

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ  
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGRÍCOLA  
MESTRADO ACADÊMICO EM ECONOMIA RURAL**

**FEIRAS LIVRES DE CASCAVEL E DE OCARA: CARACTERIZAÇÃO, ANÁLISE DA  
RENDA E DAS FORMAS DE GOVERNANÇA DOS FEIRANTES**

**JACKSON DANTAS COELHO**

**FORTALEZA**

**2008**

**JACKSON DANTAS COELHO**

**FEIRAS LIVRES DE CASCAVEL E DE OCARA: CARACTERIZAÇÃO, ANÁLISE DA  
RENDA E DAS FORMAS DE GOVERNANÇA DOS FEIRANTES**

**Dissertação submetida à coordenação do curso  
de Mestrado em Economia Rural, da  
Universidade Federal do Ceará, como requisito  
parcial para a obtenção do título de mestre.**

**Orientador: Prof. Dr. José César Vieira  
Pinheiro**

**FORTALEZA**

**2008**

C617f Coêlho, Jackson Dantas

Feiras livres de Cascavel e de Ocara: caracterização, análise da renda e das formas de governança dos feirantes. Fortaleza, 2008.

152fl. il. 21 cm.

Orientador Prof. Dr. José César Vieira Pinheiro

Mestrado (Dissertação) em Economia Rural.

1. Feiras livres. 2. Formas de governança. 3. Análise de agrupamentos. I. Título.

CDD. 306.366

**FEIRAS LIVRES DE CASCAVEL E DE OCARA: CARACTERIZAÇÃO, ANÁLISE DA  
RENDA E DAS FORMAS DE GOVERNANÇA DOS FEIRANTES**

**Dissertação submetida à coordenação do curso de Mestrado em Economia Rural, da  
Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para a obtenção do título de  
mestre.**

**Aprovada em 22/09/2008**

**BANCA EXAMINADORA:**

---

**Prof. Dr. José César Vieira Pinheiro (Orientador)**  
**Universidade Federal do Ceará – UFC**

---

**Profa. Dra. Patrícia Verônica Pinheiro Sales Lima**  
**Universidade Federal do Ceará – UFC**

---

**Prof. Dr. Adriano Sarquis Bezerra de Menezes**  
**Banco do Nordeste do Brasil – BNB**

**A minha esposa e meu filho,  
meus pais e irmãos,  
e meu avô (*in memoriam*)**

## **AGRADECIMENTOS**

Deus, sem o qual nada seria possível. A meus pais Joaquim e Terezinha, a quem devo tudo o que sou, principalmente pelo esforço de bem educar os filhos, o que me permitiu chegar a mais essa conquista; à minha esposa Solange, por todo incentivo dado nessa caminhada, com tantos momentos difíceis; a meu filho Gustavo, a quem foram roubadas tantas horas de convívio, por uma boa causa; às minhas cunhadas Cristiane e Sílvia pelo empréstimo do computador de sua casa para continuar a escrever o texto, nas horas que poderiam ser vagas.

Aos colegas do BNB: Maria Odete Alves, pela sugestão do tema e pelo incentivo dado para desenvolvê-lo; Francisco Raimundo Evangelista, pelas sugestões, discussões, idéias dadas ao longo da elaboração do texto e participação na banca de defesa do projeto; Aírton Saboya Valente Júnior, por proporcionar as condições para o desenvolvimento do texto no ambiente de trabalho do BNB; e Adriano Sarquis Bezerra de Menezes, por suas contribuições ao texto e por sua participação na banca de defesa da dissertação.

Aos professores José César Vieira Pinheiro, pela orientação dada ao trabalho desde seu início; Patrícia Verônica Pinheiro Sales, cujo auxílio foi decisivo na tabulação dos dados levantados na pesquisa de campo, mesmo sacrificando o tempo de seu período de férias; Eduardo Magalhães Ribeiro, Dario Mayorga e Ahmad Saeed Khan, que contribuíram com idéias no início da pesquisa; aos funcionários da Secretaria do Departamento de Economia Agrícola, Mônica e Ricardo, pelas informações dadas e serviços prestados. Aos revisores Fabiano Mesquita, Izabel Dantas e Margareth Mesquita, pelo paciente trabalho de correção realizado.

Ao secretário de agricultura e comércio, Josafá Martins, ao presidente do Sindicato dos trabalhadores rurais, senhor Antônio; e ao padre Rodrigues, em Ocara; aos secretários de turismo, Emanuela de Paiva, e de desenvolvimento econômico, Flávio Carneiro, em Cascavel, pelas entrevistas cedidas para a elaboração deste texto. Ao tempo e à disponibilidade de todos os feirantes de Cascavel e de Ocara pois, sem seus depoimentos, seria impossível a realização deste trabalho, que tem como fim melhorar a realização de suas feiras.

A todos os amigos e colegas de trabalho ou de mestrado, pelo incentivo dado ao longo desse período para que se concluísse esta pesquisa.

## RESUMO

Buscaram-se identificar as características que diferenciam os feirantes que atuam em feiras livres de municípios com níveis de desenvolvimento distintos (Cascavel e Ocara). Levantaram-se dados primários recolhidos em questionários aplicados com os feirantes; alguns testes estatísticos confirmaram a ausência de diferença significativa para algumas variáveis levantadas, com base na comparação dos municípios pelo critério de IDH, razão pela qual se adotou a análise de agrupamentos para melhor diferenciar os feirantes. Entre os resultados alcançados, destacam-se as formas de compra mais adotadas, a compra à vista e a no “apurado”, para a mercadoria não produzida pelo feirante. O tipo de produto vendido, a proximidade da Ceasa, limitadas condições edafo-climáticas para produtos agropecuários, existência de intermediários, condição socioeconômica do feirante e facilidades na compra de mercadoria são fatores que influenciam a forma de governança das transações dos feirantes. Conclui-se que, em Cascavel, os feirantes dependem menos das transferências governamentais e, em Ocara, essa dependência é maior, mas menor do que se imaginava; o nível de capital social entre os feirantes é muito baixo; em termos de infra-estrutura, a feira de Ocara necessita de atenção maior, dada a falta do básico, como um mercado público com pontos d’água e banheiros; a feira de Cascavel, apesar da infra-estrutura existente, também necessita de melhorias, principalmente na feira dos animais, na limpeza, na instalação de equipamentos, na vigilância noturna e na padronização de bancas de vestuário; além disso, vê-se que o BNB poderia estudar possibilidades de financiamento para os feirantes mais propensos a solicitar empréstimos - os que lidam com hortifrutigranjeiros, carne suína/criação ou peixe/frutos do mar - e que, em não produzindo, compram a mercadoria de produtores não parentes ou intermediários de fora do município, pagando no “apurado”, em Cascavel; e os que vendem animais vivos ou peixe, comprando à vista sua mercadoria de intermediários do município ou não, em Ocara.

Palavras-chave: Feiras livres. Formas de governança. Análise de agrupamentos.

## ABSTRACT

It was looked for to identify, in this work, the characteristics that differentiate the merchants that act in free markets of cities with different levels of development (Cascavel and Ocara). Primary data were collected in questionnaires applied with the merchants; some statistical tests confirmed the absence of significant difference for some lifted up variables, with base in the comparison of the cities for the criterion of IDH, reason for which the cluster analysis was adopted for best differentiate the merchants. Among the reached results, stand out: the more adopted purchase forms are the cash sale and pay after sold the merchandise, for the merchandise not produced by the merchant. The type of sold product, the proximity of Ceasa, limited edafo-climatic conditions for agricultural products, middlemen's existence, the merchant's socioeconomic condition and means in the merchandise purchase are factors that influence the governance form of the merchants' transactions. Was ended that, in Cascavel, the merchants depend less on the government transfers, and in Ocara, that dependence is larger, but smaller than it was imagined; the capital stock level among the merchants is very low; in infrastructure terms, Ocara's fair needs larger attention, given the lack of the basic, as a public market with points of water and bathrooms; Cascavel's fair, in spite of the existent infrastructure, also needs improvements, mainly in animals' fair, in the subject of the cleaning, installation of equipments, night surveillance and standardization of clothing stands; and that BNB could study financing possibilities for the prone merchants to request loans - the ones that work with fruits and vegetables, pork/mutton or fish - and that, not being a producer, he/she buys the merchandise of no relatives producers or middlemen of out of the city, paying after sold the merchandise, in Cascavel, and the ones that sell alive animals or fish, buying to his/her view merchandise of middlemen of the city or no, in Ocara.

Word-key: Free markets. Governance form. Cluster analysis.

## LISTA DE ABREVIATURAS

<b>Abreviatura</b>	<b>Significado</b>
<b>AIC</b>	<i>Akaike Information Criterion</i>
<b>BIC</b>	<i>Bayesian Information Criterion</i>
<b>BNB</b>	<b>Banco do Nordeste do Brasil S.A.</b>
<b>Ceasa</b>	<b>Centrais de Abastecimento do Ceará S.A.</b>
<b>Demutran</b>	<b>Departamento Municipal de Trânsito de Cascavel</b>
<b>Ematerce</b>	<b>Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Ceará</b>
<b>Embrapa</b>	<b>Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária</b>
<b>FPM</b>	<b>Fundo de Participação dos Municípios</b>
<b>IBGE</b>	<b>Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística</b>
<b>IDH</b>	<b>Índice de Desenvolvimento Humano</b>
<b>Ipece</b>	<b>Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará</b>
<b>MDA</b>	<b>Ministério do Desenvolvimento Agrário</b>
<b>PIB</b>	<b>Produto Interno Bruto</b>
<b>PNUD</b>	<b>Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento</b>
<b>Pronaf</b>	<b>Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar</b>
<b>SAG</b>	<b>Sistema Agroindustrial</b>
<b>SPSS</b>	<i>Statistical Package for Social Sciences</i>
<b>USDA</b>	<i>United States Department of Agriculture</i>

## LISTA DE FIGURAS

<b>FIGURA</b>		<b>Pág.</b>
<b>1</b>	<b>Sistema de Agronegócios e Transações Típicas.....</b>	<b>35</b>
<b>2</b>	<b>Mapa para a escolha dos municípios a serem pesquisados.....</b>	<b>42</b>
<b>3</b>	<b>Diagrama da Feira de Cascavel.....</b>	<b>49</b>
<b>4</b>	<b>Diagrama da Feira de Ocara.....</b>	<b>58</b>

## LISTA DE FOTOS

FOTO		Pág.
1	Montagem da feira de Pindoretama-CE.....	44
2	Local onde feirantes de fora de Cascavel vendem (Feira do Tamarindo)	50
3	Banca de hortifrutigranjeiros na Feira do Tamarindo.....	51
4	Reforma no mercado de carne bovina.....	51
5	Mercado do peixe.....	52
6	Bancas de confecções.....	53
7	Artesanato de palha.....	53
8	Feira dos móveis de madeira.....	53
9	Feira dos animais.....	53
10	Cisterna d'água em casa no centro de Ocara.....	54
11	Banca de hortifrutigranjeiros diferenciados em Cascavel.....	78
12	Problema na estrutura do mercado de abastecimento.....	97
13	Limpeza no mercado do peixe após a feira.....	97
14	Prefeitura organizando o trânsito em Cascavel no sábado.....	98
15	Ponto d'água na feira de Cascavel (mercado de abastecimento) .....	98
16	Cachorro na feira de Cascavel .....	99
17	Camburão de lixo em frente ao mercado de abastecimento.....	100
18	Sujeira no fim da feira, em box no mercado do peixe.....	100
19	Mau estado de alguns equipamentos no mercado do peixe.....	100
20	Ponto de venda e meio de transporte, mercado do peixe.....	100
21	Banca de hortifrutigranjeiros com grades, em Cascavel.....	101
22	Carros de aluguel, a duas quadras da feira de Cascavel.....	103
23	Galpão de lanchonetes na feira de Cascavel.....	103
24	Ala de barbearia, em um mercado na feira de Cascavel.....	104
25	Banheiro fechado próximo à feira de Ocara.....	106
26	Venda de peixes de água doce na feira de Ocara.....	107
27	Visão panorâmica da feira de Ocara.....	108

## LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO		Pág.
1	Variáveis intervalares significantes no <i>cluster</i> 1.....	122
2	Variáveis intervalares significantes no <i>cluster</i> 2.....	122
3	Variáveis categóricas significantes no <i>cluster</i> 1.....	123
4	Variáveis categóricas significantes no <i>cluster</i> 2.....	124
5	Distribuição das principais mercadorias comercializadas em cada <i>cluster</i> .....	125
6	Distribuição da origem das principais mercadorias comercializadas em cada <i>cluster</i> .....	126
7	Distribuição da forma de pagamento das mercadorias adquiridas para a comercialização na feira em cada <i>cluster</i> .....	127
8	Distribuição do destino das mercadorias não comercializadas em cada <i>cluster</i> .....	128
9	Distribuição dos feirantes segundo a aquisição de mercadorias pagas a prazo em cada <i>cluster</i> .....	129
10	Percentual de feirantes que têm apoio para trabalhar na feira em cada <i>cluster</i> .....	129

## LISTA DE TABELAS

<b>TABELA</b>		<b>Pág.</b>
<b>1</b>	<b>Municípios com maiores e menores taxas de IDH, segundo a existência ou não de feira livre.....</b>	<b>44</b>
<b>2</b>	<b>Indicadores econômicos e sociais dos municípios de Cascavel e de Ocara.....</b>	<b>46</b>
<b>3</b>	<b>Número de bancas de produtos agropecuários e de entrevistas realizadas nas feiras de Cascavel e de Ocara, em 2008.....</b>	<b>60</b>
<b>4</b>	<b>Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel e de Ocara de acordo com o sexo (2008).....</b>	<b>69</b>
<b>5</b>	<b>Média de idade, escolaridade e anos de experiência dos feirantes de Cascavel e de Ocara (2008).....</b>	<b>70</b>
<b>6</b>	<b>Distribuição de frequência dos feirantes de acordo com os motivos que os levaram a trabalhar na feira de Cascavel e de Ocara (2008).....</b>	<b>71</b>
<b>7</b>	<b>Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel e de Ocara de acordo com sua participação em outras feiras (2008).....</b>	<b>72</b>
<b>8</b>	<b>Distribuição de frequência dos feirantes de acordo com os principais produtos comercializados na feira de Cascavel e de Ocara (2008).....</b>	<b>73</b>
<b>9</b>	<b>Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel e de Ocara de acordo com a posse de transporte (2008).....</b>	<b>74</b>
<b>10</b>	<b>Distribuição de frequência dos feirantes de acordo com o tipo de concorrência que enfrentam nas feiras de Cascavel e de Ocara (2008).....</b>	<b>75</b>
<b>11</b>	<b>Distribuição de frequência dos feirantes de acordo com a principal origem dos produtos comercializados na feira de Cascavel e de Ocara (2008).....</b>	<b>79</b>
<b>12</b>	<b>Distribuição de frequência dos feirantes de acordo com a principal forma de pagamento dos produtos comercializados na feira de Cascavel e de Ocara ( 2008).....</b>	<b>81</b>

## LISTA DE TABELAS

<b>TABELA</b>		<b>Pág.</b>
<b>13</b>	<b>Distribuição de freqüência dos feirantes de acordo com a forma como o preço de venda dos produtos é fixado na feira de Cascavel e de Ocara (2008).....</b>	<b>82</b>
<b>14</b>	<b>Distribuição de freqüência dos feirantes de acordo com o destino dos produtos não comercializados na feira de Cascavel e de Ocara (2008).....</b>	<b>84</b>
<b>15</b>	<b>Média, mediana, máximo e mínimo observado, desvio padrão e coeficiente de variação da renda bruta mensal obtida na feira pelos feirantes de Cascavel e de Ocara (2008).....</b>	<b>86</b>
<b>16</b>	<b>Distribuição de freqüência dos feirantes de Cascavel quanto à renda bruta mensal recebida na feira e ao tipo de produto comercializado (%) (2008).....</b>	<b>87</b>
<b>17</b>	<b>Distribuição de freqüência dos feirantes de Ocara quanto à renda bruta mensal recebida na feira e ao tipo de produto comercializado (%) (2008).....</b>	<b>88</b>
<b>18</b>	<b>Distribuição de freqüência dos feirantes de Cascavel e de Ocara de acordo com a participação em programas governamentais (%) (2008)..</b>	<b>89</b>
<b>19</b>	<b>Distribuição de freqüência dos feirantes de Cascavel e de Ocara que têm outra fonte de renda de acordo com o tipo de atividade que realiza extra feira (%) (2008).....</b>	<b>90</b>
<b>20</b>	<b>Média, mediana, máximo e mínimo observado, desvio padrão e coeficiente de variação do valor bruto mensal recebido pelos feirantes de Cascavel e de Ocara a partir de outras fontes de renda (2008).....</b>	<b>91</b>
<b>21</b>	<b>Média, mediana, máximo e mínimo observado, desvio padrão e coeficiente de variação da participação da renda bruta mensal obtida na feira na renda total dos feirantes de Cascavel e de Ocara (2008).....</b>	<b>92</b>
<b>22</b>	<b>Composição percentual média da renda bruta mensal dos feirantes entrevistados em Cascavel e Ocara (2008).....</b>	<b>92</b>

## LISTA DE TABELAS

<b>TABELA</b>		<b>Pág.</b>
23	Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel e de Ocara segundo os motivos para participar de associação (%) (2008).....	94
24	Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel e de Ocara segundo os motivos para não participar de associação (%) (2008).....	94
25	Principais problemas levantados na feira de Cascavel pelos feirantes....	104
26	Principais problemas levantados na feira de Ocara pelos feirantes.....	108
27	Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel e de Ocara segundo as fontes financiadoras de empréstimos (%) (2008).....	110
28	Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel e de Ocara segundo a finalidade dos empréstimos (%) (2008).....	111
29	Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel segundo os empréstimos e o tipo de produto comercializado (%) (2008).....	111
30	Distribuição de frequência dos feirantes de Ocara segundo os empréstimos e o tipo de produto comercializado (%) (2008).....	112
31	Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel segundo a sua propensão a fazer empréstimos e o tipo de produto comercializado (%) (2008).....	113
32	Distribuição de frequência dos feirantes de Ocara segundo a sua propensão a fazer empréstimos e o tipo de produto comercializado (%) (2008) .....	113
33	Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel segundo a sua propensão a fazer empréstimos e a principal origem dos produtos comercializados na feira (%) (2008).....	114
34	Distribuição de frequência dos feirantes de Ocara segundo a sua propensão a fazer empréstimos e a principal origem dos produtos comercializados na feira (%) (2008).....	115

## LISTA DE TABELAS

35	Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel segundo a sua propensão a fazer empréstimos e a principal forma de pagamento dos produtos comercializados na feira (%) (2008).....	116
36	Distribuição de frequência dos feirantes de Ocara segundo a sua propensão a fazer empréstimos e a principal forma de pagamento dos produtos comercializados na feira (%) (2008).....	116
37	Coefficientes de correlação de Spearman entre a propensão a realizar empréstimos e alguns indicadores dos feirantes de Cascavel e de Ocara	117
38	Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel e de Ocara segundo os motivos de não se fazerem empréstimos (%) (2008).....	118
39	Auto-Agrupamento.....	119
40	Distribuição dos <i>clusters</i> segundo a localização da feira.....	120
41	Médias das variáveis intervalares adotadas e testes para os <i>clusters</i> 1 e 2.....	121

## SUMÁRIO

Item		Pág.
1	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>20</b>
2	<b>OBJETIVOS.....</b>	<b>24</b>
2.1	<b>Objetivo Geral.....</b>	<b>24</b>
2.2	<b>Objetivos Específicos.....</b>	<b>24</b>
3	<b>HIPÓTESES.....</b>	<b>25</b>
4	<b>REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>26</b>
4.1	<b>A feira livre como ilustração microeconômica do modelo de mercado concorrenciais.....</b>	<b>28</b>
4.2	<b>A feira livre dentro da Nova Economia Institucional.....</b>	<b>30</b>
4.3	<b>A feira livre e o Neo-Institucionalismo.....</b>	<b>36</b>
4.4	<b>A feira livre e a agricultura familiar.....</b>	<b>38</b>
5	<b>METODOLOGIA.....</b>	<b>41</b>
5.1	<b>A escolha dos municípios.....</b>	<b>41</b>
5.2	<b>Área de estudo.....</b>	<b>46</b>
5.2.1	Cascavel.....	46
5.2.2	Ocara.....	54
5.3	<b>A origem dos dados.....</b>	<b>59</b>
5.4	<b>Métodos de análise.....</b>	<b>63</b>
5.4.1	Análise tabular e gráfica.....	63
5.4.2	Testes realizados.....	65
5.4.3	Análise de correlação entre as variáveis.....	66
5.4.4	Análise de agrupamentos ( <i>clusters</i> ) .....	67
6	<b>RESULTADOS E DISCUSSÃO.....</b>	<b>69</b>
6.1	<b>Caracterização dos feirantes do município que está entre os mais desenvolvidos (Cascavel) e do município que está entre os menos desenvolvidos (Ocara).....</b>	<b>69</b>
6.2	<b>A estrutura de governança nas feiras de Cascavel e de Ocara.....</b>	<b>76</b>
6.3	<b>Compra e venda dos produtos comercializados nas feiras livres de Cascavel e de Ocara.....</b>	<b>80</b>
6.4	<b>Participação da renda da feira na renda bruta mensal total dos feirantes em cada um dos municípios analisados.....</b>	<b>85</b>

## SUMÁRIO

<b>Item</b>	<b>Pág.</b>
<b>6.5</b> Comparação do nível organizacional dos feirantes dos dois municípios.....	<b>93</b>
<b>6.6</b> Pontos de vista em relação à feira: apoio, aspectos legais e problemas.....	<b>95</b>
<b>6.7</b> Identificação do grupo de feirantes mais propenso a realizar empréstimos	<b>109</b>
<b>6.8</b> Análise de agrupamento – segmentação dos feirantes de Ocara e de Cascavel	<b>118</b>
6.8.1 Definição do número de <i>clusters</i> .....	119
6.8.2 Caracterização dos segmentos de feirantes.....	120
<b>7</b> CONCLUSÕES E SUGESTÕES.....	<b>130</b>
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>137</b>
<b>APÊNDICE A – CÓPIA DIRETA DAS SAÍDAS GERADAS PELO PROGRAMA SPSS PARA AS VARIÁVEIS CATEGÓRICAS USADAS NA ANÁLISE DE CLUSTER</b> .....	<b>141</b>
<b>APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO UTILIZADO NA PESQUISA DE CAMPO</b> .....	<b>148</b>

## 1 INTRODUÇÃO

A feira livre é muito comum na maioria dos municípios brasileiros, sendo um espaço público onde circulam pessoas, alimentos, bens e tradições culturais da terra. Além disso, constitui-se num importante ponto para a comercialização da produção da agricultura familiar. Segundo Sacco dos Anjos; Godoy e Caldas (2005), a feira livre pode ser entendida como um sistema local de comercialização, que possui uma dinâmica peculiar de funcionamento, que cumpre papel importante no abastecimento urbano e na manutenção de um espaço para a viabilização da agricultura familiar regional.

