção cívica** – VOCÊ CONSIDERA QUE OS PRODUTORES ESTÃO UNIDOS PARA QUE O ASSENTAMENTO “DÊ CERTO” PARA TODOS? () SIM () NÃO.

1.65. **Convenção mercantil** – VOCÊ CONSIDERA O COMPRADOR DE SEUS PRODUTOS UM CLIENTE OU UM AMIGO? () SIM () NÃO. EXPLIQUE _____

1.66. **Convenção industrial** – OS PRODUTORES DO ASSENTAMENTO TEM: PLANEJAMENTO COMUM (), PADRÃO DE QUALIDADE PARA SEGUIR (), ASSOCIAÇÃO PARA VENDA ().

RECIPROCIDADE E CAPITAL SOCIAL

1.67. AS PESSOAS TÊM “COMPADRES” E “COMADRES” NO ASSENTAMENTO? () SIM () NÃO.

1.68. OS FILHOS DOS ASSENTADOS ESTUDAM, NA MAIORIA, JUNTOS? () SIM () NÃO.

1.69. AS MULHERES, OU HOMENS TEM O HÁBITO DE SE REUNIREM PARA FAZEREM PRODUTOS (ex: queijos, manteiga, doce, pamonha, etc)? () SIM () NÃO.

1.70. OS ASSENTADOS FAZEM TROCA DE PRODUTOS ENTRE SÍ? () SIM () NÃO.

- 1.71. EXISTE AJUDA MÚTUA ENTRE OS ASSENTADOS NO TRABALHO DA LAVOURA OU COM ANIMAIS: () SIM () NÃO. Se SIM, indique a frequência () sempre, () de vez em quando, () não ocorre ajuda.
- 1.72. EXISTE COMPARTILHAMENTO DE MÁQUINAS OU EQUIPAMENTOS ENTRE OS MORADORES: () SIM () NÃO. Se SIM, indique a frequência () sempre, () de vez em quando.
- 1.73. EXISTE VENDA DE PRODUÇÃO EM CONJUNTO: () SIM () NÃO. Se SIM, indique a frequência () sempre, () de vez em quando.
- 1.74. EXISTEM FESTAS COMEMORATIVAS NO ASSENTAMENTO: () SIM () NÃO. Se SIM, indique a natureza () religiosas, () aniversário do assentamento, () cívicas, () outras.
- 1.75. EXISTE ORGANIZAÇÃO COLETIVA (grupos) NO ASSENTAMENTO: () SIM () NÃO. Se SIM, indique a natureza () grupo de produção, () grupos políticos, () grupos religiosos, () grupos esportivos, () outros.
- 1.76. CASO A RESPOSTA ANTERIOR TENHA SIDO **SIM**, RESPONDA, QUAL O MAIOR BENEFÍCIO DE SE FAZER PARTE DESSE GRUPO? () melhora a renda do meu domicílio, () melhora o acesso a serviços públicos, () é importante em situações de emergência () beneficia a comunidade, () ajuda minha auto-estima, () traz benefícios espirituais.
- 1.77. CASO A RESPOSTA NA QUESTÃO **1.53** TENHA SIDO **SIM**, RESPONDA, NOS ÚLTIMOS ANOS, O TAMANHO DO GRUPO: () diminuiu () permaneceu o mesmo () aumentou.
- 1.78. QUANTOS AMIGOS PRÓXIMOS (fora do seu domicílio e dentro do assentamento) VOCÊ DIRIA QUE TEM, HOJE? () uma ou duas pessoas, () mais do que duas e menos do que cinco () mais de cinco, () nenhuma.
- 1.79. SE DE REPENTE VOCÊ PRECISASSE DE UMA PEQUENA QUANTIA EM DINHEIRO, QUANTAS PESSOAS (fora do seu domicílio e dentro do assentamento) ESTARIAM DISPOSTAS A LHE FORNECER ESTE DINHEIRO? () uma ou duas pessoas, () mais do que duas e menos do que cinco () mais de cinco, () nenhuma.
- 1.80. FALANDO DE MANEIRA GERAL, VOCÊ DIRIA QUE: () pode confiar na maioria das pessoas do assentamento, ou () nunca é demais ter cuidado nas suas relações com as pessoas do assentamento.
- 1.81. VOCE CONCORDA QUE NESTA LOCALIDADE É PRECISO ESTAR ATENTO, POIS A QUALQUER MOMENTO ALGUÉM PODE TIRAR VANTAGEM DE VOCÊ? () SIM () NÃO.