

RELAÇÃO CONTRATUAL ENTRE TOMATICULTORES DO SUL GOIANO E A INDÚSTRIA PROCESSADORA

Paulo Eterno Venâncio Assunção¹

Resumo

A produção mundial de tomate vem apresentando crescimento em relação aos anos anteriores estudados. Neste contexto de crescimento da tomaticultura, o Brasil vem ganhando destaque nessa produção, fato que coloca o Brasil entre os maiores produtores de tomate do mundo. Goiás vem ganhando importância nessa produção e a cidade de Morrinhos figura entre as maiores produtoras de tomate do Estado. Na agroindústria os contratos representam grande vantagem, tanto para os produtores, quanto para a indústria, visando a melhoria das relações entre ambos os lados. Tendo isso em vista, procurou-se com o presente estudo analisar a importância dos contratos agrícolas para os produtores e as indústrias processadoras da produção de tomate na cidade Morrinhos. Os contratos representam grande margem de segurança para os produtores em relação ao mercado que sua produção terá, não precisando no período de comercialização procurar mercados, os contratos também auxiliam as indústrias em relação aos produtos que receberam, tendo o mínimo de padrão de qualidade e procedência dos frutos, os contratos regularizam o mercado para ambos os lados, beneficiando tanto produtores quanto indústria processadoras em Morrinhos.

Palavras-chave: Tomate, contratos, agroindústria.

Abstract

World production of tomatoes has show growth over the previous year's studied. In this context of growth of tomato, Brazil has come to prominence in this production, a fact that places Brazil among the largest tomato growers in the world. Goiás have been gaining importance in the production and Morrinhos city is among the largest tomato growers in the state. In agribusiness contracts represent a great advantage, both for producers and for the industry, aimed at improving relations between both sides. Keeping this in view, it was with this study to analyze the importance of the agricultural contracts for producers and processing industries of tomato production will not need marketing period to seek markets, the contracts also help industries for the products they received, with the minimum standard of quality and origin fruit, contracts regulate the market fo both sides, benefiting both producers and processors in the industry Morrinhos.

Key-words: Tomato, contracts, agribusiness.

1. INTRODUÇÃO

A produção mundial de tomate vem apresentando crescimento em relação aos anos anteriormente estudados, em 2008 foi registrado uma produção de 126,6 milhões de toneladas, sendo 36,7 milhões de tomate industrial, entre os países com

¹ Programa de Pós-Graduação em Agronegócio. E-mail: paulo_eterno05@hotmail.com

maior produção mundial de tomate, no ano de 2008, a China ficou com o primeiro lugar (26,7%), os EUA em segundo (9,9%), Turquia em terceiro (8,7%) e Índia em quarto (8,1%). (BRITO; CASTRO, 2010). Quando se refere ao tomate industrial, os EUA ocupam o primeiro lugar com uma produção de 11,2 milhões de toneladas registradas no ano de 2008 (30,4% do total mundial), seguidos pela China com 6,4 milhões (17,4%) (FAO, 2010).

O Brasil está entre os maiores produtores de tomate do mundo, em 2010 foram cultivados mais de 68 mil hectares e produzidas aproximadamente 2,8 milhões de reais de renda líquida para o agronegócio do tomate (IBGE, 2011).

O tomate se encaixa na classificação das hortaliças, mesmo sendo um fruto. Como hortaliça é a uma das mais consumidas no Brasil, a cultura do tomate de mesa é a terceira hortaliça com maior volume de produção no Brasil. São comercializadas, anualmente, cerca de 1,5 milhões de toneladas dentro do Brasil (EMBRAPA, 2011).