Neste contexto, elas são componentes importantes na vida de municípios rurais e dos agricultores que os abastecem. Geralmente possuem características predominantemente locais, relacionadas à cultura e às tradições das comunidades (RIBEIRO *et al.*, 2007). Assim, as feiras que ocorrem nos municípios podem tornar-se importantes para os agricultores familiares e para os que comercializam a produção adquirida desses produtores, ao assumir a função de intermediar trocas de bens, mercadorias e serviços. Por meio deste canal de comercialização, a agricultura familiar se fortalece, pois torna-se possível a colocação regular da produção animal e vegetal, bem como a agregação de valor aos produtos devido ao encurtamento da cadeia comercial (RIBEIRO *et al.*, 2007).

Para Ricotto (2002), as feiras livres são importantes para a consolidação econômica e social da agricultura familiar. Do ponto de vista econômico, os feirantes aí reunidos vendem uma produção que não alcançaria outros mercados, já que os produtos comercializados, muitas vezes, estão ligados à cultura alimentar local. Além disso, a relação direta entre o feirante e o consumidor possibilita a diminuição de custos de comercialização, que envolve insumos, transporte, embalagens. Essa diminuição faz com que as feiras se coloquem como canais potencialmente mais eficientes. Outro ponto relevante é que a receita dos feirantes transforma-se em renda nas mãos dos comerciantes de fora da feira, já que parte da renda daqueles serve para comprar a estes. Tal renda assume uma maior relevância naqueles municípios em que o comércio depende essencialmente do dinheiro de aposentadorias (e outras transferências), das datas festivas ou da presença de alguma obra pública expressiva.

Quanto ao aspecto social, Godoy e Sacco dos Anjos (2007) argumentam que as feiras livres proporcionam a aproximação e a troca de saberes entre os agricultores-agricultores e agricultores-consumidores.

Em suma, a feira livre de um dado município pode ser um instrumento de desenvolvimento e prática de cidadania. Nela a pequena produção familiar pode ser transformada em numerário, que, por sua vez, converte-se em renda e consumo. Nas feiras, gera-se o consumo, que dinamiza o comércio dos municípios; é a partir delas que se moldam os hábitos alimentares das comunidades; é nelas que os consumidores urbanos e rurais buscam a produção da lavoura e da indústria doméstica rural, desde os alimentos básicos, passando pelas frutas da estação e chegando aos doces e quitutes que agradam aos mais diferentes gostos (RIBEIRO *et al.*, 2007). A feira livre pode ser, portanto, um indicador da dinâmica econômica dos municípios<sup>1</sup>.

Se a feira livre existe no município, a população pode até reconhecê-la como tal, como um espaço que vale a pena ser visitado, onde poderá encontrar gêneros alimentícios e outros artigos que necessita comprar. No entanto, com exceções, o que ocorre na grande maioria dos casos é que a feira livre passa despercebida por muitas administrações municipais, que a encaram como um evento tradicional, mais uma paisagem do município, não merecedora da atenção especial na formulação de políticas ou programas públicos de desenvolvimento, desperdiçando, assim, muito de sua potencialidade.

Em municípios pequenos, as feiras, quando ocorrem, muitas vezes representam o principal mercado existente, para onde converge parte da circulação monetária municipal. Apesar da sua relevância como instrumento de fortalecimento da agricultura familiar e, conseqüentemente, de desenvolvimento local e de inclusão social, ainda são escassas as análises que exploram outros aspectos das feiras livres (além dos sociológicos e dos antropológicos). As ciências agrárias preferem investir em pesquisa e em desenvolvimento para novas técnicas de produção, enquanto a economia trata as feiras livres como circuito inferior da economia

---

<sup>1</sup> Em municípios de grande porte, muito urbanizados, parte dessas características se perde e as necessidades dos consumidores são atendidas por outras formas de distribuição, como os supermercados. Mas esse discurso pode ser reproduzido para uma escala menor, como alguns bairros, especialmente aqueles marcados por uma concentração de migrantes do meio rural.

informal<sup>2</sup>, com pouca importância para a investigação científica (SACCO DOS ANJOS; GODOY; CALDAS, 2005).

Não se conhecem profundamente as especificidades que envolvem as feiras livres e que, muitas vezes, determinam a sua maior ou menor importância nos municípios onde estão localizadas, sendo este o foco da pesquisa aqui apresentada. São elas: a formação da renda do feirante, investigação da composição e do peso de cada um dos componentes de sua renda; a forma pela qual ele se relaciona com o mercado, se produz o que vende, se compra e se revende; o seu grau de endividamento (ou sua intenção em realizar empréstimos) e sua percepção da feira, expectativa de futuro com relação à atividade e apoio (governamental ou não) porventura existente. São especificidades que devem variar com o nível de desenvolvimento do município onde a feira é realizada.

A feira que interessa ao presente estudo é aquela em que existam bancas que comercializam produtos agropecuários (grãos, frutas, carnes, queijo, nata, rapadura, batida, alfenim, verduras, produtos do extrativismo vegetal e pequenos animais), independente da existência de bancas que vendam outros tipos de produto, como bens industrializados (ferramentas, vestuário, calçados, *CDs*, *DVDs*, utensílios domésticos de forma geral). Essa distinção se faz importante, porque existem outros tipos de feira, como a feira livre agroecológica - ainda muito incipiente no Brasil - que comercializa produtos agrícolas de origem orgânica, certificados ou não, geralmente produzidos por agricultores familiares, tendo público diferenciado do que frequenta as feiras comuns e feiras eventuais de produtores, incentivadas por instituições de crédito, cujo objetivo é a comercialização de animais e produtos agropecuários, e vinculadas à realização de financiamentos.

Optou-se por realizar o estudo em feiras de dois municípios do Estado do Ceará: a primeira é localizada em Cascavel, município classificado no grupo de municípios cearenses com

---

<sup>2</sup> O “circuito superior” engloba as atividades econômicas ditas “modernas”, como as praticadas pelos grandes conglomerados orientados pela economia global (exemplo: fabricação de automóveis), que envolvem acumulação de capital, incorporam tecnologia de ponta, empregam trabalhadores com qualificação mais elevada, com atividades comerciais voltadas para classe média e alta. O “circuito inferior” é voltado para a população e economia locais, é intensivo em trabalho e utiliza tecnologia pouco sofisticada, os vínculos de trabalho são precários em termos de

o maior Índice de Desenvolvimento Humano (IDH); e a segunda é situada em Ocara, município classificado no grupo de municípios cearenses com o menor Índice de Desenvolvimento Humano.

A pequena abrangência e especificidade do estudo não o tornam irrelevante, uma vez que sua proposta é criar uma base científica que contribua para a realização de um estudo maior envolvendo as feiras livres dos demais municípios cearenses.

Acredita-se que os resultados obtidos serão úteis para o entendimento do modo como a feira livre pode se tornar um mecanismo mais eficaz de desenvolvimento dos municípios e como governo e instituições financeiras, tais como o Banco do Nordeste do Brasil (BNB), podem dirigir suas políticas de forma a contemplar as necessidades das feiras e dos municípios em que elas se inserem. Isto implica conhecer o contexto em que tal feira ocorre, os aspectos institucional e organizacional envolvidos e as variáveis importantes.

Este trabalho está dividido em três partes: a inicial destaca os objetivos a serem atingidos e as hipóteses desta pesquisa; a segunda parte trata do referencial teórico e da metodologia utilizados no estudo das feiras livres; e a terceira traz os resultados, as suas análises, discussões, conclusões e sugestões.

## **2 OBJETIVOS**

### **2.1 Objetivo Geral**

O objetivo principal desta dissertação é o de identificar as características que diferenciam os feirantes que comercializam produtos agropecuários em feiras livres localizadas em municípios com níveis de desenvolvimento distintos. O conhecimento dessa diferença pode auxiliar no entendimento do contexto em que as duas feiras encontram-se inseridas e direcionar uma eventual elaboração de políticas públicas para elas.

### **2.2 Objetivos Específicos**

Para alcançar esse objetivo, é necessário atingir os seguintes objetivos específicos:

- a) Caracterizar os feirantes do município pertencente ao grupo dos mais desenvolvidos (Cascavel) e do grupo dos menos desenvolvidos (Ocara);
- b) Verificar que fatores afetam a forma de governança das transações dos feirantes na aquisição dos produtos agropecuários que vendem em suas bancas;
- c) Descrever como os feirantes realizam a compra e a venda dos produtos comercializados em cada um dos municípios analisados;
- d) Analisar a participação da renda da feira na renda mensal total dos feirantes em cada um dos municípios analisados;
- e) Comparar o nível organizacional dos feirantes dos dois municípios;
- f) Descrever os principais problemas apontados pelos feirantes em cada um dos municípios;
- g) Identificar o grupo de feirantes mais propenso a realizar empréstimos.

### 3 HIPÓTESES

São duas as hipóteses que serão investigadas pela pesquisa e que estão relacionadas com a composição da renda do feirante, a ser levantada nos dois municípios:

a) No município que estava entre os 40 maiores IDHs em 1991 e entre os 20 cujo IDH mais cresceu no período 1991-2000, as transferências governamentais representam, no máximo, 25% da composição da renda mensal total média dos feirantes pesquisados, já que o grau de dependência destes em relação à transferência governamental tende a ser menor, enquanto os rendimentos mensais advindos da feira livre devem superar os 50%;

b) No município que estava entre os 40 menores IDHs em 1991 e entre os 20 cujo IDH menos cresceu no período 1991-2000, as transferências governamentais representam um percentual maior que 25% da composição da renda mensal total média dos feirantes pesquisados, enquanto os rendimentos advindos da feira livre não devem superar os 50%.

As hipóteses estão construídas sobre a composição da renda bruta do feirante, porque esta pode ser muito diferente nos dois municípios, dado o seu nível de desenvolvimento.

#### 4 REFERENCIAL TEÓRICO

A feira livre é uma prática muito antiga na humanidade; ela surgiu na mesma época em que apareceram os primeiros burgos e em que as trocas comerciais se intensificaram. Na Europa, este processo consolidou-se a partir do século XI, com o desenvolvimento do comércio no Mar Mediterrâneo e com o estabelecimento das grandes rotas comerciais entre Ocidente e Oriente (SACCO DOS ANJOS ; GODOY; CALDAS, 2005).

As origens das feiras estão relacionadas com os encontros periódicos entre produtores e mercadores, que aconteciam em datas fixas, nas datas comemorativas religiosas e profanas ao longo das estações do ano. Muitas se tornaram famosas, como a da Abadia de Saint Denis, na França. Havia apoio das autoridades locais à concessão de proteção e de salvo conduto aos mercadores, à armazenagem, à isenção de impostos e à perseguição a comerciantes desonestos, apoio que carregava a segunda intenção de aumentar o poder e a opulência da burguesia e do clero, as classes dominantes. A Igreja Católica via a atividade como pecado, como ofensa à lei divina (SACCO DOS ANJOS ; GODOY; CALDAS, 2005).

Segundo Sousa (2007), as principais causas da origem da feira livre foram a existência de excedentes de produção e a necessidade de um espaço físico no qual se pudessem reunir os produtores para comercializar esses excedentes, trocando-os por mercadorias que eles não produzissem.

No Brasil, a origem das feiras livres confunde-se com a história nacional. Elas multiplicaram-se no Brasil-Colônia assumindo papéis fundamentais, não só nos primeiros povoamentos, bem como na estrutura da própria organização social e econômica das populações. Uma das primeiras referências sobre feiras livres no Brasil vem do ano de 1687, quando, em São Paulo, no terreiro da Misericórdia, oficializou-se a venda de gêneros da terra, hortaliças e peixe. As feiras que mais se assemelharam às atuais feiras paulistas aconteceram no final do século XVIII, com o desenvolvimento de praças de comércio para o abastecimento dos tropeiros, nas redondezas dos locais de pouso das tropas de gado. A partir de então, as feiras expandiram-se por todo o Brasil, desempenhando importante papel no abastecimento urbano dos mais diversos tipos

de produtos agropecuários (PREFEITURA DE SÃO PAULO, 2003 *apud* SACCO DOS ANJOS ; GODOY; CALDAS, 2005).

No Nordeste, durante o século XVIII, as feiras tiveram importante papel nos primeiros povoamentos ou vilas, visto que eram os únicos espaços de comercialização dos poucos excedentes produzidos. Eram importantes praças de comércio de gado as feiras pernambucanas de Olinda, Goiana e Igarapu e as baianas de Dias D'Ávila, Nazaré, Conceição da Feira e Feira de Santana (LIMA, 2008).

A feira livre é uma das mais elementares entre as formas contemporâneas de organização dos mercados, sendo uma das mais disseminadas no Brasil e a mais centrada na cultura popular. Com o aumento das concentrações urbanas, cedeu espaço a outras formas de organização de mercados varejistas permanentes (*shopping centers*, supermercados), os quais ampliaram a sua oferta de serviços e se relacionam com outros tipos de lojas. Mesmo assim as feiras não são menos importantes que essas formas mais modernas de comercialização, já que a pequena imobilização de capital e a grande facilidade de se adaptar a novos pontos de venda lhes conferem um caráter de excepcionalidade ao suprimento do abastecimento *in natura* às populações de baixa renda, principalmente nas áreas periféricas das grandes metrópoles (CASTRO, 1979 *apud* SILVA, 1990).

O contato direto e ativo entre vendedores e compradores cria uma relação social na qual cada indivíduo tem o pleno exercício de sua capacidade de escolher de quem comprar e para quem vender. Essa peculiaridade impede que os indivíduos isoladamente possam influenciar nos preços dos produtos, e estabelece-se um mercado competitivo, que reflete a redução da margem total de comercialização, possibilitando, por um lado, um canal eficiente de escoamento de produção e, por outro, uma redução no preço final pago pelo consumidor (CASTRO, 1979 *apud* SILVA, 1990).

#### 4.1 A feira livre como ilustração microeconômica do modelo de mercado concorrencial

Segundo Tigre (2005), são três as principais correntes teóricas da firma, que tentaram explicá-la de acordo com a época em que foram concebidas: Neoclássica (período da revolução industrial inglesa), Nova Economia Institucional (década de 1930) e Neo-Institucionalismo (década de 1970). Oriundas de épocas distintas, com diferentes focos de análise, elas foram teorias incompletas na exploração do conceito de firma, diante da complexidade e multiplicidade de facetas que esse estudo pode assumir.

Dentro da teoria neoclássica, segundo Ferguson (2003), a concorrência perfeita é um conceito exato e forma a base de um dos mais importantes modelos de comportamento econômico, cuja principal marca é a impessoalidade ou a não-rivalidade entre vendedores<sup>3</sup>. Nesse modelo, demanda e oferta determinam a alocação de recursos e distribuição de receitas. Quatro importantes condições definem a concorrência perfeita: a atonicidade dos agentes, homogeneidade dos produtos, livre mobilidade de recursos e pleno conhecimento do mercado por parte dos agentes que o fazem.

Geralmente, a feira livre é o exemplo escolhido pelos textos de microeconomia para exemplificar o conceito de mercado concorrencial, pelo fato de ela se adequar, com algumas simplificações, às quatro seguintes premissas:

a) A primeira se refere à atonicidade dos agentes econômicos: eles são tão pequenos que não têm poder de interferir em um dado mercado. Os feirantes, consumidores e comerciantes são agentes tão pequenos em relação à feira livre daquele município, que não podem exercer influência perceptível em relação aos preços dos produtos vendidos. Cada consumidor, tomado individualmente, é tão pequeno que não pode conseguir regalias especiais dos feirantes. Na realidade, há que se retirar dessa premissa a famosa “pechincha”, que é a negociação de preço entre consumidor e feirante, e o desconto do “fim de feira”<sup>4</sup>, quando a

---

<sup>3</sup> O conceito econômico teórico aqui adotado é o extremo oposto do conceito empresarial de concorrência.

<sup>4</sup> FERGUSON, C. E. **Microeconomia**. Rio de Janeiro: Editora Forense Universitária, 2003. Chama atenção para o fato de que, se há tais descontos, o modelo não pode ser considerado concorrência perfeita.

maioria das mercadorias já estão “escolhidas” e o feirante baixa o preço delas, principalmente se negociar com produtos perecíveis, que são de difícil estoque;

b) A segunda condição diz respeito à homogeneidade dos produtos: o produto de qualquer vendedor, num mercado concorrencialmente perfeito, deve ser idêntico ao de qualquer outro vendedor. Tal premissa verifica-se na feira livre, principalmente quando se trata de produtos hortifrutigranjeiros, oriundos ou não da pequena produção familiar. Ainda que não sejam produtos perfeitamente padronizados, em termos de técnicas de produção e controle de qualidade, geralmente inexistentes na pequena produção familiar, são muito semelhantes na forma, peso e características agrônômicas, podendo, por isso, ser considerados homogêneos;

c) A terceira condição trata da livre mobilidade de todos os recursos, ou seja, cada recurso pode imediatamente entrar e sair do mercado em resposta a estímulos monetários. Ferguson (2003) afirma que todos os requisitos para o trabalho dos agentes do mercado, feirante ou consumidor, são poucos, simples e fáceis de aprender e que tais funções são livres não só no aspecto físico, mas no de competências, ou seja, um feirante que venda hortifrutigranjeiros pode se tornar um vendedor de pequenas confecções ou cereais; alguém que deseje entrar ou sair como feirante pode também fazê-lo, sem prejuízo à feira como um todo;

d) A quarta condição trata do pleno conhecimento que todos os agentes têm do mercado: tanto feirantes quanto consumidores devem ter perfeito conhecimento de que a feira é plenamente competitiva, o que significa que o consumidor não comprará numa banca que venda a um preço mais alto, sabendo que há outra que venda a um preço mais baixo o mesmo produto. Nem sempre existirá na feira um preço uniforme. Da mesma forma que o consumidor conhece suas restrições e a qualidade da mercadoria, o feirante deve conhecer bem tanto seus custos quanto os preços, a fim de atingir a máxima taxa de lucro da produção. Segundo o mesmo autor, teoricamente, o pleno conhecimento de mercado requer completo conhecimento não só do futuro como também do presente; sem esta “onisciência”, a concorrência perfeita não prevalece<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Esta premissa é também um exagero teórico. O bom senso revela que um agente econômico pode detectar tendências de mercado e agir conforme sua experiência de fatos passados, mas jamais ele vai poder prever, com exatidão, o que ocorrerá no futuro.

Ferguson (2003) conclui que, com base nas quatro condições anteriormente descritas, jamais algum mercado foi nem pode ser perfeitamente competitivo e as feiras livres são um exemplo aproximado do modelo de concorrência perfeita, não uma aplicação exata de suas premissas.

Zylberstajn (2005) também cita que os mercados agrícolas são os mais utilizados como exemplo de funcionamento de mercados competitivos, mas alerta para o fato de que, no mundo real, existem outros mecanismos de coordenação, além do sistema de preços, e, na agricultura, são muitos os exemplos de contratos envolvendo agricultores, ofertantes de insumos e canais de distribuição, que podem dar-se por relações contratuais ou informais de produção. A idéia neoclássica de firma focaliza apenas a produção para a maximização de lucros, deixando à margem o estudo de outras formas de organização, como as organizações sem fins lucrativos, as firmas políticas, associações e entidades representativas. A firma da teoria neoclássica em nada se assemelha à firma do mundo real, tendo sua teoria concebida para entender o funcionamento dos mercados e não o funcionamento intrínseco das organizações do mundo real. A função dos preços seria oferecer informações, e não coordenar a produção (DEMSETZ, 1995 *apud* ZYLBERSTAJN, 2005).

#### **4.2 A feira livre dentro da Nova Economia Institucional**

Se a teoria neoclássica da firma não era a mais adequada para estudar a firma do mundo real e o seu funcionamento interno, ter-se-iam de se buscar teorias que melhor se prestassem a essa análise. O primeiro passo foi dado em 1937, quando Ronald Coase, com o artigo “A Natureza da Firma”, passou a concebê-la como uma relação orgânica entre agentes que se realiza através de contratos, sejam eles explícitos ou implícitos. Coase foi mais além, ao questionar o papel do mercado como alocador de recursos do sistema econômico: o mercado funciona, mas existem custos associados ao seu funcionamento, à condução das transações: os custos de transação. Em alguns casos particulares, o mercado podia até funcionar como alocador eficiente de recursos, mas isso não podia ser generalizado. Com esse ponto de vista, podiam-se ampliar os preceitos neoclássicos de minimização de custos, antes restritos aos custos mensuráveis dos fatores de produção, passando a incluir os custos de transação. Tal fato

estabeleceu uma ponte entre a Economia tradicional e a Teoria das Organizações, a chamada Economia dos Custos de Transação (ZYLBERSTAJN ; NEVES, 2000; ZYLBERSTAJN, 2005).

A nova teoria propõe duas vertentes analíticas complementares cabíveis ao estudo das organizações: a primeira, macrodesenvolvimentista, trabalhada por Douglass North, que focaliza a origem, estruturação e mudanças nas instituições, tendo por foco explicar a origem e mudanças das instituições; a segunda é de natureza microinstitucional, representada pela economia das organizações, que estuda a natureza explicativa dos diferentes arranjos institucionais observados, trabalhada, entre outros autores, por Oliver Williamson (ZYLBERSTAJN, 2005).

Segundo comparou North (1990 *apud* ZYLBERSTAJN; NEVES 2000), as instituições estão para as “regras do jogo” como as organizações estão para os “jogadores”. As organizações representam o comportamento cooperativo e reúnem indivíduos na busca de determinado objetivo. O ambiente organizacional é o conjunto de organizações, de características distintas (políticas, sociais, econômicas, entre outras). Segundo definição de Olson (1965 citado por ZYLBERSTAJN ; NEVES 2000), organizações são grupos de indivíduos que têm interesses comuns e que acreditam que as ações individuais desorganizadas são menos eficientes que a ação coletiva destinada a contemplar seus interesses, atuando de maneira coordenada.

Já o ambiente institucional é definido como o conjunto de regras - formais e informais - que regulam o ambiente no qual as transações ocorrem, formando a estrutura de incentivos e controles que induzem os indivíduos a cooperar. As regras formais são as colocadas por algum poder legítimo e tornadas obrigatórias para manter a ordem e o desenvolvimento de uma sociedade, como, por exemplo, a constituição de um país ou os estatutos das organizações. As regras informais são parte da herança cultural, do conjunto de valores transmitidos socialmente, como, por exemplo, os costumes e códigos tácitos de conduta. O resultado efetivo da interação social não depende somente das instituições ou das regras, como também das ações das unidades de tomada de decisão, seja o indivíduo isolado ou organização (ZYLBERSTAJN; NEVES, 2000).

Uma transação é regida, basicamente, por uma forma de governança, que define como ela acontecerá, se via mercado, contrato ou integração vertical, na qual a firma se estrutura de maneira a produzir, do início ao fim do processo produtivo, o bem ou serviço desejado.

A forma de governança também tem a ver com o ambiente institucional: ela emerge da interação das características das transações (frequência, incerteza e especificidade dos ativos) com os pressupostos comportamentais (oportunismo e racionalidade limitada). A frequência está associada ao número de vezes em que dois agentes realizam uma transação, possível de ocorrer somente uma vez ou de ter uma periodicidade conhecida. A incerteza está relacionada à impossibilidade de previsão dos possíveis cenários a partir daquela transação. A especificidade dos ativos é a perda de valor dos ativos que estão envolvidos em determinada transação, caso ela não se concretize. O oportunismo é a busca do interesse próprio com avidez, e a racionalidade limitada está no fato de a capacidade do agente ser apenas parcialmente racional, não atingindo a racionalidade plena pregada na teoria microeconômica (WILLIAMSON, 1975, *apud* ZYLBERSTAJN; NEVES, 2000).