Desde 1990, a cultura vem se expandindo na Região Centro-Oeste, onde a baixa umidade relativa do ar e as temperaturas amenas, entre os meses de março e setembro, favorecem o cultivo do tomateiro (EMBRAPA, 1994). Os solos profundos, bem drenados e a topografia plana existente nas áreas de produção desses Estados facilitam a mecanização e permitem o uso de grandes sistemas de irrigação (EMBRAPA, 1994). A agroindústria brasileira tem capacidade instalada para processar 22.089 toneladas diárias, em 35 unidades processadoras, distribuídas nos Estados do Ceará, Pernambuco, Bahia, Goiás, Minas Gerais e São Paulo (EMBRAPA, 2011).

Tendo em vistas em aspectos apresentados, o presente trabalho buscou analisar a importância dos contratos agrícolas para os produtores e as indústrias processadoras da produção de tomate na cidade Morrinhos.

2. QUADRO TEÓRICO ANALÍTICO

Os sistemas agroindustriais, no geral, abarcam um conjunto de processos produtivos que envolvem vários meios de produção. Batalha e Silva (2001, p. 32) definem um sistema agroindustrial como um “conjunto de atividades que concorrem para a produção de produtos agroindustriais, desde a produção de insumos (sementes, adubos, máquinas agrícolas, etc.), até a chegada do produto final (queijo, biscoito, massas, etc.) ao consumidor final”.

Uma cadeia produtiva é definida como um recorte dentro de um sistema agroindustrial mais amplo, que privilegia as relações entre agropecuária, indústria de transformação e distribuição, em torno de um produto principal (FARINA E ZYLBERSZTAJN, 1992, p.191). Para os autores, dentro de uma cadeia, o segmento indústria de transformação, ou o segmento responsável pelo processamento, é que exerce uma função estratégica. As mudanças geradas induz a evolução tecnológica nos segmentos agropecuários e na estrutura de distribuição, e por esses aspectos, a indústria que é responsável pela ampliação das possibilidades de colocação dos produtos no mercado.

A obtenção de competitividade, cada vez mais, se refere à interação entre os diferentes agentes que atuam em uma cadeia produtiva. O estreitamento da concorrência entre os meios de produção, as constantes mudanças no ambiente competitivo e tecnológico, e as crescentes exigências dos consumidores por produtos diferenciados e de melhor qualidade implicam em uma necessidade cada vez maior de busca por diferentes formas de interação, com o objetivo de obter melhores condições para competir no mercado.

No contexto apresentado, Farina (1997, 1999), afirma que a competitividade depende não só das estratégias da empresa individual, mas também das interações desta com os concorrentes, fornecedores, clientes e outros agentes inseridos na rede de relações da empresa. O autor ainda aborda que uma empresa, ao tomar uma decisão de atender a um mercado segmentado que exija matérias-primas com especificações mais rígidas, pode encontrar obstáculos na obtenção desta matéria-prima com o fornecedor, ficando obrigada talvez ela mesma a produzir a matéria-prima, integrando verticalmente.

Vários autores trabalharam com o contexto das transações de mercado e determinaram o que as transações influenciam nos mesmos, deixando a vista também a conceituação dos contratos. Como exemplos das modalidades de contratos, tem-se o mercado *spot*, os contratos de suprimento regular, contratos de longo prazo com cláusulas de monitoramento, integração vertical, entre outras. Custos de transação podem ser definidos como os custos de elaboração e negociação de contratos; mensuração e fiscalização de direitos de propriedade; monitoramento do desempenho; organização de atividades; e de problemas de adaptação (FARINA, 1999, p.32).

Williamson (1985) é outro autor que também aborda outras formas de contratos, sendo eles dos tipos de contratos existentes nas diversas maneiras de transações: os contratos clássicos; os contratos neoclássicos; e de relacionamento. Nos contratos clássicos, a identidade dos agentes envolvidos na transação não importa. Esta transação se caracteriza pela homogeneidade dos ativos, e não há a necessidade de terceiros para a resolução de conflitos.

Os contratos neoclássicos são contratos de longo prazo, onde importa a identidade dos agentes envolvidos na relação. Neste caso, há o desejo de continuidade da transação devido à existência de ativos específicos. Os contratos são flexíveis, e preveem adaptações no decorrer da relação. Nos contratos de relacionamento, o exercício da autoridade substitui a descrição do contrato. Nestes contratos os processos de ajuste neoclássicos passam para processos de ajuste administrativo contínuo.

Williamson (1985) apresenta quatro tipos de classificação de governança, cada uma delas adequada a determinado tipo de transação e envolvendo um tipo de contrato específico: governança de mercado, governança trilateral, governança bilateral e governança unificada.

O primeiro tipo de governança é adequado para transações não específicas, de frequência ocasional ou recorrente, o contrato que está relacionado a este tipo de governança é o contrato clássico. A governança trilateral é utilizada nas transações de frequência ocasional, envolvendo investimentos em ativos de especificidade média ou elevada, esta forma de governança é conhecida como uma forma híbrida de governança, onde as transações se situam entre o mercado e a hierarquia, o contrato que está associado a esta forma de é o contrato neoclássico. Na existência de conflitos, ao invés de recorrer imediatamente ao litígio judicial, se recorre à arbitragem, ou seja, à assistência de terceiros para a avaliação destes conflitos e avaliação da execução do contrato.

Na governança bilateral, os investimentos envolvidos na transação são específicos. Apesar da interdependência entre os agentes envolvidos na transação, estes preservam sua autonomia. O contrato de relacionamento é estabelecido neste tipo de governança. Na governança unificada, a alta especificidade dos investimentos faz com que existam poucos ou nenhum incentivo para a inversão por outro agente, dada a pequena capacidade de reemprego dos investimentos realizados, no caso de rompimento do contrato. Há então neste caso a hierarquização da produção, caracterizada pela integração vertical.

Portanto, quanto maior a especificidade dos ativos, maiores serão então os custos, na presença de comportamento oportunista e da racionalidade limitada. Tendo o conhecimento destes custos, os indivíduos buscarão organizar sua produção, ou melhor, utilizar estruturas de governança apropriadas a esta situação. A organização interna da produção, ou seja, a integração vertical das etapas de produção passa a apresentar maior importância em relação às trocas realizadas no mercado, na medida em que aumenta a especificidade dos ativos transacionados.

2.1 Caracterização dos contratos na agroindústria do tomate

Na cadeia agroindustrial do tomate prevalece à forma de coordenação por contratos. Como se trata de uma forma de controle menos rígida que aquela da integração vertical, são estabelecidos alguns mecanismos de controle, como as regras a serem cumpridas, as funções e tarefas atribuídas às partes envolvidas na transação e, o mais importante, as sanções e punições em caso de não cumprimento do contrato.

Até recentemente a cadeia agroindustrial do tomate apresentava conflitos na relação de troca entre os produtores e as unidades processadoras, o que levava os agentes a ações oportunistas tais como a quebra contratual e, com isso, limitava a eficiência de coordenação na cadeia (DIAS, 1999).

Os obstáculos enfrentados pelas duas partes para que haja as duas modalidades de coordenação são inúmeros, cabe destacar apenas que as empresas evitam a integração vertical com intuito de reduzir os elevados custos fixos envolvidos nesta forma de organização, optando por direcionar o foco de suas atividades apenas ao processamento industrial. Com o mercado aberto elas estariam à mercê das oscilações nos preços e nas quantidades de matéria prima e, portanto, enfrentariam as incertezas do suprimento necessário as suas necessidades (DIAS, 2000).

Os produtores optam por contratos, pois muitas vezes, o mercado para seus produtos não é grande o suficiente para absorver as quantidades produzidas. Isso leva a quedas nos preços dos produtos e conseqüentemente reduz a renda agrícola. Os esquemas contratuais internalizam o mercado de commodity e evitam a competição de mercados com outros produtores (DIAS, 2000).

Quando havia pressão de demanda pela produção de tomate, o produtor desviava a produção ora para o mercado in natura ora para os concorrentes das unidades processadoras, o mercado que apresentasse melhores valores era o mercado escolhido.