As formas eficientes de governança contratual devem considerar os riscos e definir o maior ou menor controle das transações. Por exemplo, onde a especificidade dos ativos é baixa, não é necessário controle forte, e a transação pode ser realizada via mercado. À medida que os ativos tornam-se mais específicos, o mercado passa a não mais ser uma solução eficiente, já que se faz necessário maior controle (ZYLBERSTAJN ; NEVES, 2000). O mesmo autor ressalta, em outro trabalho, dados de um estudo do USDA que confirmam ser a adoção dos contratos mais frequente nos produtores de maior escala, devido à redução dos riscos e a economia dos custos de transação ser mais relevante (ZYLBERSTAJN, 2005).

Neste trabalho, buscar-se-á conhecer a forma de governança das transações que os feirantes realizam para obter produtos agropecuários para venda: o feirante pode comprar, no mercado, sua mercadoria para revenda; pode ele mesmo produzir, sendo agricultor (o que seria uma espécie de integração vertical), ou pode comprar de um fornecedor para revender.

No universo das feiras livres, o ambiente organizacional envolve os aspectos da coordenação e infra-estrutura da feira livre, bem como eventuais apoios no sentido de melhor organizá-la (por exemplo, colaboração do poder público local ou do comércio do município). O ambiente institucional compreende a regulamentação da feira, caso haja algum marco jurídico no município que a legalize e reconheça sua realização.

Outro importante conceito, surgido com Davis e Goldberg em 1957, sugere que a agricultura há muito tempo havia rompido o isolamento setorial e que suas relações com outros setores mereciam estudos. Goldberg avançou nesse sentido, consolidando em 1968 o conceito de Sistema de *Agribusiness*, Sistema Agroindustrial ou Sistema de Agronegócios (SAG). O SAG pode ser definido como um conjunto de relações contratuais entre empresas e agentes especializados, cujo objetivo final é disputar o consumidor de determinado produto (ZYLBERSTAJN; NEVES, 2000; ZYLBERSTAJN, 2005). Ao adotar-se o conceito de SAG, busca-se enfatizar a importância do ambiente institucional e das organizações de suporte ao funcionamento das cadeias agroalimentares; estas, por sua vez, são definidas como uma seqüência de atividades que transformam uma *commodity* em um produto pronto para o consumidor final (MORVAN, 1985 *apud* ZYLBERSTAJN; NEVES, 2000).

Dentro de um SAG, a feira livre pode ser caracterizada como um dos canais de distribuição (ou comercialização) do segmento de varejo de várias cadeias produtivas, como a dos hortifrutigranjeiros. Por canal de distribuição (ou comercialização), entende-se um conjunto de organizações interdependentes envolvidas no processo de tornar disponível um produto ou serviço para uso ou consumo. A conveniência espacial, tempo de espera ou entrega, divisão de grandes quantidades, variedade de produtos e apoio de serviço devem ser os principais serviços oferecidos por um canal de comercialização (KOTLER, 2000 *apud* PINHEIRO; SÁ, 2007).

Os produtores da agricultura familiar podem optar por diversos níveis e canais de distribuição. Exemplo disso é distribuir para os atacadistas, para os varejistas e diretamente para o consumidor. Essa escolha é influenciada por variáveis, como preço recebido, regularidade da oferta da produção agrícola e formas de pagamento (COUGHLAN *et al.*, 2002 *apud* COLLA *et al.*, 2007).

No Brasil, os formatos de distribuição mais importantes para a distribuição/comercialização de alimentos são os hipermercados, supermercados, lojas de especialidades (açougues, padarias, varejões, quitandas), mercearias e feiras livres. São chamados de formatos de varejo (MOURA *et al.*, 2005 *apud* COLLA *et al.*, 2007).

Os supermercados disponibilizam um sistema de auto-serviço que se caracteriza pela escolha de mercadorias pelo próprio consumidor, responsável por transportá-las até o caixa, sem a necessidade de intervenção de balconista. É um formato que, principalmente nos grandes centros urbanos, oferece impessoalidade no atendimento, estacionamento amplo, inflexibilidade de preços, produtos diversificados, padronizados, com valor agregado, além de ambiente climatizado e higiênico (PINHEIRO ; SÁ, 2007).

As quitandas e sacolões geralmente possuem ponto fixo de venda a varejo, especializado na distribuição de produtos hortifrutigranjeiros<sup>6</sup>. Para aumentar seus lucros e atender as necessidades mais emergenciais dos consumidores, às vezes, podem oferecer outros produtos, como enlatados e embutidos, sendo, na maioria das vezes, microempresas desprovidas de equipamentos que possibilitem o adequado armazenamento dos produtos (PINHEIRO ; SÁ, 2007).

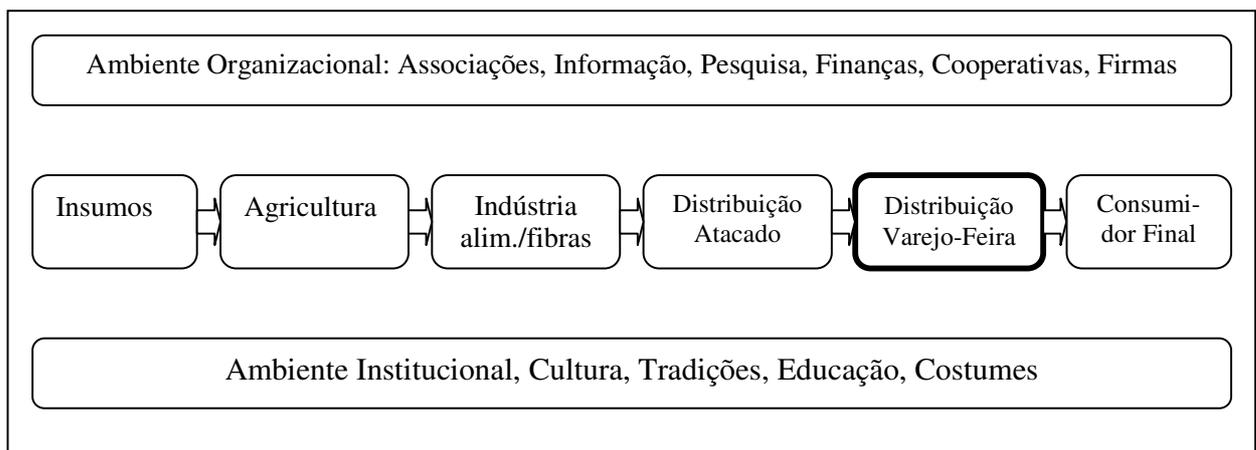
E entre os formatos mais utilizados por produtores familiares, estão as feiras livres. Constituem-se num formato de varejo tradicional, normalmente ocorrendo em vias públicas, ao ar livre, em locais estratégicos de centros urbanos e em dias determinados. São caracterizadas pela predominância das instalações provisórias, sem loja física, onde cada feirante monta sua banca ao lado de outros, o que o obriga a conceber estratégias que o distingam dos demais. A feira livre é um canal que relaciona diretamente vendedor e consumidor final, permitindo que haja interferência na escolha do produto (que fica exposto ao manuseio ou prova) e barganha de preço, além da oferta de produtos a preços mais acessíveis. Isso torna possível identificar mais facilmente as necessidades e desejos do consumidor e melhorar os aspectos tanto da produção quanto da estrutura (COLLA *et al.*, 2007; PINHEIRO ; SÁ, 2007).

---

<sup>6</sup> Não foram observadas quitandas e sacolões em Ocara, durante a pesquisa de campo, apenas mercearias que vendiam, entre outras coisas, hortifrutigranjeiros. Em Cascavel, foi visto apenas um, que se encontrava próximo ao mercado de abastecimento. Os feirantes, nas entrevistas, não chegaram a utilizar esses termos, apenas mercearia.

No caso dos feirantes, que também são produtores familiares, a feira é um dos canais escolhidos de comercialização, em virtude de se acreditar que uma das alternativas de se fortalecer a produção familiar é elevar os ganhos por meio da comercialização direta ao consumidor final, eliminando os intermediários atacadistas ou varejistas, o que representa uma relação mais estreita com o consumidor. Esses produtores poderiam, dispensando a intervenção de terceiros, absorver os ganhos dos outros integrantes do canal de comercialização, embora tivessem que arcar com as obrigações que cada integrante do canal tem que cumprir para satisfazer as necessidades do processo de comercialização. É nela que o excedente da produção pode ser comercializado, muitas vezes representando o mercado mais próximo ao qual o agricultor familiar tem acesso. A questão é que o produtor rural que é feirante tem que dividir seu tempo entre a produção e a comercialização, além das atividades de subsistência, diferente dos meros feirantes, que se dedicam exclusivamente à comercialização (PINHEIRO ; SÁ, 2007; COLLA *et al.*, 2007).

A feira é, ao mesmo tempo, um canal de distribuição da produção da agricultura familiar e elemento integrante de canais de comercialização de vários sistemas de agronegócios, sendo um elo muito próximo do consumidor final, conforme mostra o grifo na figura a seguir:



**Figura 1: Sistema de Agronegócios e Transações Típicas**

Fonte: ZYLBERSZTAJN ; NEVES, 2000. Grifo do autor.

Dentro do setor de Distribuição/Varejo, a feira livre tem como principal concorrente os supermercados, que vendem muitos produtos em comum, porém com outros (já mencionados)

padrões de organização e condições de venda, geralmente inacessíveis aos pequenos agricultores familiares. Nos pequenos municípios, entretanto, a presença dos supermercados é menor<sup>7</sup>.

### 4.3 A feira livre e o Neo-Institucionalismo

O Neo-Institucionalismo busca uma nova síntese da economia neoclássica com a economia institucional, introduzindo os custos de informação e de transação, as restrições dos direitos de propriedade na microeconomia tradicional, generalizando a teoria dos preços e aplicando-a às instituições econômicas e políticas, sem alterar o núcleo da análise macroeconômica. Coase, North e Williamson são três expoentes dessa escola (EGGERTSSON, 1990 *apud* SOUZA FILHO, 2000).

Na perspectiva do desenvolvimento regional, os neo-institucionalistas enfatizam que a principal fonte de prosperidade econômica está na mobilização do potencial endógeno das regiões (o capital social e humano, o conhecimento, a pesquisa e o desenvolvimento, a informação e as instituições) e não no exógeno, como era entendido até então (SOUZA FILHO, 2000). Esse potencial, no entanto, pode ser desencadeado por um poder central de caráter estatal, dentro de uma perspectiva territorial, seja local, regional ou nacional.

Pode-se definir capital social como a capacidade de as pessoas trabalharem em conjunto, em grupos e em organizações que constituem a sociedade civil, em prol de causas comuns. Esse conceito subentende a existência de capacidade de associação, de disposição para partilhar normas e valores e de capacidade de sobrepor interesses coletivos aos individuais (FUKUYAMA, 1996 *apud* CUNHA, 2000).

Robert Putnam foi o responsável pela popularização do termo. Ele caracteriza o capital social de uma comunidade como sendo um bem público que facilita a cooperação espontânea. Apresenta-se ele de várias formas: as regras de reciprocidade, as redes de relações

---

<sup>7</sup> Um dado de 1989 revela que os supermercados foram responsáveis por cerca de 78,2% do volume de alimentos distribuídos no varejo, no Brasil (JESUS, 1991 *apud* SATO, 2007). Infelizmente não se conseguiu um dado mais atual, mas, em quase vinte anos, provavelmente essa participação aumentou. SATO, L. Processos cotidianos de organização do trabalho na feira livre. **Revista Psicologia & Sociedade**, v. 19, Porto Alegre, 2007.

sociais e os sistemas de participação e confiança que facilitam a coordenação na consecução de objetivos comuns (IPIRANGA, 2007). O capital social localiza-se, dessa forma, não nos indivíduos, mas nas relações entre eles. Basicamente, são duas as abordagens interpretativas do capital social: a culturalista e a neo-institucionalista.

Putnam (1996 *apud* CUNHA, 2000) considera que a confiança é um componente básico, mas não único, do capital social e que a herança cultural é o fator fundamental na determinação dos níveis de desenvolvimento de uma região ou de um país. Tradições cívicas, capital social e práticas colaborativas, por si só, não desencadeiam o progresso econômico, mas formam a base para as regiões enfrentarem os desafios e se adaptarem a eles, assim como às oportunidades da realidade presente e futura.

DURSTON (1998 citado por SABOURIN ; TEIXEIRA, 2002), confirma esse raciocínio de que o capital social não é um simples atributo cultural cujas raízes só podem ser fincadas ao longo de muitas gerações. Ele pode ser criado, desde que haja organizações suficientemente fortes para sinalizar aos indivíduos alternativas para os comportamentos políticos convencionais. E será tanto mais forte quanto mais ele permitir a ampliação do círculo de relações sociais em que vivem aqueles que participam de sua construção.

A diferença de pensamento entre Putnam e Fukuyama é que, no trabalho do primeiro, a relação entre confiança e desenvolvimento é apenas aventada, enquanto, para o segundo, ela é o tema central. Já para ABU-EL-HAJ (1999 *apud* CUNHA, 2000), a otimização do capital físico-econômico e do capital humano é alcançada à medida que as redes de relacionamento (confiança e reciprocidade) aumentam no grupo. A confiança estabelecida permite mobilização coletiva e maximização dos recursos individuais existentes.

Fukuyama parece adotar uma posição intermediária entre as duas abordagens do capital social. Ora afirma que ele difere dos outros tipos de capital humano, porque é criado e transmitido através de mecanismos culturais, como a religião, a tradição ou o hábito histórico, ora afirma que, nos casos em que existe déficit de capital social, essa carência pode ser suprida com a intervenção estatal, revelando uma faceta neo-institucionalista (CUNHA, 2000).

#### 4.4 A feira livre e a agricultura familiar

A agricultura familiar é uma forma de produção em que o núcleo de decisões, gerência, trabalho e capital é controlado pela família. A família trabalha diretamente na terra, podendo ter o auxílio de terceiros. Deve ainda a mão-de-obra familiar utilizada no estabelecimento ser superior à contratada. É o sistema predominante no mundo, com 4,5 milhões de estabelecimentos agrícolas no Brasil (80% do total nacional), metade deles encontrando-se no Nordeste. A agricultura familiar detém 20% das terras e 10,1% do Produto Interno Bruto nacional; dela, dependem cerca de 13,8 milhões de pessoas, trabalhando em 108 milhões de hectares; ela é responsável ainda por 30% da produção agrícola nacional, contribuindo com 60% dos produtos básicos da dieta do brasileiro (feijão, arroz, milho, frutas, verduras, hortaliças, mandioca e pequenos animais) (EMBRAPA, 2007; GUANZIROLI *et al*, 2001; MDA, 2007).

O Brasil tem 4.928 municípios com menos de 50 mil habitantes, e neles é fundamental o papel da agricultura familiar, que é responsável por inúmeros empregos no comércio e nos serviços prestados nesses municípios. O aumento da renda da agricultura familiar, à medida em que se integra mais ao mercado, pode ter importante impacto também na economia dos pequenos municípios (EMBRAPA, 2007).

No Brasil, a maioria dos agricultores familiares tem baixo nível de escolaridade e diversifica suas culturas para minimizar seus custos, aumentar a renda e aproveitar oportunidades de oferta ambiental e disponibilidade de mão-de-obra. É exatamente por essa diversificação que a agricultura familiar traz benefícios socioeconômicos e ambientais (EMBRAPA, 2007).

O conceito de agricultura familiar é relativamente recente no Brasil, tem não mais que quinze anos; anteriormente, era conhecida (de forma até preconceituosa) por “pequena produção”, “pequena agricultura”, “pequeno agricultor”, “agricultura de baixa renda” ou “de subsistência”, pois as populações que dela dependiam, em sua maioria, eram marcadas pela pobreza, vivendo e produzindo em terras arrendadas, utilizando conhecimentos puramente empíricos, não formais; essas populações também careciam de políticas públicas e sofriam com a

burocracia em conseguir financiamentos oficiais<sup>8</sup>. O estabelecimento familiar é, ao mesmo tempo, uma unidade de produção e de consumo (ABRAMOVAY, 1992 *apud* DENARDI, 2001).

O Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF) é a primeira política pública diferenciada em favor dos agricultores familiares brasileiros. Foi o programa que massificou o acesso ao crédito de custeio para os agricultores familiares, ainda que, na opinião de Denardi (2001), o aumento quantitativo não tenha sido acompanhado de avanços qualitativos, já que o Pronaf, àquela época, financiava apenas o custeio de tecnologias convencionais para produtos convencionais, faltando o crédito para investimento e mudanças nos sistemas de produção.

O mais popular dos tipos de PRONAF é o B, que é uma linha de microcrédito, criada em 10 de agosto de 2000, voltada para produção e para geração de renda das famílias de agricultores de mais baixa renda no meio rural. A linha financia famílias com renda bruta anual familiar de até R\$ 4 mil, podendo ser 70% da renda provenientes de outras atividades, além daquelas praticadas no estabelecimento rural (MDA, 2007).

Deve-se ressaltar que os recursos financiados via PRONAF não podem ser encarados como transferências governamentais: apesar de o valor financiado ser relativamente baixo, existe uma relação contratual entre o tomador e o financiador que envolve pagamento de juros, o que vai de encontro à inexistência de contraprestação pecuniária específica, que caracteriza os programas governamentais de transferência de renda.

Entre as transferências, estão o Programa Bolsa Família, lançado em outubro de 2003, pagando benefícios que variavam de R\$ 45 a 95/mês para famílias de baixa renda (dependendo da sua renda mensal e número de filhos menores de 15 anos), e as aposentadorias, cuja universalização, a partir de 1988, e regulamentação, a partir de 1992, ampliaram a cobertura para os idosos e inválidos no meio rural, equipararam homens e mulheres, reduziram o limite de idade para solicitação do benefício e fixaram o piso de pagamento em um salário mínimo.

---

<sup>8</sup> No entanto, vale ressaltar que existem várias categorias de agricultura familiar, desde a de subsistência, pouco integrada ao mercado, à mecanizada, com maior grau de integração.

Apesar da oneração fiscal e do vício distributivo, a previdência social é importante, porque cumpre a função de proteção social, revalorizando pessoas de idade, viabilizando a produção familiar no meio rural e funcionando como seguro agrícola. Sem ela, haveria o risco de aumento da migração rural-urbana, empobrecimento dos pequenos municípios (dependentes das transferências constitucionais<sup>9</sup> para dinamizar suas economias), queda na qualidade de vida na área rural, bem como deterioração dos indicadores de saúde entre idosos e seus parentes no campo, que vivem no mesmo domicílio e são beneficiários indiretos do sistema. A economia fiscal gerada pela eliminação de grande parte da cobertura da previdência à população rural poderia acabar sendo mais que perdida pelos maiores gastos que ocorreriam com saúde, estrutura urbana, assistência social e outros programas de combate à miséria rural e urbana (DELGADO ; CARDOSO JR., 1999; DELGADO, 2003; SCHWARZER, 2000).

Com o PRONAF, a previdência social rural é uma importante política pública destinada à agricultura familiar, já que as aposentadorias e pensões mensais beneficiam mais de cinco milhões de pessoas na zona rural, ainda que nem todos residam fora dos centros urbanos (DENARDI, 2001). Os impactos socioeconômicos da previdência rural são muito expressivos: a renda domiciliar das famílias amparadas pelo seguro previdenciário rural está, em média, 16% acima da renda domiciliar de famílias sem acesso aos benefícios do INSS (DELGADO ; CARDOSO JR., 2000 *apud* DENARDI, 2001)

RIBEIRO *et al.* (2007) concluem que parte do dinamismo das feiras livres vem exatamente da aposentadoria, que influencia o movimento das feiras de três formas: a) garantindo a estabilidade da renda das famílias rurais, o que confere segurança à produção; b) formando mercado para os produtos das feiras livres dos municípios, pois aposentados e pensionistas são bons compradores, regulares e confiáveis; e c) estimulando a atividade econômica e expandindo o emprego na sede do município, por meio do aparecimento de novos consumidores urbanos que se abastecem na feira livre.

---

<sup>9</sup> Entre elas, está o FPM (Fundo de Participação dos Municípios), criado pela Constituição de 1988, oriundo de 22,5% dos impostos de renda e sobre produtos industrializados, divididos em 10% para as capitais, 86,4% para os demais municípios do interior e 3,6% para os municípios do interior com mais de 142 mil habitantes. A distribuição do FPM é baseada nos coeficientes de participação divulgados pelo Tribunal de Contas da União, elaborados a partir dos dados populacionais anuais levantados pelo IBGE. Logo após a instituição do FPM, houve uma onda de criação

## 5 METODOLOGIA

Inicialmente, realizou-se uma pesquisa bibliográfica, com o recolhimento de várias obras e artigos científicos sobre o assunto. Os contatos com outros pesquisadores de feiras livres possibilitaram a aquisição de muitos artigos e recentes livros; há também alguns trabalhos disponíveis na internet, resultados de apresentações em congressos nacionais e regionais.

Depois do levantamento bibliográfico, definiram-se os municípios que seriam pesquisados e as ferramentas de levantamento e de análise dos dados a serem utilizadas ao longo do trabalho, descritas a seguir.

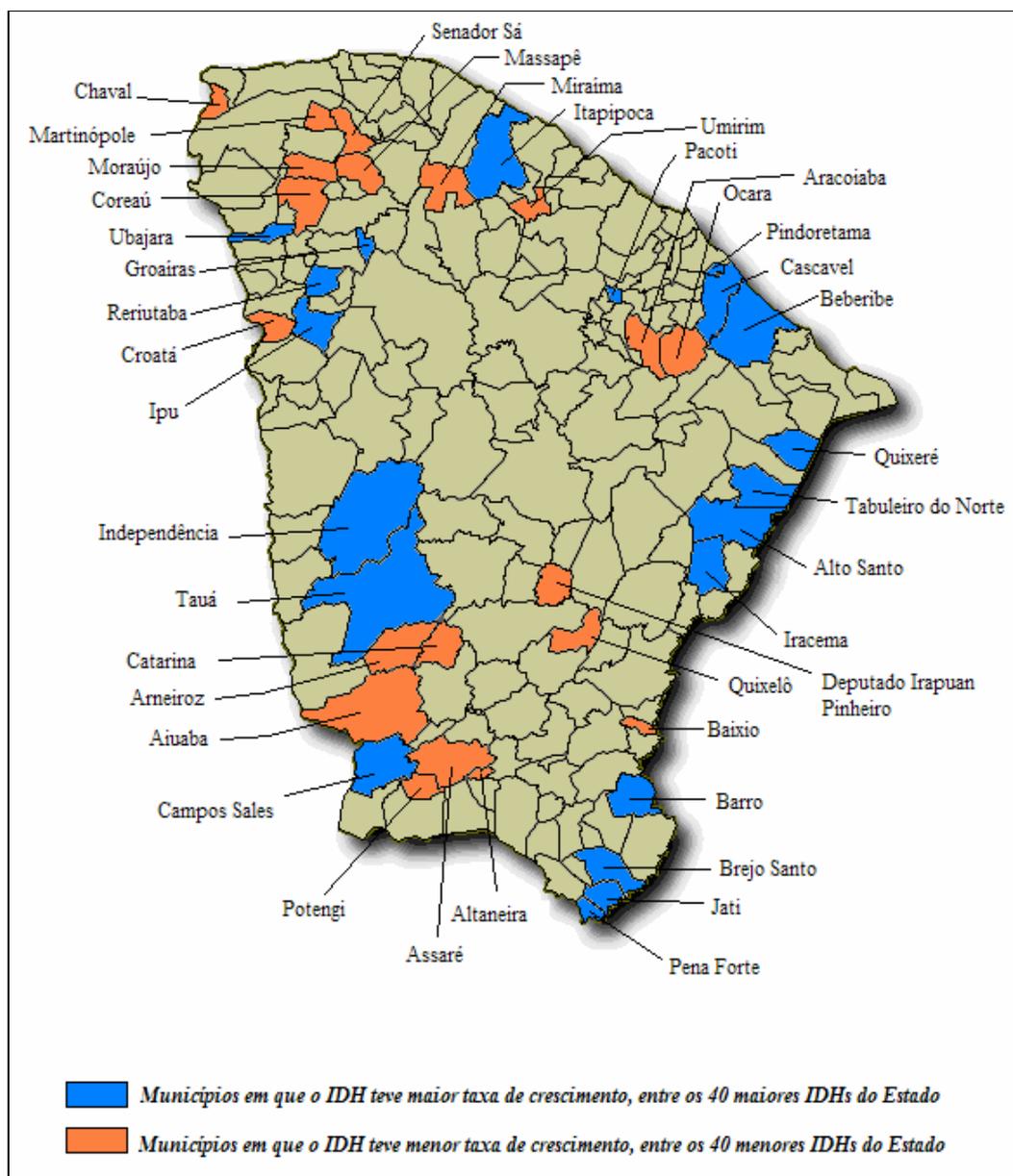
### 5.1 A escolha dos municípios

Primeiramente, foram escolhidos os dois municípios a serem pesquisados. O rol para escolha foi montado da seguinte forma: depois de selecionados os 40 municípios do Ceará com maior IDH e os 40 com menor IDH, em 1991, escolheram-se de cada um destes grupos os 20 que tiveram, respectivamente, a maior taxa de crescimento (excluídos os municípios da região metropolitana de Fortaleza) e a menor taxa de crescimento de IDH no período 1991-2000.

Desta lista, resultaram para o grupo de maior crescimento os seguintes municípios: Beberibe, Cascavel, Pindoretama, Campos Sales, Tauá, Independência, Ubajara, Groaíras, Itapipoca, Pacoti, Barro, Jati, Penaforte, Brejo Santo, Ipu, Reriutaba, Quixeré, Tabuleiro do Norte, Alto Santo e Iracema. E, para o grupo de menor crescimento, os municípios foram: Chaval, Quixelô, Irapuan Pinheiro, Croatá, Baixio, Ocara, Aracoiaba, Altaneira, Assaré, Potengi, Aiuaba, Arneiroz, Catarina, Coreaú, Massapê, Martinópole, Moraújo, Senador Sá, Miraíma e Umirim (PNUD, 2003). Os municípios estão localizados no mapa a seguir (Figura 2).

---

de novos municípios, barrada pela lei complementar no. 62 de 1989, que assegurou que o estado que o fizesse ficaria com a cota global do FPM inalterada (MACIEL *et al*, 2006).



**Figura 2 – Mapa para a escolha dos municípios a serem pesquisados**

Fonte: PNUD (2003); IBGE (2008). Adaptação do autor.

A intenção foi comparar a feira de um município do grupo cujo Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) tenha crescido mais no período 1991-2000 com a feira de um município do grupo cujo IDH tenha crescido menos no mesmo período.

Para a escolha dos municípios, realizou-se contato, via correio eletrônico ou telefone, com técnicos de campo do BNB (funcionários que trabalham diretamente no município, realizando vistorias em projetos financiados pela instituição) e com os escritórios da Ematerce localizados ou cuja jurisdição cobrisse os municípios constantes na lista. Essa comunicação foi necessária para:

a) Saber, primeiramente, sobre a existência de feira livre no município, pois há casos de municípios muito pequenos que não possuem feira, pelo fato de a sua economia ser completamente dependente de cidades maiores. É válido ressaltar que os municípios onde não existe feira livre foram descartados do rol de possibilidades de pesquisa;

b) No caso de existência de feiras livres, obter informações preliminares: dia de ocorrência, predominância de feirantes que vendessem produtos da agricultura familiar ou comerciantes de produtos industrializados, origem desses produtos e estimativa do número de bancas;

c) Saber se havia associação de feirantes ou algum tipo de apoio das lideranças municipais à realização da feira no lugar.

Essas informações preliminares acerca dos 40 municípios da lista foram fornecidas pela Ematerce. Soube-se, através dessa instituição, que Catarina tem uma feira pequena que não comercializa produtos agropecuários, apenas têxteis e outros produtos industrializados, enquanto oito municípios não têm feiras (Pindoretama, Beberibe, Groaíras, Aracoiaba, Umirim, Miraíma, Martinópolis e Arneiroz). No caso de Groaíras, as pessoas preferem comercializar em Sobral, que é um grande município, bem próximo, e tem uma grande feira; no caso de Beberibe e Pindoretama<sup>10</sup>, talvez por serem muito próximos à feira de Cascavel, considerada a maior do Estado, a comercialização dos produtos se dá nela.

Dessa forma, Catarina e os municípios que não tinham feiras ficaram fora do rol de escolha dos municípios, sobrando 31 para a escolha de dois (Tabela 1).

---

<sup>10</sup> Depois, durante a aplicação dos questionários, três feirantes confirmaram a existência de feira livre em Beberibe, Pindoretama e Aracoiaba, o que contradiz a informação da Ematerce. A Foto 1, tirada em uma das viagens de volta de Cascavel, confirma que a informação por ela dada sobre Pindoretama era equivocada.

**Tabela 1 – Municípios com maiores e menores taxas de IDH, segundo a existência ou não de feira livre**

<b>Maiores taxas crescimento IDH</b>	<b>Tem feira? (S/N)</b>	<b>Menores taxas crescimento IDH</b>	<b>Tem feira? (S/N)</b>
Pindoretama	N	Aracoiaba	N
Cascavel	S	Ocara	S
Beberibe	N	Umirim	N
Pacoti	S	Miraíma	N
Itapipoca	S	Massapé	S
Tabuleiro do Norte	S	Senador Sá	S
Quixeré	S	Coreaú	S
Alto Santo	S	Moraújo	S
Groaíras	N	Deputado Irapuan Pinheiro	S
Iracema	S	Martinópole	N
Ipu	S	Croatá	S
Independência	S	Arneiroz	N
Reriutaba	S	Quixelô	S
Ubajara	S	Catarina	S
Tauá	S	Baixio	S
Barro	S	Chaval	S
Campos Sales	S	Aiuaba	S
Brejo Santo	S	Assaré	S
Jati	S	Potengi	S
Penaforte	S	Altaneira	S

Fonte: Pesquisa direta (2008)



**Foto 1 – Montagem da feira de Pindoretama -CE**

Contataram-se também algumas agências do BNB fora do rol de municípios (Baturité, Quixadá e Tianguá), na esperança de se conseguir uma feira com grande presença de produtores rurais; mas, assim como nos contatos realizados com a Ematerce, a conclusão foi a mesma: os feirantes, em sua grande maioria, são comerciantes, profissionais da feira, podendo, eventualmente, haver entre eles algum produtor rural.

Foi escolhido um município de cada grupo de IDH. No caso dos maiores índices no período 1991-2000, escolheu-se Cascavel, por ser a maior feira do Ceará, uma das maiores do Nordeste e por ser próxima. No caso dos menores índices desse período, considerou-se Ocara, que tem uma feira bem menor e é um município pequeno. A comparação entre as duas feiras de dois municípios de realidades diferentes, apesar de vizinhos, poderia revelar muitos contrastes. Apresentam-se, na Tabela 2, alguns indicadores desses municípios:

**Tabela 2 – Indicadores econômicos e sociais dos municípios de Cascavel e de Ocara**

<b>Informação / Município</b>	<b>Cascavel</b>	<b>Ocara</b>
Ano Fundação	1833	1989
Área (km <sup>2</sup> )	838	765
Média de chuvas no ano (mm)	1.332	959
Contagem da população total para o ano de 2007	63.932	23.359
População 1991 (hab)	46.507	19.828
População 2000	57.129	21.584
População urbana 1991	37.093	5.182
População urbana 2000	47.453	6.372
População rural 1991	9.414	14.646
População rural 2000	9.676	15.212
% 25 anos ou mais analfabetas, 1991	51,03	60,34
% 25 anos ou mais analfabetas, 2000	37,55	49,02
Densidade Demográfica 2000 (hab/km <sup>2</sup> )	69,60	27,70
IDH 1991	0,544	0,485
IDH 2000	0,673	0,594
Posição do IDH no Ceará, 1991	36	131
Posição do IDH no Ceará, 2000	23	157
Variação IDH 1991-2000 (%)	23,71	22,47
Renda dos 10%+ricos / 40%+pobres 1991 (%)	12,30	9,66
Renda dos 10%+ricos / 40%+pobres 2000 (%)	29,70	28,71
% de pobres 1991	78,39	90,34
% de pobres 2000	62,51	80,27
PIB 2005 (em Mil R\$)	354.054	50.761
Renda per capita 1991 (R\$/hab/ano)	63,45	39,42
Renda per capita 2000 (R\$/hab/ano)	115,95	56,83
Gini 1991	0,49	0,45
Gini 2000	0,65	0,59

Fonte: Ipece, 2003; Ipece, 2007; PNUD, 2003; IBGE, 2008.

## 5.2 Área de estudo

### 5.2.1 Cascavel

Cascavel situa-se a 60 quilômetros de Fortaleza, é um município com área 10% maior que a de Ocara (838 km<sup>2</sup>) e já tem 175 anos de história, tendo-se originado da cidade de Aquiraz. O clima é tropical quente semi-árido brando, com média de 1.332 mm/ano, relevo de planície litorânea, com tabuleiros pré-litorâneos e com vegetação típica da zona litorânea, cerrado e floresta marítima (IPECE, 2003; IPECE, 2007).

O IDH está entre os 40 maiores e foi um dos 20 do Ceará que mais cresceram no período 1991-2000, subindo da 36<sup>a</sup>. para a 23<sup>a</sup>. posição no Estado, excluindo municípios de Fortaleza e da região metropolitana (Tabela 2) (PNUD, 2003).

A população de Cascavel em 2007 é 2,7 vezes maior que a de Ocara, mas tem composição oposta: em 1991, a urbana era de aproximadamente quatro vezes a população rural, enquanto, em 2000, a razão representava quase cinco vezes, decorrente de um aumento irrisório na população rural (2%) frente a um expressivo crescimento de 28% da população urbana nesse período (Tabela 2).

Segundo dados do IBGE para 2005, a composição do PIB de Cascavel é a seguinte: a agropecuária contribuiu com um valor adicionado de 6%, enquanto que o da indústria foi de 40% e dos serviços de 46%. O valor adicionado dos impostos superou o da agropecuária, com 8%. A presença de duas grandes indústrias, uma de processamento de castanha de caju e outra de couros, justifica a expressiva participação do setor no PIB do município. E, conforme se viu em campo, o comércio também é uma atividade forte entre os serviços no município: apenas ao redor da feira, são cerca de 130 pontos comerciais dos mais variados tipos (mercantis, mercearias, restaurantes, roupas, bazares, frigoríficos, papelarias, bares, farmácias, móveis, bicicletas, óticas, telefonia), sem falar em agências de grandes bancos, como Caixa Econômica, Banco do Brasil e Bradesco.

A taxa de analfabetismo, bem como a de pobreza, caíram no período; a renda *per capita* aumentou em 82%, e a concentração de renda se acentuou, com elevações na razão das rendas entre os 10% mais ricos sobre os 40% mais pobres (de 12 para 29%) e no índice de Gini (de 0,49 para 0,65) (Tabela 2).

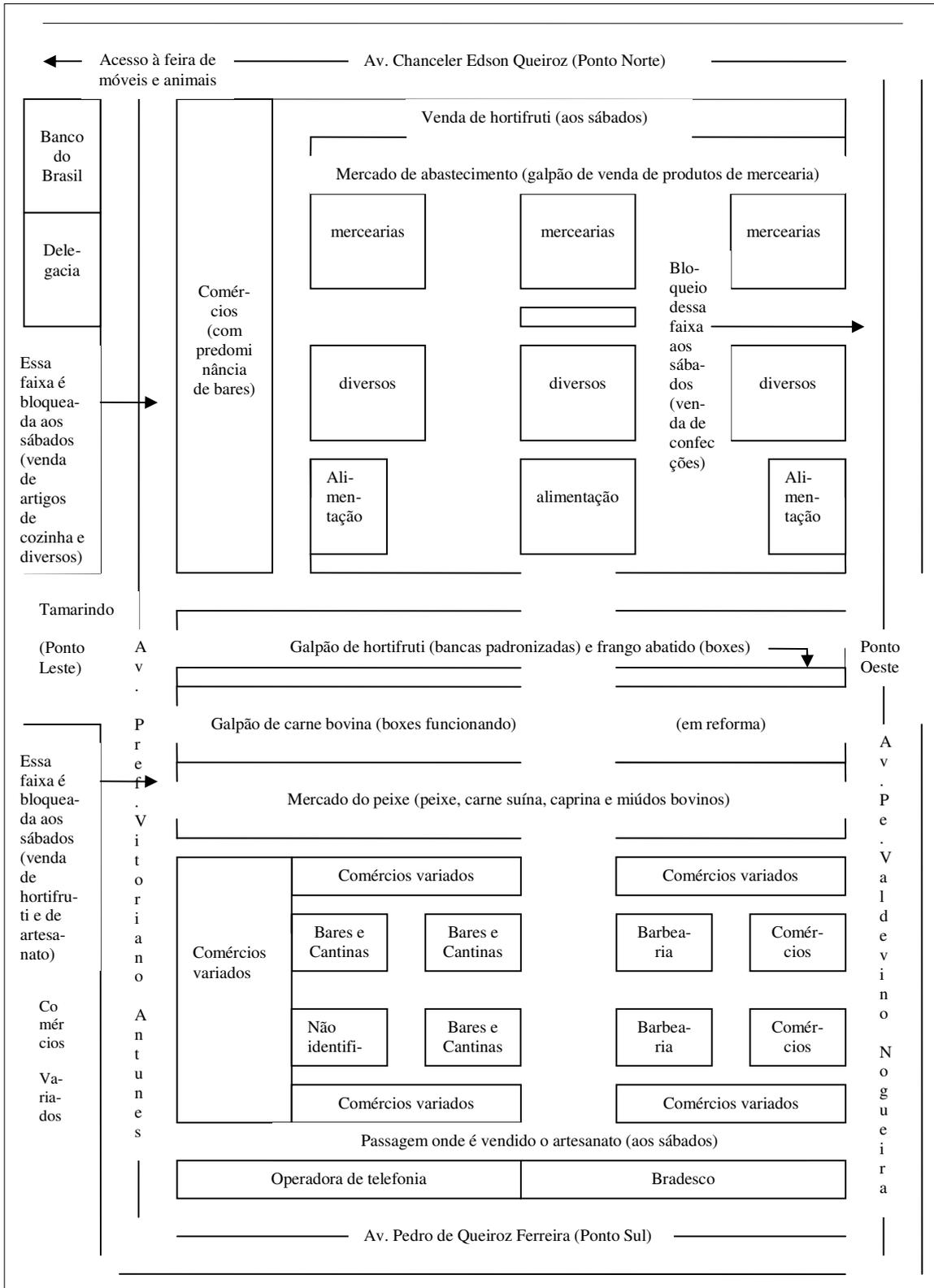
Os principais produtos agrícolas de Cascavel são caju, coco-da-baía, cana, mandioca, milho e feijão, enquanto os pecuários são bovinos, suínos e aves. A economia do município parece, de acordo com relatos dos feirantes, relativamente dependente da presença das indústrias mencionadas.

A feira de Cascavel (também conhecida por feira de São Bento) é antiga, tem mais de cem anos<sup>11</sup>, e, segundo informações de técnicos da Ematerce, é a terceira maior do Nordeste. Embora seja realizada todos os dias, há um de maior presença de feirantes: o sábado, começando às cinco da manhã e indo até às treze horas, conforme o movimento. É realizada no quadrilátero demarcado pelas avenidas Chanceler Edson Queiroz (que começa na entrada da cidade, cerca de três quilômetros distante), Prefeito Vitoriano Antunes, Padre Valdevino Nogueira e Pedro de Queiroz Ferreira (Figura 3).

Ocupa um grande espaço, equivalente a seis quarteirões, com quatro galpões. Entrando-se pela Av. Chanceler Edson Queiroz, passa-se por um primeiro galpão onde são vendidos artigos de mercearia (enquadrados na definição dos grupos entrevistados); subindo-se alguns degraus, passa-se por uma área reservada a mercearias propriamente ditas, onde se vendem vários artigos industrializados, alimentícios, ferramentas e outros; continuando, vêem-se mais boxes vendendo vários produtos industrializados, até se alcançar um grande salão com 40 pontos de lanchonetes que fornecem refeições prontas, café, lanches, etc.

---

<sup>11</sup> Informação do Portal G1 (Rede Globo). Uma senhora de idade, dona de uma lanchonete em frente à Av. Padre Valdevino Nogueira, confirmou: “desde que me entendo por gente, existe feira em Cascavel”.



**Figura 3 – Diagrama da Feira de Cascavel (não está em escala)**

Fonte: Pesquisa Direta (2008)

Há uma saída para uma passagem que separa esse galpão do de hortifrutigranjeiros, onde trinta bancas padronizadas vendem, em sua maioria, abacaxi, abacate, laranja, limão, maçã, banana, melão, uva, mamão, manga, maracujá, goiaba, tomate, cenoura, pimentão, batata, batata-doce, chuchu, cebola, abobrinha, pepino, pimenta, colorau, repolho e cheiro verde. Aos sábados, conforme o movimento, algumas dessas bancas podem ficar abertas até às 17 horas. Existem ainda outras bancas de hortifrutigranjeiros do outro lado da Av. Prefeito Vitoriano Antunes, que ladeia esse galpão, a feira do Tamarindo<sup>12</sup>, onde, na tarde da sexta e durante o sábado, vendem feirantes de fora de Cascavel (Foto 2). Alguns desses feirantes têm grande estrutura, com grandes bancas e sortimento de mercadorias, caminhão e muitas pessoas ajudando na venda (Foto 3). Na mão interdita dessa avenida, aos sábados, também há algumas bancas de hortifrutigranjeiros.



**Foto 2 – Local onde feirantes de fora de Cascavel vendem (Feira do Tamarindo)**

---

<sup>12</sup> O nome vem de um grande pé de tamarindo que existe no meio da rua onde esses feirantes vendem.



**Foto 3 – Banca de hortifrutigranjeiros na Feira do Tamarindo**

Há um corredor de acesso ao galpão onde estão localizados os boxes de venda de carne bovina. Desse corredor até a entrada pela Av. Padre Valdevino Nogueira, os boxes estão em reforma, enquanto a outra metade, cuja entrada ocorre pela Av. Prefeito Vitoriano Antunes, está funcionando normalmente (Foto 4).



**Foto 4 – Reforma no mercado de carne bovina**

Nesse galpão há um corredor para se ter acesso ao galpão vizinho, o mercado do peixe, em que se vende também carne de criação (ovinos e caprinos), suína e miúdos bovinos. São cerca de sessenta boxes, divididos em três fileiras: na do centro, estão as carnes, e, nas duas laterais, a parte de pescado, onde predomina a venda do peixe (há também camarão e caranguejo). O corredor lateral vizinho ao galpão de carne bovina é ocupado por peixeiros de Cascavel, enquanto o oposto geralmente é ocupado apenas aos sábados por feirantes de outros municípios (Foto 5).



**Foto 5 – Mercado do peixe**

Há uma passagem do mercado do peixe para outro mercado, mais antigo e ocupado por mercearias e lanchonetes, tendo um corredor exclusivo de barbearia. As avenidas perpendiculares à principal também abrigam bancas de feirantes. A venda de artigos de cozinha (panelas, talheres, etc.) é realizada na Av. Prefeito Vitoriano Antunes, que tem uma das mãos interditadas no sábado para a montagem das bancas dos feirantes<sup>13</sup>, da mesma forma que ocorre na Av. Padre Valdevino Nogueira, onde se localiza o setor de vestuário, com dezenas de bancas vendendo roupas e calçados (Foto 6). Aparecem eventualmente bancas de *CD's*, *DVD's* e

<sup>13</sup> É importante frisar-se que isso só acontece aos sábados, porque, durante a semana, a feira funciona sem os feirantes do Tamarindo, da feira dos móveis, de animais, do artesanato, e sem o pessoal que ocupa uma das mãos das avenidas mencionadas, vendendo confecções, hortifrutigranjeiros e artigos de cozinha. Essa maior presença de feirantes aos sábados justifica o comentário “amanhã é dia de feira”, ouvido de pessoas às sextas, como se ela só acontecesse aos sábados, e não todo dia.

eletrônicos. E a passagem que liga essas avenidas perpendiculares, paralela à Av. Pedro de Queiroz Ferreira, recebe o pessoal que vende artesanato (Foto 7) também aos sábados.



**Foto 6 – Bancas de confecções**



**Foto 7 – Artesanato de palha**

À parte desse espaço concentrado, no final da Avenida Chanceler Edson Queiroz, dobrando na Rua João Moreira de Paula, está a venda de móveis de madeira (principalmente mesas e cadeiras, na Foto 8) e de animais (Foto 9). Entre esse setor e o espaço ocupado pelas bancas da feira, vários caminhões de transporte de pessoas e até de venda de frutas e verduras encontram-se estacionados.



**Foto 8 – Feira dos móveis de madeira**



**Foto 9 – Feira dos animais**

### 5.2.2 Ocara

Ocara situa-se a 100 quilômetros de Fortaleza, com área de 765 km<sup>2</sup> e menos de vinte anos de emancipação de Aracoiaba. O clima é tropical quente, semi-árido, com precipitações de 959 mm/ano, vegetação típica da caatinga, relevo de depressões sertanejas e tabuleiros pré-litorâneos (IPECE, 2003; IPECE, 2007).

O solo é arenoso e plano, e o subsolo não possui água, fatores que fazem o município periodicamente enfrentar severos problemas de abastecimento. Mesmo num ano de bom inverno como 2008, a pluviosidade em Ocara ficou abaixo da média histórica. Existem dois açudes no município, um próximo à sede e outro mais distante, mas, devido às características do solo, tudo precisa ser feito por adutoras, o que encarece as obras. Não é à toa que é comum, na zona urbana do município, ver casas com cisternas de anéis de concreto em suas calçadas, que recebem, através de canos, a água da chuva (Foto 10).



**Foto 10 – Cisterna d'água em casa no centro de Ocara**

O IDH está entre os 40 menores do Ceará e é um dos 20 municípios cujo índice menos cresceu no período 1991-2000, tendo caído da 131<sup>a</sup>. posição para a 157<sup>a</sup>. no Estado, excluindo municípios de Fortaleza e da região metropolitana (Tabela 2) (PNUD, 2003).

Para 2007, a contagem é de uma população de 23.359 habitantes (IBGE, 2008). A população rural, tanto para 1991 como 2000, é pelo menos 2,5 maior que a urbana, mas esta cresceu 23% no período, enquanto a rural apenas 3%.