Em situação contrária, os produtores não tinham canais de escoamento da produção, o que causava perdas do produto na lavoura.

O que pode ser atribuído essa atitude por parte dos produtores, é o fato da incerteza de comercialização da produção e ao assumir o risco inerente à produção agrícola, o produtor tende a pressionar por maiores preços, mas que não são aceitos pelas processadoras que querem preços mais acessíveis para que consigam ter material para ser processado durante todo o período de produção.

Outro fato, é que o produtor não conta com incentivos adicionais para garantir o suprimento da matéria-prima para as empresas processadoras nem conta com repasses de tecnologia, nesse caso, os contratos se aproximam, na maioria das vezes, de uma simples troca de mercadorias, coordenada pelo mercado. E as processadoras, ao realizar a importação, eliminam a articulação da cadeia com os produtores, com o que ocorre uma redução da área plantada e da oferta, ficando as empresas, entretanto, a mercê das oscilações do câmbio e preços no mercado internacional (DIAS, 1999).

Essa atitude leva a quedas nos preços dos produtos e conseqüentemente reduz a renda dos produtores. Os contratos desempenham um papel importante na alocação de riscos financeiros, os produtores diminuem o risco de diminuição da renda em função de pouca produtividade participando de contratos que podem especificar uma compensação independente da produtividade realizada (DIAS, 2000).

A agricultura contratual tem sido vista como uma possível ferramenta de desenvolvimento rural dos países em desenvolvimento. É um sistema estratégico que visa a resolver a crise agrária desses países, como um mecanismo de incrementar a segurança alimentar e como uma ferramenta do desenvolvimento regional e, por último, como base dos programas de assentamento de terras (DIAS, 2000).

3. METODOLOGIA

De acordo com as características do assunto que será abordado no trabalho, o mesmo se caracterizará pelo uso do método observacional utilizado em economia. A pesquisa realizada será de caráter qualitativo, e incluirá pesquisa bibliográfica e a pesquisa de campo de caráter exploratório.

Para a construção do quadro teórico-analítico, foi realizada pesquisa de cunho bibliográfico. Para análise das características dos contratos para os produtores dois questionários foram aplicados a produtores de diferentes níveis, na região

produtora de tomate do entorno da cidade de Morrinhos, Estado de Goiás, e em três indústrias responsáveis pelo beneficiamento da produção desses produtores. A execução do trabalho foi realizada em duas etapas, uma primeira visita para aplicação do questionário e uma segunda visita, para recolhimento do questionário. Dos 25 produtores visitados, apenas 4 rejeitaram participar do projeto.

O questionário por parte da indústria teve ampla aceitação, sendo que as três aceitaram participar do trabalho, duas com visita em dois momentos e o terceiro questionário foi aplicado por via e-mail. As empresas foram denominadas A, B e C.

Os produtores foram agrupados em grandes e pequenos. Entre os grandes ficaram aqueles que plantaram em terras alugadas, compraram sementes de tomate longa vida, pagaram para fazer as mudas, cuja mão-de-obra foi assalariada e de meeiros. No grupo dos pequenos produtores foram agrupados aqueles que plantaram em terras próprias e compraram as mudas de tomate prontas, cuja mão-de-obra utilizada foi por meio de parceria, em sistema de meia e familiar, que envolve o proprietário da cultura, filhos e parentes. Quanto ao tamanho, os grandes produtores foram aqueles que plantaram acima de 50 mil pés de tomate e os pequenos, aqueles que plantaram até 50 mil pés de tomate.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 Contrato com a indústria

Sobre o tempo de contrato com as empresas integradoras, a maioria dos produtores possui menos de 10 anos de contrato. A grande parte dos produtores, 71,20% respondeu que possui de 1 a 5 anos de contrato, 8,89% disseram que possuem entre 5 a 10 anos de contrato, 19,91% possuem entre 10 a 15 anos de contrato. Com a observação do quadro, pode-se concluir que todos os produtores visitados tem contrato com uma das empresas processadoras.

Foi informado também que não existe prazo mínimo de parceria estabelecido no contrato. Os contratos são feitos sem tempo mínimo e máximo de execução, sendo que a empresa e os produtores podem rescindir o contrato quando uma das partes não apresentar a realização de sua parte no contrato.

A principal justificativa dos produtores para a realização do contrato com empresa processadora foi os benefícios oferecidos pela transação de sua produção, onde se destaca a garantia de renda às propriedades, por se ter um mercado garantido para a comercialização, não precisando se perder com a procura de mercados em feiras.

Sobre a distância dos produtores em relação à indústria integradora, um produtor informou estar a uma distância de mais de 65 km da mesma. Dezoito informaram estar a uma distância de 15 Km a 25 Km, apenas dois produtores informaram estar a uma distância de 5 Km da empresa processadora, os dois produtores fazem parte da cooperativa que formou a agroindústria A, sendo a empresa fica no terreno de um deles.

Apenas um produtor que está a uma distância grande da empresa, disse que tem dificuldade no recebimento de mudas de tomate, fertilizantes e no escoamento da produção, sendo que sua logística tem que ser diferente para que não haja perdas, a indústria relatou que dá prioridade para os caminhos que vem da propriedade, pois, pelo tempo no qual os frutos ficam na caçamba pode prejudicar seu processamento.

Em relação às exigências iniciais da transação dos produtores e indústria, destaca-se nas respostas a realização de investimentos em equipamentos, que ficam visíveis no quadro 1.

Quadro 01 – Exigências Iniciais ao produtor de tomate para a Integração.

Exigências Iniciais da Integração	N. de respostas
Contratação de mão-de-obra treinada	6
Realização de Investimentos em equipamentos	21
Treinamento da mão-de-obra	8
Pagamento em dinheiro	3

Sobre as obrigações da empresa estabelecidas no contrato, dois produtores têm cláusulas nos contratos que comprometem a indústria em fornecer as mudas que serão utilizadas no plantio. As empresas exigem dos produtores que os mesmos tenham planejamento de sua produção e que eles tracem seus critérios de logísticas para que minimizem suas perdas e que não deixem faltar frutos na indústria no período de processamento.

Quadro 02 – Obrigações da Empresa Integradora no Contrato.

Obrigações da Empresa Integradora	N. de respostas
Fornecimento de mudas	2
Fornecimento de assistência técnica	21
Fornecimento e treinamento da mão-se-obra	10
Assistência Administrativa	21
Transporte da produção	19
Compra da Produção estabelecida no contrato	21
Pagamento de preços mínimo pelos frutos	7
Prioridade no processamento de tomate	2

Sobre as exigências que o produtor deve cumprir durante o tempo em que estiver fornecendo frutos para a indústria processadora, grande parte dos produtores responderam que precisam efetuar a entrega dos frutos em data pré-estabelecida, cumprir a densidade de plantas para que haja o mínimo da produção, adubação e correção adequada para que não haja doenças relacionadas com o excesso e nem falta de nutrientes, entrega dos frutos no momento certo, utilizarem apenas defensivos, principalmente herbicidas, que são registrados para a cultura do tomate e cumprir o prazo mínimo que os campos devem ficar em vazio sanitário, período onde não se cultiva nada para que a terra fique em pousio.

Sobre os prejuízos com a perda dos frutos, em 50% dos casos é o tomaticultor que arca com o prejuízo, em 10,35% dos casos é a empresa que arca com o prejuízo, e 39,65% dos casos é tanto a empresa quanto o produtor que são afetados quando há perda dos frutos. Quantos aos pagamentos dos prejuízos, os casos são analisados pelo produtor, pelo prestador da assistência técnica e pela empresa para que seja encontrado o consenso para que seja feito os pagamentos dos prejuízos.