Pelo que se viu em campo, a principal atividade praticada na sede do município é o comércio: além da feira, na avenida principal, contaram-se onze mercearias, três pequenos supermercados e três açougues, existindo ainda comércios de outra natureza, como papelarias e lojas de móveis e eletrodomésticos. Segundo o IBGE (2008), do PIB de 2005 do município, 68% vêm do valor adicionado em serviços, 8% da indústria e 20% da agropecuária. Os 4% restantes são de impostos.

A taxa de analfabetismo e a de pobreza caíram no período, e a renda *per capita* aumentou em 44%. No entanto, o efeito positivo aparente dessa melhora é contrabalançado pelo crescimento da concentração de renda, que se comprova no aumento da razão da renda entre os 10% mais ricos e os 40% mais pobres (de 9 para 28%) e no aumento do índice de Gini (de 0,45 para 0,69) (Tabela 2) (PNUD, 2003).

Ocara é conhecida como a terra do mel e do caju, muito embora não tenha sido constatado ninguém vendendo esses produtos na feira; esta é realizada no dia de sexta-feira, das 5 às 12 horas, na confluência da Travessa José Correia com Rua São Francisco, apenas a um quarteirão da avenida principal e num ponto relativamente central, por trás da Igreja da Sagrada Família, em frente à Praça Francisco Antônio Mendes, ocupando uma área de cerca de dois quarteirões (ver Figura 4). A Prefeitura tem um cadastro dos feirantes e ainda não cobra taxas pela utilização do espaço, embora isso esteja previsto no novo plano diretor do município.

O que mais atrai na feira são produtos de vestuário, calçados e artigos de cozinha, sendo vistas ainda algumas poucas bancas de *CDs*, *DVDs*, relógios e três de lanches prontos. São

25 vendedores de produtos agropecuários (Tabela 2). Treze bancas vendem hortifrutigranjeiros, como abacaxi, maçã, cheiro verde, repolho, mamão, manga, maracujá, tomate, laranja, limão, cenoura, pimentão, batata, batata doce, chuchu, cebola, abobrinha, uva, pepino, goiaba, abacate, melão, banana, pimenta, colorau. Quatro bancas menores vendem apenas cheiro verde e pimentão. Outras três vendem peixe fresco, uma vende queijo, creme e nata; e outra, cascas de árvores, condimentos e temperos secos (especiarias). Ocasionalmente aparecem um vendedor de pintos e outro de galinha caipira viva, sem ponto fixo e sem dia certo. Há também um ambulante que vende galinha de granja viva em uma camionete, toda sexta.

Segundo relato do secretário de Agricultura e Comércio, a feira livre é realizada desde que Ocara passou a ser município, em 1989. No início, era mensal, passou a ser quinzenal, e ele não lembra ao certo quando ela assumiu a periodicidade atual. A feira era problemática, até dezembro de 2007, porque era realizada na principal avenida da cidade, a Coronel João Felipe. Um ano após a atual administração ter assumido a prefeitura, iniciou-se um estudo no sentido de determinar um local mais apropriado para a feira, que não causasse transtorno à população, ao trânsito de veículos, e que fosse agradável aos feirantes. Foram realizadas três audiências públicas para a discussão do assunto, quando os feirantes (e outros segmentos da sociedade, como a Igreja Católica) opinaram e a prefeitura tentou conscientizá-los dos benefícios da futura mudança de local.

A prefeitura concluiu o projeto e o apresentou aos feirantes com a proposta de localização de cada setor, em separado, fazendo cadastramento dos feirantes, que foram resistentes à mudança, a princípio. O secretário reconhece que não é o local ideal ainda, mas era nessa ocasião o possível para desafogar o trânsito da avenida principal da cidade. Antes ele era um lugar muito usado para parques de diversão e festas.

Em entrevista ao presidente do Sindicato dos Trabalhadores Rurais, ele afirmou que a única feira com presença de produtores no município era a eventualmente incentivada pelo BNB, no âmbito do Pronaf-B, onde eram comercializados gado, caixas melgueiras, ovelhas, suínos e galinhas.

De todos os produtos vendidos, apenas o cheiro verde e o peixe são produzidos nas imediações. O primeiro vem de um assentamento próximo e de uma horta particular, e o segundo, de fazendas perto do Rio Pirangi, a cerca de 30 quilômetros de Ocara. As frutas e verduras são trazidas de fora, e a origem mais comum, no levantamento prévio realizado, foi a Ceasa. Elas também vêm da região da Ibiapaba e de Baturité. Na única banca de produtos lácteos, o dono traz o leite do município de Alto Santo e o transforma em queijo, creme e nata.



### 5.3 A origem dos dados

A primeira viagem a cada município escolhido foi de reconhecimento, para verificar a estrutura das feiras e fazer a contagem visual das bancas que comercializavam produtos agropecuários. Na oportunidade, alguns feirantes foram abordados superficialmente, a fim de se ter uma idéia do que vendiam e de onde adquiriam a mercadoria vendida. O feirante (produtor da mercadoria ou não) deveria comercializar, de forma regular, com ou sem ponto constituído na feira, os produtos agropecuários classificados nos seguintes grupos:

- Grupo 1: Animais vivos (aves, ovinos, suínos, caprinos, bovinos, eqüinos);
- Grupo 2: Carne bovina (de 1ª, 2ª, e miúdos);
- Grupo 3: Carne suína/de criação (ovinos e caprinos);
- Grupo 4: Especiarias (cascas, ervas - para cozinha ou finalidades medicinais; temperos e fumo);
- Grupo 5: Frango abatido (de granja ou caipira);
- Grupo 6: Hortifrutigranjeiros (frutas, legumes, verduras);
- Grupo 7: Merceria (predominância do comércio de grãos - milho, feijão, arroz; derivados da cana de açúcar - rapadura, alfenim, batida; produtos lácteos de primeira transformação - queijo, nata, creme de leite; derivados de mandioca – farinhas de todos os tipos; ovos);
- Grupo 8: Peixe (peixe fresco ou seco e salgado, mariscos diversos).

Demonstra-se, na Tabela 3, o total de questionários aplicados em relação ao universo de bancas levantado.

**Tabela 3 – Número de bancas de produtos agropecuários e de entrevistas realizadas nas feiras de Cascavel e de Ocara (2008).**

Setores	Cascavel			Ocara (1)		
	Bancas	Entrev.	%	Bancas	Entrev.	%
1. Animais vivos (2)	-	9	-	3	1	33,3
2. Carne bovina	36	8	22,2	-	-	-
3. Carne de Criação/Porco	8	3	37,5	-	-	-
4. Especiarias	14	8	57,1	1	1	100,0
5. Frango abatido	20	7	35,0	-	-	-
6. Hortifrutigranjeiros	71	33	46,5	17	16	94,1
7. mercearia (3)	52	17	32,7	1	1	100,0
8. Peixe/frutos do mar (4)	42	15	35,7	3	3	100,0
<b>Total</b>	<b>243</b>	<b>100</b>	<b>41,2</b>	<b>25</b>	<b>22</b>	<b>88,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Notas:

(1) Em Ocara, não havia feirantes de carne bovina, de criação/porco nem de frango abatido.

(2) Impossível de se contar, nem cadastro existia na Prefeitura de Cascavel. A grande dispersão de pessoas impede a contagem do número de feirantes, não existe ponto definido nem informação confiável por parte dos frequentadores.

(3) Esse conceito abrange os feirantes que vendiam grãos, rapadura e derivados de mandioca, na entrada do mercado de abastecimento, cuja frente fica para quem chega a Cascavel pela Av. Chanceler Edson Queiroz. Esse número engloba os outros 32 que estão em boxes fechados na parte interior do mercado, apesar de nenhum desses ter sido entrevistado, por venderem muito mais produtos industrializados (que não são o alvo dessa pesquisa), mas que também devem ser classificados como mercearia.

(4) Em Cascavel, o universo engloba os feirantes do mercado do peixe, divididos em boxes, mais os dois que vendem peixe seco e salgado na parte de mercearia, entrevistados logo no início da etapa de campo.

As amostras, apesar de representarem diferentes percentuais em cada grupo de produto agropecuário pesquisado, podem ser boas representações do universo levantado na contagem, já que, à exceção do grupo de animais vivos em Cascavel, nenhuma se apresentou inferior a 20%. Como o número de feirantes em Ocara era muito pequeno, decidiu-se aplicar questionários com todos os que estivessem presentes durante as visitas. Já no caso de Cascavel, seriam entrevistados alguns feirantes de cada grupo definido como alvo<sup>14</sup>.

A procedência dos produtos pode ser a pequena produção familiar ou as grandes plataformas de distribuição de alimentos (agronegócio). A diversidade de gêneros comercializados proposta teve por finalidade levar a casos em que se verificassem diferentes

<sup>14</sup> Vale frisar que o cadastro dos feirantes foi solicitado nas visitas às secretarias das prefeituras. Em Cascavel, o cadastro está em pastas do arquivo da prefeitura, e não existe um resumo quantitativo atualizado sobre o número de feirantes. Os secretários entrevistados passaram a informação relativa a um levantamento realizado por um jornal local, em 2001, indicando um total de 639 feirantes, que não foi considerado por estar desatualizado, além de usar

formas de governança. Estas foram definidas com base na origem da mercadoria, dividida em cinco grupos (numerados de 1 a 5), que, subdivididos em dentro (D) e fora (F) do município, geraram nove possibilidades de formas de governança, a saber:

- Origem 1D: produção própria ou de parentes, residentes dentro do município onde se realizou a entrevista;
- Origem 1F: produção própria ou de parentes, residentes fora do município onde se realizou a entrevista;
- Origem 2D: mercadoria comprada de outros produtores ou agricultores, não parentes do feirante, residentes dentro do município onde se realizou a entrevista;
- Origem 2F: mercadoria comprada de outros produtores ou agricultores, não parentes do feirante, residentes fora do município onde se realizou a entrevista;
- Origem 3D: mercadoria comprada de intermediário, pessoa física, estabelecido dentro do município onde se realizou a entrevista;
- Origem 3F: mercadoria comprada de intermediário, pessoa física, estabelecido fora do município onde se realizou a entrevista;
- Origem 4F: mercadoria comprada pelo feirante exclusivamente à Ceasa, em Fortaleza, que fica fora dos municípios pesquisados;
- Origem 5D: mercadoria comprada pelo feirante a granjas, depósitos e mercados (exceto Ceasa), localizados dentro do município onde se realizou a entrevista;
- Origem 5F: mercadoria comprada pelo feirante a granjas, depósitos e mercados (exceto Ceasa), localizados fora do município onde se realizou a entrevista.

No questionário, anotou-se a percentagem da mercadoria comprada de acordo com a origem informada pelo feirante, a fim de se fazer a composição da forma de governança. Quando ocorreu mais de uma forma entre as mercadorias vendidas pelo feirante, foi considerada a mais frequente.

---

categorias diferentes das constantes nesta dissertação e não incluir o comércio de carne, peixe e frango. Em Ocara, o cadastro foi solicitado na visita e mais duas vezes por telefone, mas não chegou até o fechamento do trabalho.

O questionário semi-estruturado<sup>15</sup> foi dividido em blocos (dados sobre o feirante, sobre a atividade na feira, sobre outras rendas, sobre os financiamentos e sobre a organização da feira) e aplicado pelo autor nas visitas, procurando dimensionar a composição da renda mensal do feirante, o papel do “apurado” na feira, das transferências governamentais e aposentadoria na composição de sua renda, os tipos de produtos vendidos e as formas de governança (se produz, se compra de fornecedor ou de intermediário, se compra na Ceasa), além de outros aspectos, como se o feirante fez ou não empréstimo, sua disposição em fazê-lo, se tem transporte próprio de mercadorias para a feira, tempo de escolaridade e de comércio na feira, que margem de lucro espera ter com os produtos vendidos, participação em associações, existência de concorrência e visão de futuro do negócio. Algumas variáveis não consideradas na elaboração foram registradas nas respostas da primeira aplicação (experiência na feira, disponibilidade de transporte, percentual de clientes que pagam depois, destino dado ao que não é vendido no dia), tendo sido incluídas na segunda aplicação, quando ficaram fixas até o término da pesquisa de campo.

Considerou-se a renda total como sendo a soma mensal dos seguintes componentes: renda oriunda da feira, renda oriunda de outras feiras, renda recebida de programas de transferência/aposentadorias, renda oriunda de outras atividades e renda oriunda de outras pessoas na família.

Para a renda oriunda da feira, no caso de Cascavel, investigava-se a princípio se o feirante vendia só aos sábados, caso contrário buscava-se saber quantos dias na semana ele o fazia, incluindo o sábado. A seguir era perguntado o que ele recebia num dia de semana e num sábado, na primeira quinzena do mês, e num dia de semana e de sábado da segunda quinzena, geralmente a de menor movimento, por já ter passado o período de pagamento de aposentadorias. Então se multiplicava pelo número de dias em atividade mensalmente, considerando-se essas variantes. Em Ocara, como a feira é semanal, procurava-se saber apenas as variantes de início e de fim de mês, multiplicando-se pelo número de sextas em um mês.

Quanto à renda oriunda de outras pessoas na família, consideraram-se somente ganhos mensais obtidos por cônjuges ou filhos solteiros, que ainda morassem com o(a) feirante

---

<sup>15</sup> Ver apêndice.

entrevistado(a), caso trabalhassem. No caso de feirantes solteiros, considerou-se apenas a renda obtida por este e, no caso de feirantes separados, somente a renda de filhos que ainda vivessem com o entrevistado(a), caso trabalhassem.

Apesar da presença de faixas nas respostas das questões relacionadas à renda, não foi necessário usá-las, pois ou o feirante dizia quanto recebia de cada componente de sua renda, ou, em alguns raros casos, não revelava valores. Vale ressaltar que muitos feirantes não têm controle escrito de suas entradas e saídas, o que dificulta o cálculo, e que muitos deles podem não ter se sentido à vontade para revelar o valor exato de uma informação tão delicada, podendo ter revelado a menor em razão da desconfiança sobre qual seria o uso dessa informação. De qualquer forma, assumem-se como válidos os valores que eles responderam na entrevista.

Para complementar as informações e as diversas visões sobre a feira do município, ouviram-se também algumas lideranças locais, como representantes do poder público, da igreja e do sindicato de trabalhadores rurais. Para elas, foi elaborado um roteiro aberto de entrevista, apenas com os tópicos mais gerais a serem abordados, com uma preocupação mais qualitativa que quantitativa, buscando esclarecer alguns aspectos levantados durante as entrevistas aos feirantes.

Utilizou-se também a observação simples em toda a pesquisa de campo, de forma a verificar como é a rotina do feirante em seu local de trabalho, além do registro fotográfico de bancas, produtos, espaços de venda e detalhes de infra-estrutura existentes nos locais de realização das feiras.

## **5.4 Métodos de análise**

### **5.4.1 Análise tabular e gráfica**

Depois da aplicação dos questionários, foi realizada uma revisão deles, verificando a consistência das respostas obtidas. Em seguida, os dados primários foram tabulados e analisados no programa estatístico SPSS (*Statistical Package for Social Sciences*).

A apresentação dos dados deu-se em duas etapas: na primeira, analisaram-se as variáveis com base na divisão por município, e, na segunda, por meio da análise de agrupamentos (*clusters*), adiante detalhada.

As variáveis utilizadas nesta análise foram as seguintes:

- Categóricas:

1. Município onde a feira está localizada;
2. Sexo;
3. Estado civil;
4. Motivo para vender na feira;
5. Principal mercadoria vendida;
6. Forma de governança predominante;
7. Forma de compra da mercadoria;
8. Formação do preço de venda;
9. Destino das mercadorias não vendidas;
10. Participação em outra feira;
11. Recebe aposentadoria;
12. Recebe Bolsa Família;
13. Tem outra fonte de renda;
14. Pessoa na família com outra fonte de renda;
15. Tomou empréstimo nos últimos cinco anos;
16. Tomaria empréstimo;
17. Fornecedor vende a prazo;
18. Acredita no futuro da feira;
19. Participa de associação;
20. Recebe algum tipo de apoio para trabalhar como feirante.

- Intervalares:

21. Idade;
22. Anos de escolaridade;
23. Anos de trabalho na feira;

24. Número de ajudantes;
25. Margem de lucro;
26. Valor apurado na feira (renda da feira);
27. Percentual de clientes que compram a prazo;
28. Renda mensal total do feirante;
29. Percentual representado pela renda mensal da feira na renda mensal total do feirante.

Para algumas respostas discursivas (problemas na feira, sugestões, formas de apoio e aspectos institucionais), a tabulação foi realizada com o auxílio do Excel, e as informações relevantes foram disponibilizadas em tabelas.

#### 5.4.2 Testes realizados

Tendo em vista que o trabalho abordou uma amostra dos feirantes, de tamanhos diferentes, em razão de a feira de Cascavel ser muito grande e de a de Ocara ser uma feira pequena, adotou-se, para todas as variáveis levantadas, a representação percentual. E, a partir delas, recorreu-se a alguns testes, para saber se as amostras das variáveis levantadas tinham alguma diferença significativa. Os testes realizados foram os do Qui-quadrado, Phi e t de Student, adotando como hipótese nula a não-igualdade entre as amostras obtidas para cada variável.

O t de Student é um teste paramétrico que compara amostras de variáveis intervalares (quantitativas) com distribuição normal e homogeneidade das variâncias. Os testes Qui-quadrado e Phi são testes não paramétricos utilizados para comparar amostras de variáveis categóricas (qualitativas). Em análises envolvendo variáveis nominais, é comum a utilização do teste Qui-Quadrado para comparar amostras. No entanto, este teste torna-se inadequado quando existem frequências nulas entre as categorias da variável analisada, o que representa a quebra de um de seus pressupostos. Neste caso, segundo MAROCO (2003), pode-se empregar o teste Phi, o que foi feito nesse estudo sempre que essa situação ocorreu. Esses testes foram utilizados na comparação de amostras de feirantes entre municípios e *clusters* (item 5.4.4).

Para todos os testes realizados, o nível de significância (sig) adotado foi o de 5% (valores desejáveis menores ou iguais a 0,05). Notas explicativas nas tabelas alertarão quando houver casos de significância diferentes de 5%.

#### 5.4.3 Análise de correlação entre as variáveis

Entre algumas variáveis relevantes, também se recorreu à análise de correlação, usando-se os coeficientes de Spearman, para variáveis categóricas ordinais e Pearson, para variáveis intervalares. O coeficiente  $r$  de Pearson é a forma mais comum de análise de correlação envolvendo dados contínuos; ele só é válido quando satisfeitas as hipóteses de que as variáveis envolvidas são contínuas e de que a distribuição de frequência conjunta das variáveis é normal (STEVENSON, 1981). Os coeficientes foram calculados da seguinte maneira:

$$r \text{ Pearson} = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \cdot \sqrt{n(\sum y^2) - (\sum y)^2}}$$

Onde:

$n$  = número de observações;

$x$  = valor da variável  $x$ ;

$y$  = valor da variável  $y$ .

O coeficiente  $r$  de Spearman é uma técnica não paramétrica para avaliar o grau de relacionamento entre observações emparelhadas de duas variáveis, quando os dados se dispõem em postos, servindo para determinar até que ponto dois conjuntos de postos concordam ou discordam (STEVENSON, 1981).

$$r \text{ Spearman} = 1 - \frac{6\sum d^2}{n(n^2 - 1)}$$

Onde:

$d^2$  = quadrado das diferenças entre os postos;

$n$  = número de observações.

Para os dois coeficientes, um valor próximo a 1 indica que há forte correlação (ou correlação perfeita) e que as duas variáveis variam na mesma direção (quanto mais alta é uma, mais alta será a outra), enquanto que um coeficiente próximo a -1 mostra que as duas variáveis têm correlação, mas em direções opostas (quanto mais alta é uma, mais baixa será a outra). Um valor 0 indica ausência de relacionamento entre as duas variáveis (STEVENSON, 1981).

#### 5.4.4 Análise de agrupamentos (*clusters*)

A análise de agrupamentos ou análise de *clusters* é uma técnica analítica para desenvolver subgrupos significativos de indivíduos ou objetos. Especificamente, o objetivo é classificar uma amostra de entidades (indivíduos respondentes ou objetos) em um pequeno número de grupos mutuamente excludentes, com base nas similaridades, não sendo os grupos predefinidos, sim identificados, maximizando a homogeneidade de objetos dentro de grupos, ao mesmo tempo em que se maximiza a heterogeneidade entre os mesmos (HAIR *et al.*, 2005).

A análise de agrupamentos pode ser muito útil em caso de dados coletados via questionários, em que o pesquisador pode deparar-se com um grande número de observações que não terão significado a menos que sejam classificadas em grupos com os quais se possa lidar. Essa técnica permite redução de dados objetivamente, pela redução da informação de uma população inteira ou de uma amostra para a informação sobre subgrupos específicos e menores, fazendo com que o pesquisador tenha uma descrição mais concisa e compreensível das observações, com perda mínima de informação (HAIR *et al.*, 2005).

Neste trabalho, o método de agrupamento utilizado foi o aglomerativo, ou seja, o ponto inicial é que cada feirante representa um *cluster*, que vai unindo-se a outros com base nas similaridades existentes, de acordo com as variáveis atribuídas aos feirantes, até se obter um número ótimo de agrupamentos. Tal procedimento pode ser executado por vários algoritmos, de acordo com o tipo de variável trabalhada, sendo mais usados o *k*-média, hierárquico e *two-step* (dois passos).

O algoritmo escolhido foi o *two-step*, que permite o manuseio de grandes bases de dados com variáveis intervalares e categóricas, tal qual se apresenta neste trabalho com os feirantes (MAROCO, 2003).

Esse algoritmo utiliza uma medida baseada no decréscimo da função de verossimilhança, resultado da união de dois grupos. No primeiro passo do algoritmo, os dados são analisados, um a um, e grupos homogêneos são formados levando em conta a medida de distância. A cada grupo é associado um conjunto de variáveis que representam as características usadas para comparar objetos na análise de agrupamentos, estatísticas que sumarizam a informação sobre o grupo formado, a chamada variável estatística de agrupamento. No segundo passo, os grupos obtidos no primeiro são tratados como observações individuais, e um algoritmo hierárquico é utilizado para criar o agrupamento. O foco da análise de agrupamentos é a comparação de objetos com base na variável estatística, não na estimação da variável estatística em si (HAIR *et al.*, 2005; JESUS ; CARDOSO, 2007).

No algoritmo *two-step*, os critérios mais utilizados para determinação do número de agrupamentos são o BIC – *Bayesian Information Criterion*, Schwarz (1978) e o AIC – *Aikake's Information Criterion*, Akaike (1973). Na primeira etapa do procedimento, a cada união de dois subgrupos, o valor de um critério de informação é calculado, e uma primeira estimativa do número de grupos é obtida, correspondendo ao abrandamento no decréscimo do critério de informação BIC ou AIC escolhido. Deve-se obter, assim, uma boa aproximação do número máximo de grupos. Na segunda etapa, procura-se refinar esta estimativa inicial do número de grupos, utilizando como critério de determinação desse número a razão que mede a alteração na distância entre os dois grupos mais próximos, resultante da fusão de dois grupos pelo agrupamento hierárquico. Escolhe-se, então, o número de grupos para o qual a razão da distância é máxima ( JESUS ; CARDOSO, 2007).