Quadro 03 – Exigências ao Produtor na Transação da Indústria.

Exigências ao produtor	N. de respostas
Entrega dos frutos em data pré-estabelecida	21
Cumprimento da densidade mínima e máxima de plantas	17
Adubação e correção das áreas	9
Entrega dos frutos no momento certo	20
Utilização de defensivos registrados	21
Cumprimento do vazio sanitário	21

Os produtores relataram que encontram dificuldades em cumprir as cláusulas sobre a entrega dos frutos em data pré-estabelecidas e entrega dos frutos no momento certo. Sobre a rescisão de contratos, nenhum caso foi registrado desde quando foi instalada o sistema de contratos entre a indústria e os produtores, mas, os quesitos básicos para a quebra é o não cumprimento de uma das partes das cláusulas do contratos, sendo que quando envolve perda financeira, cabe medidas jurídicas e o lado lesado recebe ressarcimento de suas perdas.

Em todos os casos, ao cumprir as exigências o produtor recebe bonificação em dinheiro, chamado pelos produtores e indústria como prêmio de eficiência. Esta bonificação refere-se a um valor maior pago ao produtor, para quando o mesmo consegue cumprir os requisitos do contrato e respeita os prazos estipulados pela indústria.

Em relação ao rompimento do contrato antes do término do mesmo, sendo que não é colocado tempo mínimo, nem máximo, quando não está no período da safra, não existe previsão de multa para nenhuma das partes, pelo fato de não existir perdas para nenhuma das partes. Sobre o retorno financeiro da atividade, todos informaram ter um retorno positivo em relação aos investimentos realizados, tanto a indústria, quanto os produtores.

4.2 Questão Ambiental

A atividade da tomaticultura em anos anteriores era completamente agressiva no quesito ambiental, havia a utilização exagerada de defensivos e adubação, o que agredia o solo e o meio ambiente. Em relação aos defensivos, a indústria conseguiu diminuir as quantidades de defensivos utilizados, mas, ainda é observado o uso abusivo dos mesmos por parte dos produtores menos informados e escolarizados.

Com relação aos fertilizantes, os produtores adubavam sem saber se havia necessidade de fertilizantes, faziam apenas pelo conhecimento prévio e o que era mais comum de ser utilizado na região. Se num ano os produtores utilizaram uma quantidade X de defensivos em um ano, essa era a quantidade padrão de fertilizantes utilizados. A correção de solo era feita no período de cinco em cinco anos, sem acompanhamento de análise de solo. Depois de instalada os sistemas de contratos, os produtores, com assistência técnica especializada, por técnicos e engenheiros agrônomos, procuraram acompanhar, tanto a adubação, quanto a correção acompanhando as análises de solo.

O destino dos frutos podres, verdes e palhada, quando não apresenta doenças, é a incorporação dos mesmos no solo, para a manutenção da matéria orgânica.

Os resíduos da atividade industrial, água utilizada no descascamento, água de resfriamento e outro resíduos, são tratados no território da indústria, sendo que há presença de piscina de separação e decantador, para a reutilização dessa água no processo industrial.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Entre os produtores estudados, 70% têm contratos com a agroindústria A, 17% com a agroindústria B e os outros 13% com agroindústria C. A agroindústria A têm maior porcentagem de contratos, porque fica mais próxima da cadeia produtora de tomate e apresenta uma maior participação de associados entre os produtores que participaram do trabalho.

O tomate é a principal atividade dos produtores, apresentam a produção no período das águas e no período das secas, sendo que nem todos os produtores exploraram a safra das águas, apenas 38% dos produtores exploraram o tomate nesse período, por apresentar uma quantidade de doenças de origem fungicas e bacterianas. Os produtores que não exploraram nesse período, plantaram outras culturas, como soja, milho e feijão. O feijão é plantado em apenas 18% das áreas.

Sobre os contratos de produção no município de Morrinhos, do total dos produtores que participam da produção de tomate, 68% participam de contratos em alguma modalidade com as indústrias processadoras, sendo que com três indústrias e a modalidade de contratos estudados no trabalho, 49% dos produtores totais participam dos contratos com as empresas. Observou-se que a transação entre indústria e produtores envolve alguns ativos específicos, ou seja, tanto os produtores quanto a indústria realizam alguns investimentos que não seriam recuperados caso a transação se rompesse. Em nenhum dos casos apresentou-se prazo mínimo de parceria estabelecido nos contratos.

Para integrarem-se à empresa processadora os produtores devem atender a pré-requisitos exigidos pela indústria, adequando suas áreas aos padrões de produção pré-determinados por ela.

No quesito impacto ambiental, os produtores diminuíram as quantidades de defensivos utilizados nos anos em que a indústria implementaram os contratos. Isso se deve ao fato de a diminuição de defensivos ser pré-requisito da indústria em manter os contratos com os produtores, mas mesmo com os contratos, ainda se observa o uso abusivo de defensivos, entre os produtores menos tecnificados e menos escolarizados.

Em relação aos contratos percebe-se que, apesar dos investimentos realizados pelos produtores na integração, e do apoio da indústria à produção, estes, de maneira geral, não especificam prazos de permanência da parceria. Caso não houver atendimento dos produtores às exigências da empresa, a tendência é o rompimento da transação entre as partes. No entanto, pela ótica dos produtores, não foram registrados problemas até o momento na transação.

6. REFERÊNCIAS

BATALHA, Mario O.; SILVA, Andréa L. da. Gerenciamento de Sistemas Agroindustriais: Definições e Correntes metodologias. In: **Gestão Agroindustrial**. 2ª edição, São Paulo: Atlas, 2001 (volume 1).

BRITO, L.; CASTRO, S. D. **Expansão da produção de tomate industrial no Brasil e em Goiás**. Boletim da SEPLAN. 2010. Disponível em: <www.seplan.go.gov.br>. Acesso em 01 de jan 2012.

DIAS, D. R. **Coordenação Contratual na Agroindústria do Tomate**. Cadernos de Debate, Vol. VII, 1999.

DIAS, D. R. **Relações contratuais na agroindústria em Goiás: o caso dos produtores de tomate**. Texto para discussão. Disponível em: <www.sober.org.br/pdf/texto_para_discussao>. Acesso em: 30 de nov. 2011.

EMBRAPA. Centro de Pesquisa Agropecuária em Hortaliças – CNPH. **Tomate: Informações e manejos**. Disponível em: <http://www.cnph.embrapa.br/paginas/dicas_ao_consumidor/tomate.htm>. Acesso em: 12 de dez. 2011.

EMBRAPA. Centro de Pesquisa Agropecuária do Trópico Semi-Árido (Petrolina, PE). **Recomendações técnicas para o cultivo de tomate industrial em condições irrigadas**. Petrolina: Embrapa – CPATSA / FUNDESTONE, 1994. 52p.

FAO. **Production Yearbook**. Roma. 2010. v. 63.

FARINA, E.M.M.Q.; ZYLBERSZTAJN, Décio. **Organização das Cadeias Agroindustriais de Alimentos**. Anais do XX Encontro Nacional de Economia, Dez/1992. Campos do Jordão, São Paulo.

FARINA, E.M.M.Q. Abordagem sistêmica dos negócios agroindustriais e a Economia dos Custos de Transação. In: **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Singular, 1997.p. 165-176.

FARINA, Elizabeth Q. M. Competitividade e coordenação dos sistemas agroindustriais: a base conceitual. In: JANK, M. S. et al. **O agribusiness do leite no Brasil**. São Paulo: Milkbuzz; PENSA/USP; IPEA, 1999.

IBGE. **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**. www.ibge.gov.br. Vários Acessos.

WILLIAMSON, Oliver E. (1985) **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting**. New York: The Free Press, 449 p.