Vale ressaltar, por outro lado, as limitações desse método: é uma técnica exploratória, descritiva e não-inferencial. A solução gerada independerá de uma “verdadeira” existência de qualquer estrutura dos dados, já que o acréscimo ou eliminação de variáveis relevantes pode ter impacto substancial sobre a solução resultante (HAIR *et al.*, 2005).

## 6 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A seguir, são apresentados os resultados do trabalho de campo realizado nas feiras dos dois municípios, considerando o perfil do feirante descrito no item 5 (metodologia) e ordenados de acordo com os objetivos específicos da pesquisa, no item 2 (alíneas ‘a’ à ‘g’).

### 6.1 Caracterização dos feirantes do município que está entre os mais desenvolvidos (Cascavel) e do município que está entre os menos desenvolvidos (Ocara)

A caracterização dos feirantes entrevistados considerou variáveis, como sexo, idade, escolaridade, experiência em feira, motivos que levaram os feirantes a escolher a feira como ocupação, participação em outras feiras, principais produtos vendidos, posse de transporte e tipos de concorrência que os feirantes acreditam enfrentar em seu negócio. São alguns aspectos básicos que podem evidenciar diferenças entre os feirantes de municípios mais desenvolvidos e os de menos desenvolvidos.

A ocupação de feirante ainda é uma atividade basicamente masculina, nos municípios analisados: 85% dos entrevistados em Cascavel são homens, enquanto em Ocara, 64% (Tabela 4). O tipo de produto vendido comumente entre as feirantes são os hortifrutigranjeiros, representando 24% das entrevistas no setor em Cascavel e 44% em Ocara.

**Tabela 4 – Distribuição de freqüência dos feirantes de Cascavel e de Ocara de acordo com o sexo (2008).**

Sexo	% verificado		
	Cascavel	Ocara	Total
Feminino	15,0	36,4	18,9
Masculino	85,0	63,6	81,1
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Com relação à idade, os feirantes mais jovens, em Ocara e Cascavel, tinham respectivamente 17 e 21 anos, enquanto os mais idosos, 59 e 79. Os feirantes entrevistados em Ocara, em média, são dez anos mais jovens, e a experiência média na atividade representa

aproximadamente a metade da verificada em Cascavel (Tabela 5). Isso reflete, em parte, a idade das feiras dos municípios: a de Ocara é realizada há menos de duas décadas, enquanto a de Cascavel já conta mais de um século. Sendo mais jovens, numa feira também historicamente jovem, a tendência é um tempo de experiência menor na atividade entre os feirantes de Ocara.

**Tabela 5 - Média de idade, escolaridade e anos de experiência dos feirantes de Cascavel e de Ocara (2008).**

Indicador	Municípios		Teste “t de Student”	
	Cascavel	Ocara	Estatística	Significância
Idade média (anos)	46,2	36,7	3,14	0,00*
Escolaridade média (anos de estudo)	4,4	5,2	-0,93	0,36
Experiência média na atividade (anos)	17,3	8,5	3,09	0,00*

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Nota: (\*) Diferença significativa a 1%. Esse teste foi empregado por tratar-se de variáveis intervalares.

No que diz respeito à escolaridade, não há diferença significativa entre os feirantes de Ocara e os de Cascavel, entretanto percebeu-se que a proporção de analfabetos é maior em Ocara, com 22,7% entre os entrevistados, enquanto em Cascavel é de 14%. O trabalho na feira requer do feirante boa capacidade de comunicação e conhecimento matemático básico para poder gerenciar suas vendas, pré-requisitos que, às vezes, não são aprendidos na escola. Mas a baixa escolaridade pode comprometer ou levar à rejeição de processos de modernização da feira e de gestão de negócios.

Quanto aos motivos que levaram os feirantes a vender na feira livre, os resultados são semelhantes nos dois municípios, fato confirmado no teste Phi, no qual não houve diferença significativa quanto aos motivos que os levaram a optar por esse espaço nos dois municípios (Phi = 0,172 e sig = 0,73).

Entre os motivos expostos pelos feirantes, os mais citados foram a falta de emprego e a necessidade, ligadas à inexistência de melhores oportunidades de trabalho e à perda de emprego formal por alguma razão (Tabela 6). Esse motivo foi mais citado pelos feirantes de

Ocara por ser um município menor e mais pobre, com poucas oportunidades de emprego formal no setor de comércio e carência de grandes indústrias<sup>16</sup>.

A tradição de família e o gosto pelo comércio são os mais citados depois da falta de emprego nos dois municípios, sendo mais apontados pelos feirantes em Cascavel ao se considerar toda a história que está envolvida na realização dessa feira, onde houve mais tempo para o costume passar de uma geração para outra que em Ocara.

Curiosamente, o motivo menos apontado em ambos os municípios foi o do feirante ser produtor e desejar comercializar sua produção na feira livre, o que confirma as impressões de que os feirantes eram mais comerciantes que produtores, obtidas na viagem de reconhecimento aos dois municípios. Os feirantes que declararam trabalhar na feira para não ficarem parados são todos aposentados, que buscam na feira uma forma de passar o tempo, fazer amigos e complementar o rendimento de sua aposentadoria com a venda na feira.

**Tabela 6 - Distribuição de freqüência dos feirantes de acordo com os motivos que os levaram a trabalhar na feira de Cascavel e de Ocara (2008).**

Motivos que levaram o entrevistado a trabalhar na feira	% verificado	
	Cascavel	Ocara
1. Falta de emprego/desemprego/necessidade	54,0	63,6
2. Por gostar de comércio	20,0	13,6
3. Queria deixar a roça por algo mais leve	7,0	0,0
4. Tradição de família	11,0	13,6
5. Produtor	2,0	4,5
6. Não gosta de ficar parado	3,0	0,0
7. Outro	3,0	4,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008).

Nota: Foi utilizado o teste Phi por se tratar de variável nominal.

Entre os feirantes entrevistados, é maior a participação em outras feiras por parte dos feirantes de Ocara, o que se confirma no teste Qui-quadrado, no qual ocorreu diferença

<sup>16</sup> Além do abastecimento de água, as precárias redes de energia elétrica e telefônica podem dificultar a instalação de grandes indústrias em Ocara. Não é de todo lugar da cidade que se consegue sinal de celular. Durante a entrevista ao Secretário de Agricultura, por vezes, ele atendia um celular adaptado com antena, na tentativa de melhorar a recepção do sinal.

significativa quanto à participação em outras feiras nos dois municípios ( $\chi^2 = 0,573$  e sig = 0,0449) (Tabela 7). A não-participação dos feirantes cascavelenses em outras feiras é maior pelo fato de haver feira em Cascavel todos os dias; já em Ocara ela é semanal, também pela falta de um mercado público.

**Tabela 7 - Distribuição de freqüência dos feirantes de Cascavel e de Ocara de acordo com sua participação em outras feiras (2008).**

Participação	% verificado	
	Cascavel	Ocara
1. Não	84,0	77,3
2. Sim	16,0	22,7
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Nota: Nesse caso, optou-se pelo teste Qui-quadrado por não haver freqüências nulas entre as categorias da variável.

Na Tabela 8, discrimina-se para os dois municípios pesquisados o percentual de feirantes entrevistados de acordo com os principais produtos vendidos. A feira de Cascavel tem feirantes em todos os grupos definidos, enquanto a de Ocara não tem os que comercializam carne e frango abatido, venda essa realizada nos pontos comerciais localizados na Avenida Coronel João Felipe. O único gênero animal comercializado nessa feira é o peixe fresco. No entanto, o teste Phi não indicou diferença significativa quanto aos produtos comercializados na feira nos dois municípios (Phi = 0,351 e sig = 0,131).

Os produtos hortifrutigranjeiros são os mais comercializados em ambas as feiras. São produtos alimentares básicos, integrantes comuns de hábitos alimentares em todas as regiões brasileiras. Em Ocara, eles representam quase três quartos da venda. O grupo peixes/frutos do mar também tem peso considerável nos dois municípios visitados, sendo, em Cascavel, a oferta maior e bem mais diversificada, por se tratar de um município próximo ao litoral. Nesta feira, podem ser encontrados vários tipos de peixe, tanto de água doce como de água salgada; camarão; caranguejo e sururu. Como Ocara não tem litoral, a oferta resume-se a peixes de água doce<sup>17</sup>.

<sup>17</sup> Um dos feirantes entrevistados em Ocara vendia feijão verde e milho, além do peixe, na tentativa de diversificar suas opções e aumentar sua renda.

Outro ponto que merece atenção é a ausência de produtos considerados típicos desses municípios. Ocara, segundo informações de autoridades locais entrevistadas, é um grande produtor de mel, feijão e castanha de caju, sendo aquele largamente utilizado na merenda escolar<sup>18</sup> das escolas públicas (8 a 10 toneladas/ano) e vendido, através de uma associação de produtores familiares, para algumas entidades, em Fortaleza.

Cascavel também é considerado um grande produtor de castanha de caju, produção que justifica a presença de uma grande indústria de processamento de castanha na região. Alguns feirantes afirmaram que a vendem, e a ausência do produto na feira dever-se-ia ao fato de não ser período de safra. Ainda assim, pode-se dizer que as feiras visitadas são uma forma de exposição dos hábitos alimentares locais.

O grupo mercearia tem grande peso em Cascavel, ao contrário do que ocorre em Ocara, onde não se encontrou ninguém comercializando grãos, derivados de mandioca ou de cana, apenas queijo.

**Tabela 8 - Distribuição de frequência dos feirantes de acordo com os principais produtos comercializados na feira de Cascavel e de Ocara (2008).**

Produtos	% verificado	
	Cascavel	Ocara
1. Animais vivos	9,0	4,5
2. Carne bovina	8,0	0,0
3. Carne suína/criação	3,0	0,0
4. Especiarias	8,0	4,5
5. Frango abatido	7,0	0,0
6. Hortifrutigranjeiros	33,0	72,7
7. Mercearia	17,0	4,5
8. Peixes/frutos do mar	15,0	13,6
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Como se vê na Tabela 9, é mais comum a posse de veículos de transporte para as mercadorias vendidas entre os feirantes de Ocara que entre os de Cascavel. Como a primeira feira

<sup>18</sup> A inclusão do mel na merenda escolar é importante para fazer com que as crianças cresçam com a idéia de que o mel é alimento, não remédio. Não estava sendo vendido na feira em virtude de o inverno irregular haver atrasado o

ocorre somente uma vez na semana, é muito comum que os feirantes vendam de forma ambulante, como estratégia para minimizar estoques indesejáveis (como os de hortifrutigranjeiros, geralmente perecíveis) e poderem auferir alguma renda com mercadorias que não podem ser estocadas até a próxima sexta.

Já em Cascavel, a realidade é bem diferente. Com ponto fixo e com realização da feira todo dia, é mais comum que o feirante não possua transporte próprio, fato atestado pelos 80% indicados na tabela. Isso obriga os feirantes a pagarem frete pelo transporte da mercadoria, e, entre os feirantes de hortifrutigranjeiros, que fazem compras na Ceasa duas vezes na semana, é comum unirem-se em grupos a fim de ratearem tal despesa.

**Tabela 9 - Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel e de Ocara de acordo com a posse de transporte (2008).**

Posse de Transporte	% verificado	
	Cascavel	Ocara
1. Não	80,0	31,8
2. Sim	20,0	68,2
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

O número médio de ajudantes por feirante em Cascavel é 0,71 e, em Ocara, é 1,05. Em Cascavel, 57% dos feirantes trabalham sozinhos, enquanto, em Ocara, é de 40,9%. Entre os feirantes que não dispõem de ajudantes, destacam-se aqueles que vendem hortifrutigranjeiros e peixe. Nem sempre uma alta renda do feirante implica um maior número de ajudantes, e apenas 2% dos feirantes entrevistados em Cascavel ocupam o número máximo de ajudantes, que é sete<sup>19</sup>. O teste t de Student mostrou que não há diferença significativa no número de ajudantes nos dois municípios ( $t = -1,139$  e  $\text{sig} = 0,257$ ).

Os feirantes de Ocara e de Cascavel apontaram como seus principais concorrentes os supermercados e mercearias, sendo essa opinião mais difundida entre os feirantes de Ocara,

---

surgimento das floradas.

<sup>19</sup> Nos casos observados na maioria das entrevistas, os ajudantes dos feirantes, quando não são da própria família, são pessoas que não possuem vínculo de trabalho formal. No entanto, esse aspecto não foi observado na totalidade das entrevistas, já que fugia ao escopo do trabalho.

com quase dois terços do total entrevistado (Tabela 10). O resultado confirma a grande presença desse tipo de comércio principalmente nas cidades pequenas, que não são mercado para grandes redes de distribuição. É válido ressaltar que isso favorece uma concorrência mais pulverizada entre mercadinhos ou mercearias e alguns comércios maiores. Em Ocara, na Avenida Coronel João Felipe, existem onze mercearias e três pequenos supermercados vendendo muitos dos produtos que são vendidos também na feira (especiarias, queijo e hortifrutigranjeiros). Além desse tipo de comércio, apenas os vendedores ambulantes (que não vendem na feira) foram considerados concorrentes por 9,1% dos feirantes entrevistados. Os 27,3% restantes acreditam não ter concorrência, ainda que, nessa feira, entre os produtos agropecuários, encontrem-se somente hortifrutigranjeiros, especiarias e peixe.

**Tabela 10 - Distribuição de frequência dos feirantes de acordo com o tipo de concorrência que enfrentam nas feiras de Cascavel e de Ocara (2008).**

Tipo de concorrentes	% verificado	
	Cascavel	Ocara
1. Não têm concorrentes	33,0	27,3
2. Supermercados/mercearias	40,0	63,6
3. Frigoríficos	13,0	0,0
4. Produtores/comerciantes ambulantes/intermediários	7,0	9,1
5. Feirantes de outros municípios	6,0	0,0
6. Granjas	1,0	0,0
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Como Cascavel é um município maior, os tipos de concorrência são mais diversificados. Por isso mesmo, causa estranheza o fato de um terço dos entrevistados dizerem que não têm concorrência na cidade para o tipo de mercadoria que vendem. A cidade não tem, ainda, a presença de grandes redes de supermercados, mas o tipo existente desse estabelecimento é mais equipado que o de Ocara, o que representa maior concorrência para os feirantes, que apontam também os frigoríficos (instalados em pontos estratégicos bem próximos à feira) como outro grande concorrente.

Em Cascavel, também foi comum ouvir, entre alguns feirantes de hortifrutigranjeiros, a queixa contra colegas de outros municípios, que se instalam no Tamarindo, nas tardes de sexta e fazem concorrência com eles na feira de sábado. Segundo informações dos

secretários da prefeitura, o conflito era maior antes do poder público intervir e regulamentar a situação: os feirantes de Cascavel exigiam que os concorrentes começassem a vender somente no final da sexta-feira, e alguns deles chegavam na quarta, com caminhões carregados de mercadorias, vendendo a preços mais baixos, o que comprometia o lucro dos feirantes nativos.

Mesmo entre os feirantes de Cascavel, há concorrência: o pessoal que vende especiarias queixa-se do fato de os vendedores de hortifrutigranjeiros terem agregado alguns de seus produtos, como o colorau, em suas vendas, acusando-os de terem misturado “cheiro verde” com “cheiro seco” e terem tomado uma parcela de mercado deles. Outro caso é o dos vendedores de cheiro verde que têm ponto fixo e sofrem concorrência dos que vendem esse produto “no braço”, ao circularem pela feira.

Nota-se, nessas três situações, a predominância do oportunismo na atitude dos feirantes em relação aos colegas, procurando disputar o consumidor de todas as formas.

## **6.2 A estrutura de governança nas feiras de Cascavel e de Ocara**

A feira livre é um canal de comercialização democrático, abrigando agentes que comercializam tanto os produtos da agricultura familiar quanto os das grandes plataformas do agronegócio. Apesar de Ocara e Cascavel serem cidades interioranas (e vizinhas), o nível de organização da estrutura de comercialização local é diferente: Cascavel é um município maior, com uma feira dotada de infra-estrutura inexistente em Ocara; há uma grande diversidade de feirantes vendendo, e outra ainda maior de produtos vendidos; e a feira de Cascavel acontece todos os dias, enquanto a de Ocara apenas em um único dia.

A dinâmica da produção local não tem grandes diferenças, já que, em ambos os municípios, muitos dos produtos vendidos na feira são trazidos de fora, via Ceasa ou outras origens. O que muda são algumas estratégias dos feirantes, de acordo com o principal tipo de mercadoria vendida: se compram a intermediários, em alguns casos, conseguem prazo, ainda que seja o do pagamento “no apurado”, o que é impossível em se negociando com a Ceasa. Não se teve notícia, na pesquisa de campo, de contratos de fornecimento formais regendo a relação

fornecedor-feirante. Quando o feirante tem uma situação financeira melhor, no caso de alguns que vendem grãos e os procedentes de outros municípios, que negociam hortifrutigranjeiros, a formalidade não passa de um cheque pré-datado, vale ou boleto bancário. As transações são realizadas por meio do mercado.

Pode existir alguma interação entre feirante e produtor, principalmente na negociação de hortifrutigranjeiros, fato revelado em algumas entrevistas em Ocara e em Cascavel. Em Ocara, parte do cheiro verde vendido na feira é produzido em um assentamento rural próximo, por agricultores familiares. Já em Cascavel, esse produto muitas vezes vem de hortas particulares, pertencentes a pessoas que não têm a agricultura como meio de subsistência.

É comum o relacionamento informal entre fornecedor e feirante, mas, em alguns depoimentos, constatou-se que alguns feirantes seguem a lógica de mercado: possuem vários fornecedores, sejam eles do município ou de outro lugar, e compram a mercadoria de quem vender a um preço mais baixo, sem que questões de amizade influenciem na negociação. Já no caso da carne bovina, apurou-se o contrário, ela provém quase que exclusivamente de um só fornecedor.

Em algumas poucas entrevistas notou-se o senso de “prospecção de mercado” por parte de alguns feirantes: foi o caso de um vendedor de galinha de granja viva em Ocara, que percebeu que, naquela feira, não se vendia a mercadoria com a qual ele negociava. Em Cascavel, um vendedor de hortifrutigranjeiros, também proprietário de uma horta, resolveu vender produtos não muito comuns nas bancas concorrentes, como alface americana, rúcula e manjerição, que são mais fáceis de se encontrar em supermercados, procurando atender um público de melhor renda (Foto 11); outro só vende no mercado a cabeça de peixe, muito utilizada para fabricação de caldos, ao contrário dos colegas, que vendem o peixe inteiro ou postas. Em uma feira maior, com uma maior variedade de produtos, torna-se difícil para os feirantes descobrir novos nichos de mercado.



**Foto 11 – Banca de hortifrutigranjeiros diferenciados em Cascavel**

Também não existe capacitação ou treinamento para vendas; os feirantes aprendem o seu ofício vendendo sua mercadoria e organizando sua banca. Alguns têm amizade com outros, principalmente quando trabalham vizinhos ou lidam com a mesma mercadoria, conforme visto entre os que negociam hortifrutigranjeiros, frango abatido, carne, peixe e artigos de mercearia, chegando até a se reunirem para ratear despesas de frete. Algumas vezes, essa relação de amizade se estende aos consumidores, pois alguns feirantes chegam a guardar suas compras já realizadas, para que eles circulem pela feira sem carregar peso, ou mesmo lhes facilitam o pagamento, anotando o “fiado” em pequenos cadernos.

Na Tabela 11, foca-se a distribuição de frequência da origem predominante das mercadorias vendidas (a tabela completa está no apêndice). Talvez em virtude do tamanho da feira de Cascavel, nota-se que há uma melhor distribuição percentual das formas de governança verificadas entre feirantes, com uma ligeira vantagem para os produtos que são adquiridos na Ceasa (neste caso, quase que totalmente os hortifrutigranjeiros). Verificou-se que, em alguns casos de mercadorias compradas a intermediários, estes a adquiriam da Ceasa e depois repassavam aos feirantes, podendo-se afirmar que essa é a principal origem dos produtos hortifrutigranjeiros vendidos nas feiras dos dois municípios.

**Tabela 11 – Distribuição de frequência dos feirantes de acordo com a principal origem dos produtos comercializados na feira de Cascavel e de Ocara (2008).**

Origem do produto	% verificado	
	Cascavel	Ocara
1. Produção própria	9,0	13,6
2. Produto comprado de produtores/ agricultores não parentes	25,0	27,2
3. Produto comprado de intermediários (pessoa física)	32,0	9,0
4. Produto comprado na Ceasa	19,0	40,9
5. Produto comprado de firmas (granjas, frigoríficos, depósitos)	15,0	9,1
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Os casos de produção própria, no entanto, ficaram muito abaixo da expectativa: apenas 9% dos feirantes em Cascavel produzem a mercadoria que vendem, enquanto em Ocara, esse percentual é pouco superior, 13,6%. Esses percentuais verificaram-se na produção de animais vivos, peixe fresco e, principalmente, hortifrutigranjeiros, em especial produtos mais perecíveis, que não podem ser transportados a distância (como o cheiro verde). Esse tipo de mercadoria, quando não é vendido por quem produz, precisa ser comprado nas imediações.

O percentual de feirantes que declarou comprar a mercadoria de agricultores ou de produtores não parentes também é representativo (25% em Cascavel e 27,2% em Ocara), havendo um maior percentual de feirantes entrevistados, em Cascavel, que preferem produtores do próprio município, enquanto, em Ocara, essa preferência não está definida.

Entre os entrevistados, um maior percentual em Cascavel (32%) declarou depender mais de intermediários (tanto de dentro como de fora do município) que o de Ocara (9%); em contrapartida, 40,9% dos entrevistados neste município declararam que sua principal forma de governança se dava com a compra de mercadorias à Ceasa, contra apenas 19% dos entrevistados em Cascavel. Pode-se pensar que, sendo Ocara mais distante da Ceasa que Cascavel, os feirantes fossem depender mais do abastecimento de intermediários. No entanto, como devem ser menores as opções de compra no município e entorno, e pensando em reduzir o custo da mercadoria para revenda, eles preferem ir diretamente à Ceasa, dada a relativa proximidade e facilidade de acesso rodoviário.

De acordo com o teste Phi, não houve diferença significativa quanto à origem dos produtos comercializados nos dois municípios ( $\Phi = 0,287$  e  $\text{sig} = 0,261$ ). Não se verificou, entre os feirantes de Ocara, a forma de governança envolvendo firmas do município, outro indicativo do baixo grau de diversificação existente no comércio do lugar.

De acordo com o que foi levantado em campo, podem-se apontar como fatores que influenciam as formas de governança dos feirantes das duas feiras: a) o tipo de produto vendido; b) proximidade de grandes centros de abastecimento (no caso a Ceasa, de Fortaleza); c) existência de condições edafo-climáticas para o cultivo de alguns produtos agropecuários; d) existência de firmas ou intermediários, dentro ou fora do município, que intervenham nas transações dos feirantes; e) nível de capitalização do feirante e f) no caso de mercadorias não produzidas pelo próprio feirante, as condições em que ele pode comprá-las de firmas ou intermediários.

### **6.3 Compra e venda dos produtos comercializados nas feiras livres de Cascavel e de Ocara**

Investigaram-se também aspectos mais relacionados à atividade dos feirantes, como a forma pela qual pagam as mercadorias que não produzem e atribuem preço à mercadoria que vendem e o destino dado às mercadorias não vendidas.

As principais formas de pagamento realizadas pelos feirantes estão discriminadas na Tabela 12. Em Cascavel, 42% dos feirantes entrevistados disseram comprar a mercadoria e pagar somente depois que a vendem (“no apurado”). Nessas transações, não existe formalidade, o contrato é informal, lastreado pela palavra, pela relação de confiança construída entre fornecedor (geralmente um intermediário) e feirante, pela reputação que ambos têm nas relações entre si, e pode ser encarado como uma forma de empréstimo a curtíssimo prazo, sem juros. A segunda forma de pagamento de mercadoria mais utilizada é à vista, apontada em 29% das entrevistas.

Em Ocara, a modalidade de pagamento mais adotada pelos feirantes entrevistados é a compra à vista, com 63,6%. Isso pode ser explicado pelo fato de os feirantes comprarem diretamente na Ceasa, que geralmente cobra pagamento à vista, conforme visto na tabela anterior.

A segunda forma de pagamento mais indicada é a do “apurado”, com 18,2% das opiniões dos feirantes. Em Ocara, essa modalidade é muito utilizada também pelos feirantes que lidam com hortifrutigranjeiros, especialmente cheiro verde.

O percentual zero, em Ocara, aparentemente conflitante com o dado da Tabela 11, em que 13,6% dos feirantes vendem o que produzem dentro e fora do município, decorre do fato de um ou outro deles vender mercadoria produzida por parentes, pagando “no apurado”.

**Tabela 12 - Distribuição de freqüência dos feirantes de acordo com a principal forma de pagamento dos produtos comercializados na feira de Cascavel e de Ocara (2008).**

Forma de Pagamento	% verificado	
	Cascavel	Ocara
1. Não se aplica, produz mercadoria vendida	4,0	0,0
2. Compra à vista, acerto verbal	29,0	63,6
3. Compra a prazo, com vale, cheque pré-datado ou boleto bancário	5,0	13,6
4. Compra “no apurado”, paga depois que vende	42,0	18,2
5. Compra parte à vista, parte a prazo, “no apurado”	12,0	4,5
6. Compra parte à vista e parte a prazo, com vale, cheque pré-datado	8,0	0,0
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

A grande maioria dos feirantes, nos dois municípios, considerou o preço de compra como o principal balizador (além de ser o mais fácil de utilizar) para a formação dos preços de venda na feira (em Cascavel, 83% e em Ocara, 86,4%). Conforme a percentagem dos entrevistados demonstra, poucos estão preocupados em saber o preço da concorrência (10 e 13,6%), principalmente no caso dos produtos hortifrutigranjeiros, em sua maioria adquiridos na Ceasa, sobre os quais os feirantes geralmente aplicam margens de lucro muito próximas. Conforme relatos deles, não adianta baratear demais, em função das perdas e da real possibilidade de prejuízo, nem subir demais em relação aos outros feirantes, pois perderão vendas para os vizinhos (Tabela 13).

O preço do mercado nacional e o balizamento em alguma medida (por exemplo, a arroba do boi gordo) são utilizados apenas por 2% dos feirantes entrevistados que trabalham com carne bovina, e a base na concorrência e custo de produção, somente pelos que disseram produzir

o que vendem. São formas de fixação de preços bem mais restritas, sendo praticadas somente em Cascavel (6% dos feirantes entrevistados, no total).

De acordo com o teste Phi, não houve diferença significativa quanto à forma de fixação dos preços dos produtos adquiridos para comercialização nos dois municípios (Phi = 0,121 e sig = 0,938).

**Tabela 13 - Distribuição de frequência dos feirantes de acordo com a forma como o preço de venda dos produtos é fixado na feira de Cascavel e de Ocara (2008).**

Forma de Fixação do Preço de Venda	% verificado	
	Cascavel	Ocara
1. Não sabe	1,0	0,0
2. Com base no preço da compra	83,0	86,4
3. Orienta-se pelo preço da concorrência (mercado)	10,0	13,6
4. Com base no custo de produção	1,0	0,0
5. Com base na concorrência e no custo de produção	1,0	0,0
6. Pelo preço de mercado nacional	2,0	0,0
7. Com base em alguma medida	2,0	0,0
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Os preços das mercadorias compradas pelos feirantes para revenda variam, durante o ano, principalmente em função da safra e da ocorrência de datas festivas, religiosas ou não. No caso dos hortifrutigranjeiros adquiridos na Ceasa, os feirantes afirmaram que o preço muda, em média, de três em três dias. E, durante o dia, se a mercadoria for perecível, a tendência é o preço baixar, porque o feirante não quer (e, muitas vezes, não pode) guardá-la para vender no dia ou na semana seguinte. É a “hora da xepa”, por volta do meio-dia, na qual se viram ainda muitos consumidores procurando comprar hortifrutigranjeiros ou carne, principalmente em Cascavel, tentando barganhar um preço mais baixo com o feirante.

Ressalta-se, nesse caso, a especificidade de ativos envolvidos na feira livre: produtos perecíveis, cuja finalidade é o consumo imediato; se eles não forem comprados pelos consumidores, não terão a utilidade desejada para o feirante, que é transformarem-se em dinheiro pelo ato da venda, o que leva o próprio feirante a consumi-los, conforme se verá nos resultados da Tabela 14. Sabendo disso, alguns consumidores se comportam de forma oportunística,

deixando o horário da compra para mais tarde, a fim de conseguir melhores preços com os feirantes. Uma iniciativa que reduziria essa tendência seria a existência de sistemas de refrigeração que pudessem armazenar produtos muito perecíveis.

Outro aspecto não menos importante quanto à atividade na feira é a investigação do destino dado às mercadorias que não são vendidas. Há mercadorias altamente perecíveis, como o cheiro verde, que não podem ser guardadas para o dia seguinte; outras, como as especiarias, têm um prazo de validade mais elástico, podendo ser estocadas por mais tempo sem perder suas propriedades. No entanto, é importante frisar que não se realizou nenhuma investigação sobre o percentual de mercadorias descartadas, já que isso foge ao escopo do trabalho e existem várias pesquisas disponíveis sobre o assunto.

Nos dois municípios, o destino mais comum dado às mercadorias não vendidas é o recolhimento para venda no dia seguinte (frutas, peixe, especiarias, frango, produtos de mercearia) ou na semana seguinte (animais vivos), com 44% das respostas em Cascavel e 72,7% em Ocara (Tabela 14). Congelar e vender é o segundo destino mais comum, apontado por 24% dos feirantes em Cascavel, sendo metade desse total composto pelos feirantes que comercializam peixe e a outra metade composta pelos feirantes que vendem carne bovina e suína, frango e artigos de mercearia (queijo e nata), que necessitam de congelamento para não se estragarem de um dia para o outro. E, em Ocara, o segundo destino mais comum é levar para consumir em casa, apontado por alguns feirantes que comercializam cheiro verde e peixe. Neste caso, como o volume posto à venda é menor, a tendência é que a sobra possa ser consumida pela família do feirante rapidamente.

Os destinos de recolher/abater e salgar/vender aplicam-se aos feirantes que comercializam animais vivos e carnes, respectivamente, enquanto jogar no lixo e dar para pessoas necessitadas e para animais são destinos relacionados unicamente com feirantes de hortifrutigranjeiros. Juntar e fazer pacote é uma estratégia adotada pelos feirantes de especiarias e hortifrutigranjeiros, no sentido de aproveitar produtos que estão bons, mas não têm tanta saída como outros e mesclá-los, vendendo por um preço mais acessível que a média dos preços desses produtos em separado. A devolução para a pessoa de quem comprou a mercadoria é realizada

pelos feirantes que compram no “apurado” e comercializam frango abatido. Os últimos, às vezes, até baixam o preço quando estão “embarreirados” (com muita mercadoria para vender) no fim da feira, para evitar o prejuízo.

De acordo com o teste Phi, houve diferença significativa quanto ao destino dos produtos não comercializados nos dois municípios (Phi = 0,479 e sig = 0,003).

**Tabela 14 - Distribuição de freqüência dos feirantes de acordo com o destino dos produtos não comercializados na feira de Cascavel e de Ocara (2008).**

Destino dado aos produtos não comercializados	% verificado	
	Cascavel	Ocara
1. Não sobra	2,0	4,5
2. Recolhe para vender no dia/semana seguinte, fixo ou ambulante	44,0	72,7
3. Vende para outros vendedores ou comércios	4,0	0,0
4. Salga e vende	3,0	0,0
5. Lixo, se em mau estado ou se não puderem ser guardadas	5,0	4,5
6. Doação para pessoas carentes, se puderem ser aproveitadas	5,0	0,0
7. Dá para os animais	5,0	0,0
8. Leva para consumir em casa	0,0	13,6
9. Junta com outros produtos e faz pacote	2,0	0,0
10. Devolve para quem lhe vendeu a mercadoria	4,0	0,0
11. Congela e vende	24,0	0,0
12. Recolhe e abate	2,0	4,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

De acordo com os dados levantados junto aos feirantes, a margem média de lucro dos feirantes de Cascavel (percentagem colocada em cima dos custos de aquisição ou de produção da mercadoria, para formar o preço de venda) é de 29%, e em Ocara, de 26%, sendo, portanto, muito próxima, o que se comprova no teste t de Student. Isto constata não haver diferença significativa entre as margens de lucro dos dois municípios (t = 0,730 e sig = 0,467). É um indício que demonstra a competitividade existente na feira, de forma geral: não adianta o feirante elevar demais a margem de lucro, pois perde freguesia.

O percentual médio de clientes que compram para pagar depois (o conhecido “fiado”) é de 17,27% em Cascavel e de 7,27% em Ocara. O mesmo teste t de Student comprovou existência de diferença significativa na taxa dos clientes que pagam depois nos dois municípios (t

= 4,019 e sig = 0,000). Muito embora se trate de médias, essa diferença pode ser reflexo do nível de renda dos dois municípios: em Ocara, os feirantes não têm tanta disposição para vender para receber depois pelo fato de comprarem sua mercadoria à vista, em 63,6% dos casos (Tabela 12). Já em Cascavel, os feirantes podem dar uma margem maior aos consumidores que quiserem pagar depois. Houve alguns casos extremos em que os feirantes declararam que 80% de seus clientes compravam para pagar “no fiado”.

#### **6.4 Participação da renda da feira na renda bruta mensal total dos feirantes em cada um dos municípios analisados**

Nessa seção, realizam-se algumas considerações sobre aspectos da renda dos feirantes nos municípios: a que é obtida diretamente na feira, aquela proveniente de transferências governamentais e a renda de outras atividades que o feirante porventura exerça além da feira.

Na Tabela 15, mostram-se algumas medidas obtidas por meio de dados de renda colhidos dos feirantes. A média de renda dos feirantes de Cascavel é 5,73 vezes maior que a de Ocara, mas não é um dado confiável, pois o máximo observado, de R\$ 40.000, fica muito acima de todos os valores declarados, gerando um grau de dispersão muito alto.

Por outro lado, a mediana dos valores levantados junto aos feirantes parece mais próxima da realidade. Ainda assim, é maior 4,6 vezes que a de Ocara. A menor renda de um feirante nesse município foi de R\$ 80, enquanto que a menor renda de Cascavel foi 1,71 vezes maior. E a mais elevada renda de um feirante de Cascavel representa quase dez vezes a de um feirante de Ocara. Essa grande disparidade de valores acompanha a realidade macroeconômica de cada município: Cascavel tem um PIB (2005) quase sete vezes maior que o de Ocara e possui índices de pobreza menores, embora a concentração de renda seja maior (Tabela 2). O volume negociado e as oportunidades de venda na feira de Cascavel devem ser bem maiores que os de Ocara, pelo maior porte da primeira.

**Tabela 15 - Média, mediana, máximo e mínimo observado, desvio padrão e coeficiente de variação da renda bruta mensal obtida na feira pelos feirantes de Cascavel e de Ocara (2008).**

Medida	Municípios		Teste “t de Student”	
	Cascavel	Ocara	Estatística	Significância
Média (R\$)	4.803,16	837,56	5,86	0,00*
Mediana (R\$)	2.800,00	600,00		
Máximo observado (R\$)	40.000,00	4.400,00		
Mínimo observado (R\$)	137,50	80,00		
Desvio padrão (R\$)	6.440,88	966,40		
Coeficiente de variação (%)	134,10	115,39		

Fonte: Pesquisa direta (2008).

Nota: (\*) Diferença significativa a 1%.

Fez-se o cruzamento do tipo de produto vendido com a renda mensal recebida na feira pelos feirantes, distribuída em cinco estratos, em cada um dos municípios pesquisados (Tabela 16). No total, em Cascavel, há uma maior concentração de feirantes na faixa superior a oito salários mínimos; cabe ressaltar que se trata de renda bruta, não estando excluída a despesa dos feirantes. Essa, em geral, é muito alta, devido ao pagamento de transporte e de custos com as perdas, dependendo do tipo de produto agropecuário vendido.

Com estrutura apropriada para vender todos os dias, não chega a ser surpresa tal resultado, principalmente se comparados os números de Cascavel com os de Ocara. Os feirantes que lidam com carne bovina são os que têm renda mais concentrada na faixa mais alta, principalmente aqueles que vendem carne de primeira e de segunda (75%); os percentuais situados em faixas menores de salário referem-se aos vendedores de miúdos, cujo valor é mais baixo que o das carnes mais nobres.

Em contraponto, o maior percentual de feirantes com renda mais baixa, oriunda da feira, encontra-se no grupo que vende especiarias: um quarto dos feirantes entrevistados que lidam com essa mercadoria auferem renda mensal inferior a um salário mínimo por mês, e nenhum recebe rendimentos superiores a quatro salários mínimos, em função principalmente de ser uma mercadoria com baixo valor agregado (geralmente produtos de extrativismo vegetal), não tão perecível, que raramente é comprada em grandes quantidades pelos consumidores.

Em Cascavel, nenhum feirante entrevistado que venda carnes tem renda inferior a quatro salários mínimos e nenhum que comercialize frango abatido ou hortifrutigranjeiros tem renda inferior a um. Os feirantes que vendem essas mercadorias contam com uma boa estrutura física de vendas, podem vender todos os dias, além de negociarem produtos relativamente comuns na alimentação das pessoas (ainda que não sejam os mais baratos), três fatores que influenciam positivamente em seu rendimento mensal. Os feirantes que lidam com essas mercadorias têm rendimentos concentrados na faixa superior a oito salários mínimos.

Os feirantes entrevistados que comercializam artigos de mercearia e peixe se fazem presentes em todas as faixas de renda, ainda assim havendo uma concentração dos que auferem renda acima de oito salários mínimos mensais entre os vendedores de artigos de mercearia (52,9%). Os produtos vendidos nesse setor têm maior valor agregado e são comercializados, às vezes, em grandes quantidades, o que pode explicar a melhor renda.

**Tabela 16 - Distribuição de freqüência dos feirantes de Cascavel quanto à renda bruta mensal recebida na feira e ao tipo de produto comercializado (%) (2008).**

Produtos	Renda Mensal – RM (em salários mínimos)					Total
	RM < 1	1 ≤ RM < 4	4 ≤ RM < 6	6 ≤ RM < 8	RM ≥ 8	
1. Animais vivos	11,1	66,7	0,0	0,0	22,2	100,0
2. Carne bovina	0,0	0,0	12,5	12,5	75,0	100,0
3. Carne suína/criação	0,0	0,0	33,3	0,0	66,7	100,0
4. Especiarias	25,0	75,0	0,0	0,0	0,0	100,0
5. Frango abatido	0,0	28,6	14,3	14,3	42,9	100,0
6. Hortifrutigranjeiros	0,0	30,3	12,1	12,1	45,5	100,0
7. Mercearia	5,9	11,8	17,6	11,8	52,9	100,0
8. Peixes/frutos do mar	6,7	6,7	33,3	20,0	33,3	100,0
<b>Total</b>	<b>5,0</b>	<b>27,0</b>	<b>15,0</b>	<b>11,0</b>	<b>42,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Em Ocara, a concentração percentual de feirantes em uma só faixa de renda é um fato mais comum, explicado pela pequena diversidade de produtos agropecuários vendidos (não há comércio de carnes ou de frango abatido na feira) e pelo menor número de bancas em relação à feira de Cascavel (Tabela 17).

No total, 90,9% dos feirantes entrevistados têm rendimento mensal na faixa de zero a quatro salários mínimos, o que representa um contraste muito grande se comparado a Cascavel,

onde 42% dos feirantes têm renda superior a oito salários mínimos. O fato de a feira só ocorrer uma vez na semana e a ausência da venda de produtos de valor mais alto (como a carne) podem ser decisivos para explicar tal diferença de ganhos entre os feirantes.

As mercadorias cujos feirantes têm rendimentos concentrados em uma única faixa de renda são as especiarias e a venda de produtos de mercearia (no caso, o queijo), ambos abaixo de um salário mínimo; e o comércio de animais vivos, no caso, frango de granja, entre quatro e seis salários mínimos. A única mercadoria cujos feirantes têm rendimentos mensais distribuídos em mais de duas faixas são os hortifrutigranjeiros, os mais vendidos nessa feira, cuja maior concentração de rendimentos mensais encontra-se entre zero e quatro salários mínimos (93,8%). Os tamanhos das bancas em Ocara são variados, e estão na faixa de rendimentos mais baixa dos hortifrutigranjeiros os vendedores de cheiro verde, que geralmente só negociam essa mercadoria, de valor muito baixo se comparado com o de outros produtos do gênero. E, nas faixas intermediária e mais alta, estão os que negociam com maior diversidade de frutas e verduras. A concentração de 6,2% de vendedores de hortifrutigranjeiros com rendimentos mensais na faixa entre seis e oito salários também é a maior apurada na feira de Ocara.

**Tabela 17 - Distribuição de frequência dos feirantes de Ocara quanto à renda bruta mensal recebida na feira e o tipo de produto comercializado (%) (2008).**

Produtos	Renda Mensal – RM (em salários mínimos)					Total
	RM < 1	1 ≤ RM < 4	4 ≤ RM < 6	6 ≤ RM < 8	RM ≥ 8	
1. Animais vivos	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0
2. Especiarias	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
3. Hortifrutigranjeiros	37,5	56,3	0,0	6,2	0,0	100,0
4. Mercearia	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
5. Peixes/frutos do mar	33,3	66,7	0,0	0,0	0,0	100,0
<b>Total</b>	<b>40,9</b>	<b>50,0</b>	<b>4,6</b>	<b>4,5</b>	<b>0,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Mostra-se, na Tabela 18, a participação percentual dos feirantes entrevistados em programas governamentais de transferência de renda. *A priori*, por se tratarem, na maioria, de comerciantes e não de agricultores familiares, acreditava-se que poucos deles viriam a ser beneficiários de programas de transferência de renda, mas o resultado, principalmente em Ocara, foi acima das expectativas: 45,5% dos feirantes entrevistados recebem recursos do programa Bolsa Família, e 13,6% recebem dinheiro de outros programas assistenciais do governo federal.

Conforme comentado na Tabela 5, os feirantes em Ocara são relativamente jovens, com idade média de 36,7 anos. Isso explica, entre os entrevistados, a ausência de feirantes aposentados.

Em Cascavel, entre os feirantes entrevistados, há uma menor dependência de programas assistenciais do governo federal: enquanto, em Ocara, têm-se 59,1% dos feirantes recebendo recursos governamentais, o mesmo total, em Cascavel, fica em 40%, com uma concentração maior no Programa Bolsa Família, surgindo 10% de feirantes aposentados. Talvez a razão dessa diferença esteja no maior nível de especialização dos feirantes de Cascavel, onde boa parte vende todos os dias e, com isso, têm mais oportunidade de ganhar com sua atividade, atingindo um patamar de renda mais elevado que o exigido para cadastro em programas de transferências governamentais. No entanto, pelos testes estatísticos realizados, não houve diferença significativa entre os dois municípios na participação em programas governamentais de transferência de renda.

**Tabela 18 - Distribuição de freqüência dos feirantes de Cascavel e de Ocara de acordo com a participação em programas governamentais (%) (2008).**

Programa	Municípios		Teste “Qui-quadrado”	
	Cascavel	Ocara	Estatística	Significância
Aposentadoria	10,0	0,0	2,39	0,122
Bolsa família	25,0	45,5	3,69	0,055
Outros programas do governo	5,0	13,6	2,19	0,138

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Também foi indagado aos feirantes se eles possuíam outra atividade fora da feira: em Cascavel, 7% de feirantes têm outra fonte de renda, que são: a venda ambulante, geralmente praticada por quem vende artigos de mercearia, como ovos; trabalho em outras atividades como diarista, realizado por aqueles que têm renda muito baixa na feira, vendendo um só produto (geralmente, frutas); comércio de gêneros alimentícios (mercearia), exercido por feirantes com condição financeira melhor, que vendem dentro e fora da feira; comércio de peixe, realizado por feirantes de fora que o vendem em Cascavel e têm, em suas cidades de origem, pontos fixos onde realizam sua venda. É mais difícil para um feirante de Cascavel exercer outra atividade ou vender em outra feira fora do município, porque lá há feira todo dia (Tabela 19).

Em Ocara, o percentual de feirantes que realizam atividade extra feira é superior ao de Cascavel (22,7%), dedicando-se à agricultura de subsistência (sem vender sua produção na feira, servindo apenas para complemento das necessidades alimentares da família), mercearia, comércio de frango abatido, e até trabalhando como taxista. O fato de a feira acontecer uma vez na semana facilita e incentiva alguns feirantes a buscar outras atividades para complementar sua renda.

O teste Phi mostrou que há diferença significativa nos dois municípios com relação ao recebimento de outras rendas devido à atividade extra feira ( $\Phi = 5,029$  e  $\text{sig} = 0,025$ ).

**Tabela 19 - Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel e de Ocara que têm outra fonte de renda de acordo com o tipo de atividade que realiza extra feira (%) (2008).**

Atividade	Municípios	
	Cascavel	Ocara
Não tem outra atividade	93,0	77,3
Agricultura de subsistência	0,0	4,5
Venda ambulante	2,0	0,0
Diarista	1,0	0,0
Mercearia	2,0	9,1
Comércio de peixe	2,0	0,0
Frango abatido	0,0	4,5
Taxista	0,0	4,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Na Tabela 20, detalham-se algumas medidas estatísticas sobre a renda oriunda de outras fontes que o feirante porventura tenha além da feira. A média em Cascavel é mais alta que a de Ocara, embora os dados da tabela anterior coloquem 93% dos feirantes de Cascavel exclusivamente dedicados à feira.

O valor máximo observado em Cascavel é cerca de 4,5 vezes o valor máximo obtido com atividades extra feira de Ocara, e a diferença para o valor mínimo é ainda maior, de 5,5 vezes. Mesmo se dedicando mais à feira, o pessoal de Cascavel, quando resolve procurar outra atividade para complementar o orçamento, consegue rendimentos maiores que o de Ocara, o que pode estar ligado a melhores oportunidades de mercado num município maior.

A dispersão em torno da média da renda monetária extra feira também é maior em Cascavel, já que os valores informados pelos feirantes têm uma amplitude maior que os de Ocara. O coeficiente de variação de quase 74% confirma a elevada dispersão dessa variável, acontecendo o mesmo em Ocara, com 85%. E o teste t de Student confirma a diferença significativa entre as médias levantadas nos dois municípios.

**Tabela 20 - Média, mediana, máximo e mínimo observado, desvio padrão e coeficiente de variação do valor bruto mensal recebido pelos feirantes de Cascavel e de Ocara, a partir de outras fontes de renda (2008).**

Medida	Municípios		Teste “t de Student”	
	Cascavel	Ocara	Estatística	Significância
Média (R\$)	3.725,14	808,80	2,69	0,04*
Mediana (R\$)	3.300,00	504,00		
Máximo observado (R\$)	8.160,00	1.820,00		
Mínimo observado (R\$)	1.000,00	180,00		
Desvio padrão (R\$)	2.745,18	691,84		
Coeficiente de variação (%)	73,7	85,5		

\* Diferença significativa a 5%.

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Em Cascavel, a renda da feira tem uma expressiva participação na renda mensal total do feirante (86,2%, em média), variando de 27% a 100% nos casos levantados. O coeficiente de variação confirma que essa é uma variável de elevada dispersão, o que ocorre também em Ocara, onde a participação da renda da feira na renda total varia de 15% a 100%. Essa maior média de Cascavel se deve ao fato de os feirantes viverem mais para a ocupação na feira, sendo menores os casos, entre os entrevistados, de ganharem renda de atividades extra feira. O teste t de Student confirma que é significativa a diferença entre as médias de participação da renda oriunda da feira na renda total do feirante para os dois municípios.

**Tabela 21 - Média, mediana, máximo e mínimo observado, desvio padrão e coeficiente de variação da participação da renda bruta mensal obtida na feira na renda total dos feirantes de Cascavel e de Ocara (2008).**

Medida	Municípios		Teste “t de Student”	
	Cascavel	Ocara	Estatística	Significância
Média (%)	86,2	63,2	3,69	0,00*
Mediana (%)	99,3	63,2		
Máximo observado (%)	100,0	100,0		
Mínimo observado (%)	27,3	15,7		
Desvio padrão (%)	22,1	27,4		
Coeficiente de variação (%)	25,6	43,3		

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Nota: (\*) Diferença significativa a 1%.

Fazendo a composição média da renda total dos feirantes entrevistados em ambos os municípios<sup>20</sup>, chega-se ao resultado colocado na tabela a seguir, que confirma as análises das tabelas anteriores: todos os indicadores (exceto a renda obtida na feira do município) são maiores para Ocara que para Cascavel. A dependência de programas de transferência de renda e aposentadorias é baixa, ainda assim é maior em Ocara, que é o município mais pobre; os feirantes desse município precisam buscar outras feiras para complementar rendimentos, motivo pelo qual essa componente da renda representa mais que o dobro de Cascavel, da mesma forma que buscam atividades extra feira para complementar renda.

**Tabela 22 – Composição percentual média da renda bruta mensal dos feirantes entrevistados em Cascavel e Ocara (2008).**

Componentes da Renda Mensal Total (%)	Municípios	
	Cascavel	Ocara
Renda obtida na feira do município	86,2	63,2
Renda obtida nas feiras de outros municípios	6,0	12,7
Renda oriunda das transferências e aposentadorias	3,2	8,9
Renda de atividades extra feira	3,3	6,4
Renda familiar obtida de pessoas que trabalham fora da feira	1,3	8,8
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

<sup>20</sup> Vale frisar que as tabelas anteriores, em sua maioria, tratavam de distribuições de frequência de feirantes, enquanto esta foca a média dos percentuais resultantes da divisão de cada item informado pelo feirante em relação à renda bruta total.

## 6.5 Comparação do nível organizacional dos feirantes dos dois municípios

Foi abordada também, no questionário, a capacidade associativa dos feirantes de ambos os municípios, investigando as razões que os levam ou não a se associarem, a visão de futuro que os feirantes têm acerca do negócio, a percepção deles com relação ao apoio para atividade, se ele existe ou não e quem o proporciona, caso exista, e os principais problemas mencionados pelos feirantes em suas entrevistas.

Na viagem de reconhecimento, soube-se que não havia associação de feirantes em ambos os municípios; foge ao escopo do trabalho traçar o comportamento sociológico dos feirantes em relação ao tema associação, mas procurou-se saber, pelo menos em linhas gerais, a razão da inexistência de associações de feirantes em Cascavel e em Ocara.

O percentual de feirantes que participa de algum tipo de associação (de moradores, religiosa, agrícola e outros) em Cascavel é de 13% e de 31,8%, em Ocara. Esses números revelam o baixo grau de articulação dos feirantes nos dois municípios, particularmente em Cascavel. E serve de aproximação para indicar, pelo menos a curto prazo, a falta de interesse de os feirantes se organizarem em uma associação na qual possam reivindicar os seus direitos, ainda que haja uma diferença significativa, em termos de participação em associação, entre os dois municípios (o teste Qui quadrado revelou  $\chi^2 = 4,659$  e sig = 0,031 para essa variável).

Entre os feirantes associados, cerca de 40% dos feirantes dos dois municípios apontam como motivo mais recorrente para se associarem o fato de conseguirem melhorias mais facilmente quando associados (Tabela 23). Em seguida, vem a necessidade de estarem filiados a alguma entidade representativa (o que, às vezes, é exigência legal para se conseguir algum benefício, como empréstimo do Pronaf), com 23,1 em Cascavel e 28,6% em Ocara.

**Tabela 23 - Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel e Ocara segundo os motivos para participar de associação (%) (2008).**

Motivos	Municípios	
	Cascavel	Ocara
1. Para conseguir as melhorias mais facilmente	38,5	42,9
2. Por motivos religiosos	23,1	14,3
3. Segurança própria e da família	0,0	14,3
4. Necessidade de filiação a alguma entidade representativa	23,1	28,6
5. Para ajudar os associados/associação	15,4	0,0
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

A indiferença está entre os motivos mais citados durante as entrevistas para não fazer parte de associação (Tabela 24). Em Ocara, um terço dos feirantes e, em Cascavel, 60,9% dizem não ter nenhum motivo especial para não serem associados. Em Ocara, outro terço alega que nunca teve convite para participar de associação, e a falta de interesse aparece com 13,3% das opiniões entre os que não participam de associação. Entre os não-participantes entrevistados de Cascavel, a falta de convite também aparece em segundo lugar entre os motivos (10,3%), junto com o de não gostar de se envolver. Curiosamente, o percentual de feirantes entrevistados que admitiram não saber o que é associação é bem baixo, não passa de 3% em Cascavel, não tendo sido registrado em Ocara.

**Tabela 24 - Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel e de Ocara segundo os motivos para não participar de associação (%) (2008).**

Motivos	Municípios	
	Cascavel	Ocara
1. Sem motivo especial	60,9	33,3
2. Não existe associação onde mora	7,0	6,7
3. Nunca teve convite ou oportunidade	10,3	33,3
4. Não gosta de se envolver com isso	10,3	6,7
5. Nunca se interessou	5,7	13,3
6. Não tem tempo	3,4	0,0
7. Nunca precisou	0,0	6,7
8. Não sabe bem o que é	2,3	0,0
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

O grau de articulação é um aspecto importante para se conseguirem melhorias para qualquer movimento classista e, nas feiras, ele é bem baixo. Uma feirante de Cascavel disse que havia proposto a criação de uma associação durante conversa com outros feirantes, mas, na hora de escolher alguém para liderar, ninguém quer assumir essa responsabilidade.

Essa atitude também permeia o comportamento dos feirantes de Ocara e ficou visível no processo de realocização da feira, no final de 2007. Segundo relato do Secretário de Agricultura do município, o processo de realização das audiências públicas para discutir o assunto não foi fácil, porque os feirantes são muito dispersos e, ao mesmo tempo, muito ocupados com sua atividade comercial. Durante a realização dessas audiências, houve a discussão da necessidade de os feirantes se associarem, a fim de melhor se relacionarem com o poder público. Mas não foi feito nenhum avanço nesse sentido.

Tais resultados mostram que ainda é baixo o nível de capital social existente nas feiras pesquisadas, já que não há confiança entre os feirantes, embora o nível de intervenção do poder público seja bem maior em Cascavel. A cultura difundida nas feiras livres é a da competição; ainda é baixo o nível de cooperação entre os feirantes para o alcance de metas comuns, o que justifica sua acomodação na atitude de esperar que todas as benesses venham do poder público.

#### **6.6 Pontos de vista em relação à feira: apoio, aspectos legais e problemas**

Em Cascavel, 71% dos feirantes entrevistados e em Ocara, 81,8% responderam que existem apoios para a atividade da feira. Mas são distintos: em Ocara, o poder público, segundo afirmação do Secretário de Agricultura, faz a limpeza geral do local onde se realiza a feira, mas a montagem, desmontagem e guarda das bancas (que começa na quinta à tarde e termina na sexta às duas da tarde) são realizadas por particulares, sendo pagas, e não há vínculo com a prefeitura.

Em Cascavel, o apoio do poder público à feira é mais amplo, pelo fato de ela ser bem maior, atrair muito público e exigir, assim, uma intervenção mais direta. São três secretarias municipais envolvidas: desenvolvimento econômico, turismo e infra-estrutura. A construção dos

galpões, realizada de 2001 para cá, é o apoio mais visível prestado pelo poder público à feira, ainda que a manutenção não seja a ideal (Foto 12), pois foi uma iniciativa que melhorou as condições de trabalho de muitos feirantes, que anteriormente vendiam em espaço aberto, sujeitos ao sol e à chuva. Nos galpões de venda de hortifrutigranjeiros, de artigos de mercearia, no mercado do peixe e no de carne bovina (parte externa aos boxes), a prefeitura realiza a limpeza. No galpão de artigos de mercearia, ela tem periodicidade maior (são realizadas limpeza e lavagem de quatro em quatro meses, segundo informações dos feirantes). Já no mercado do peixe, a limpeza é diária, com lavagem dos boxes no fim do dia de venda, devido ao mau cheiro e sujeira produzidos pelo peixe e pela carne comercializados (Foto 13).

Nos dias de sábado, o Demutran interdita uma das mãos da Avenida Prefeito Vitoriano Antunes para a colocação das bancas de hortifrutigranjeiros (que vendem fora do galpão) e de artefatos de cozinha. Outra via que tem uma mão interditada é a Avenida Padre Valdevino Nogueira, para a montagem das bancas de confecções. O Demutran coordena, por meio de agentes, o trânsito nas mãos livres dessas vias e na Avenida Chanceler Edson Queiroz, a principal via de acesso à feira dentro do município (Foto 14), disciplinando também o posicionamento de taxistas e mototaxistas. No entanto, alguns feirantes (4%) se queixam do rigoroso controle no trânsito, seja pelo órgão municipal ou estadual competente, que multa algumas pessoas que estacionam nesta avenida e que inibe o movimento de caminhões que transportam pessoas e animais nas rodovias de acesso ao município, diminuindo, assim, a freguesia e os negócios realizados na feira.



**Foto 12 – Problema na estrutura do mercado de abastecimento**



**Foto 13 – Limpeza no mercado do peixe após a feira**

A Prefeitura de Cascavel disponibiliza também vigilância noturna no mercado de abastecimento e no galpão de hortifrutigranjeiros<sup>21</sup>. E é responsável pelo fornecimento de água encanada e energia elétrica nos boxes de venda de peixe, carne e frango abatido que utilizem *freezers*, serras, moinhos elétricos, balanças digitais, ventiladores e iluminação. Algumas torneiras podem ser vistas também na parte externa do mercado público e estão disponíveis aos feirantes (Foto 15).

---

<sup>21</sup> Os vigias têm seu salário complementado com uma gorjeta dada pelos feirantes, seja em dinheiro, seja em mercadoria, como faz um feirante de rapadura.



**Foto 14 – Prefeitura organizando o trânsito em Cascavel no sábado**



**Foto 15 – Ponto d'água na feira de Cascavel (mercado de abastecimento)**

Entre os entrevistados em Cascavel, 82% acreditam que a feira é um negócio que tem futuro, quase a mesma percentagem levantada em Ocara (81,8%). Dos motivos apontados para tal, o mais citado entre os feirantes de Cascavel é que a freguesia é boa e que haverá sempre quem compre a mercadoria que vendem; e os de Ocara dizem que há pouca concorrência, favorecendo o lucro. Em Cascavel, a minoria que discorda dessa opinião justifica dizendo que o movimento é pequeno ou que, se tivesse opção, mudaria a atividade. Entre estes, estão alguns feirantes de carne bovina, frango abatido, peixe e especiarias. Em Ocara, os descrentes no futuro da feira queixam-se do pequeno movimento em suas bancas de hortifrutigranjeiros e de artigos de mercearia.

Quanto ao aspecto legal das feiras nos municípios visitados, em Cascavel, a maioria dos feirantes entrevistados (82%) encara a cobrança de taxa semanal pela prefeitura como um tipo de fiscalização. 26% citaram a existência de fiscalização de balanças (cujas taxas anuais variam de R\$ 27,00 a R\$ 38,70, dependendo do tipo), presentes principalmente entre os feirantes que comercializam carne, frango abatido, hortifrutigranjeiros e artigos de mercearia, enquanto 16% citaram a presença de fiscalização sanitária, que atua principalmente nos boxes de frango abatido, carne e peixe, além do matadouro público municipal.

A cobrança de taxa semanal serve, segundo informação dos secretários da prefeitura, para cobrir os gastos com o apoio à feira (infra-estrutura, material de limpeza para os mercados e pagamento de parte de horas extras para o pessoal encarregado da limpeza. Este

começa a trabalhar quando os feirantes encerram suas atividades), variando conforme o tamanho da banca e mercadoria vendida (nas entrevistas ouviram-se valores entre R\$ 2 e R\$ 10), geralmente cobrada aos sábados. Em campo, viu-se que, quando a mercadoria é carne ou peixe, esse valor geralmente é mais alto e os feirantes que vendem no Tamarindo pagam um pouco mais por terem bancas maiores.

O questionário também tinha uma pergunta aberta para que o feirante colocasse os principais problemas que ele via na feira em que trabalhava. Mesmo com uma infra-estrutura construída em função da feira, fator que fez com que 28% dos entrevistados afirmassem não existirem problemas, foram apontados diversos pelos feirantes cascavelenses, separados em blocos temáticos na tabela a seguir. No geral, os problemas mais recorrentes foram: roubo/insegurança (14%), sujeira no local da feira (7%), presença de insetos ou animais (Foto 16) nos locais de venda (7%), falta vigilância ou a vigilância é deficiente (7%), limpeza precária (6%) e falta de freguesia (6%).



**Foto 16 – Cachorro na feira (de Cascavel)**

A presença de insetos (baratas) e roedores foi muito citada pelos feirantes entrevistados na parte de mercearia. Estes também relacionaram problemas como a segurança (roubo de mercadorias e briga de bêbados, pois os bares são vizinhos) e o mau cheiro do lixo depositado em um camburão bem em frente ao local de venda (Foto 17). Já os feirantes do

mercado do peixe mencionaram a sujeira dos boxes<sup>22</sup> (Foto 18) e dos banheiros, o mau estado de alguns equipamentos utilizados (Foto 19), a ausência de ventiladores para reduzir o calor e espantar moscas e a proibição, pela Prefeitura, do uso, durante a semana, das caixas de isopor para o congelamento dos peixes, o que os obriga a pagar o transporte e acondicionamento do produto fora do mercado. Alguns feirantes que vendem peixe encontram formas criativas de associar ponto de venda com transporte, como se vê na Foto 20.



**Foto 17 – Camburão de lixo em frente ao mercado de abastecimento**



**Foto 18 – Sujeira no fim da feira, em box no mercado do peixe**



**Foto 19 – Mau estado de alguns equipamentos no mercado do peixe**



**Foto 20 – Ponto de venda e meio de transporte no mercado do peixe**

<sup>22</sup> Apesar da existência do serviço de limpeza pela prefeitura, muitos feirantes queixam-se da sujeira na feira como um todo. De fato, não é fácil encontrar depósitos de lixo, seja nos boxes ou nos corredores de circulação. E os banheiros realmente necessitam de atenção: muitos ficam com a limpeza comprometida aos sábados, outros não têm pia, faltam mictórios ou instalação hidráulica para eles, e itens básicos de higiene pessoal não existem. Existem sanitários públicos fechados, há anos, ao lado dos bares próximos ao mercado de abastecimento.

Os feirantes de hortifrutigranjeiros se referiram mais à concorrência com os feirantes de fora (principalmente do Tamarindo) e aos problemas de vigilância noturna, pois estava havendo roubo de mercadorias e eles não sabiam quem roubava, o que levou alguns a tomar algumas medidas mais eficazes que confiar nos vigias noturnos (Foto 21).

Quanto ao movimento na feira, 6% dos feirantes queixaram-se de que ele é fraco. Alguns se arriscaram a fundamentar (logicamente) sua reclamação no fato de o desemprego, de uma forma geral, estar alto e ter atingido importantes indústrias em Cascavel: com menos salários pagos, o consumo é menor, e a feira sente esse impacto. Uma opinião pontual de um feirante culpou os empréstimos consignados em folha aos aposentados, que representam um grande público consumidor na feira em Cascavel: “Isso devia ser proibido”, já outro feirante confirmou: “Devia ter pagamento de aposentado todo dia”.



**Foto 21 – Banca de hortifrutigranjeiros com grades, em Cascavel**

Nos boxes de frango abatido, peixe e carne bovina, alguns entrevistados falaram que se exigia dos feirantes um bom comportamento em relação aos colegas, fornecedores e fregueses e que houve casos pontuais de expulsão de feirantes de seus pontos por faltarem com respeito aos colegas ou por consumirem bebida alcoólica durante o expediente.

Segundo relato dos secretários da Prefeitura de Cascavel, a concorrência com feirantes de fora rendeu alguns conflitos pontuais para os de Cascavel<sup>23</sup>. Estes passaram a exigir da prefeitura, a partir de 2001, a limitação do número de dias de atividade daqueles, que chegavam às quartas de Baturité e de Pacoti, com caminhões carregados de frutas, vendendo a preços mais baixos. Os feirantes de Cascavel exigiram (e conseguiram, conforme visto em campo) que eles só vendessem na tarde da sexta e no sábado.

Também em 2001, a prefeitura concluiu a construção do galpão de venda de peixe e de hortifrutigranjeiros, padronizando as bancas e estabelecendo boxes individuais no mercado do peixe, ocasião em que a feira passou a ter um desenho mais próximo do atual. Os feirantes nativos que vendiam no Tamarindo e outros que trabalhavam na rua mudaram-se para os galpões, possibilitando o uso do espaço do Tamarindo por feirantes de fora de Cascavel.

Outro problema, não abordado nem dimensionado no questionário (por fugir ao escopo do trabalho), mas observado nas entrevistas aos feirantes, especialmente em Cascavel, onde o movimento é maior em razão da feira ser diária, é o elevado consumo de sacos plásticos para embalagens de mercadorias. Além de representar uma despesa para o feirante (os preços do quilo variam de R\$ 1,00 a R\$ 7,50, dependendo da qualidade do material), essa forma disseminada de embalagem traz, como é sabido, sérios problemas ambientais, pela lenta decomposição do plástico quando lançado no meio ambiente sob a forma de lixo. Foi muito comum alguns feirantes dizerem que consomem um quilo de plástico só num sábado, quando, na semana, esse consumo fica em meio quilo por dia.

A Prefeitura de Cascavel tem como projetos futuros para a feira a padronização das bancas de confecção, que passariam a usar um tipo mais fácil de montar e desmontar que as atuais, e a construção de um estacionamento próximo à feira, para facilitar o acesso de consumidores e feirantes. Este serviria também para desafogar um pouco o trânsito, que é complicado aos sábados, pela grande circulação de pessoas e de mercadorias nas vias de acesso à

---

<sup>23</sup> Nada relacionado à feira em si, mas problemas de relacionamento, inveja e competição pessoal, que foram resolvidos com intermediação de funcionários da Secretaria de Infra-Estrutura, sem necessidade de levar o caso ao prefeito.

feira. O prazo para implementação desses projetos é de dois anos, e a padronização das barracas ocorreria em duas etapas, contemplando metade das bancas em cada uma delas.

A feira em Cascavel também gera externalidades, movimentando outros serviços não relacionados à feira: aos sábados, é grande a concentração de carros de aluguel (sem necessariamente serem táxis) para o transporte às localidades mais próximas, como as praias de Barra Nova, Barra Velha e os municípios de Aquiraz e Pindoretama (Foto 22). O comércio também se beneficia: não era objetivo deste trabalho avaliar o quanto aumentava o seu movimento nos dias de sábado, mas a grande concentração de estabelecimentos de variados tipos é um indício de que o local tem bom movimento. Três agências de microcrédito também têm seus escritórios próximos à feira, a praticamente dois quarteirões de distância. E, mesmo dentro da feira, há dezenas de pontos com lanchonetes e restaurantes (Foto 23) e até uma ala só com barbearia, em um dos mercados mais antigos (Foto 24).



**Foto 22 – Carros de aluguel, a duas quadras da feira de Cascavel**



**Foto 23 – Galpão de lanchonetes na feira de Cascavel**



**Foto 24 – Ala de barbearia, em um mercado na feira de Cascavel**

**Tabela 25 – Principais problemas levantados na feira de Cascavel pelos feirantes<sup>24</sup>**

<b>Item</b>	<b>%</b>
<b>Limpeza</b>	
Sujeira	7,0
Presença de insetos ou animais nos locais de venda	7,0
Limpeza precária	6,0
Banheiros quebrados	5,0
Falta cesto de lixo	4,0
Mau cheiro	4,0
Falta material de limpeza	1,0
Banheiro sem fossa	1,0
Falta banheiro próximo	1,0
Esgoto entupido	1,0
<b>Segurança</b>	
Roubo/insegurança	14,0
Falta vigilância/vigilância deficiente	7,0
Briga de bar	3,0
Falta policiamento	2,0
Falta iluminação	1,0
<b>Organização</b>	
Exposição constante à chuva ou sol	4,0
Falta organização do fluxo de pessoas/veículos na feira	4,0
Desorganização	3,0
Venda de mercadorias vizinhas a outras, inadequadamente	3,0
Feirante tomando espaço de outro	3,0
Falta transporte de mercadorias	2,0

<sup>24</sup> É muito comum que vários entrevistados citem o mesmo problema, razão pela qual as tabelas não apresentam totalização em 100%.

**Tabela 25 – Principais problemas levantados na feira de Cascavel pelos feirantes (cont.)**

<b>Item</b>	<b>%</b>
Prefeitura só cobra taxa	2,0
Barracas na rua	1,0
<b>Estrutura</b>	
Falta estrutura para armazenamento de produtos perecíveis	4,0
Falta ventilador para esfriar o calor e espantar insetos	3,0
Transtorno devido a reformas em execução	3,0
Falta de local adequado para guardar barracas e mercadorias	2,0
Falta manutenção da estrutura física do mercado	1,0
Falta <i>freezer</i>	1,0
Torneiras quebradas	1,0
Falta bebedouro	1,0
Falta abrigo para feirantes	1,0
<b>Relacionamento entre feirantes</b>	
Pessoal de fora vendendo na feira	3,0
Concorrência com outros feirantes do município	2,0
Falta associação de feirantes	2,0
Falta respeito entre os feirantes	2,0
Desunião entre feirantes	2,0
<b>Fiscalização</b>	
Excesso de multas de trânsito sobre veículos de transporte de pessoas e animais	4,0
Fiscalização ineficiente na feira	1,0
Fiscalização na feira rigorosa com uns, tolerante com outros	1,0
Falta inspeção sanitária para animais	1,0
<b>Outros</b>	
Falta freguesia/movimento	6,0
Falta indústria para movimentar a economia local	1,0
Sacolas de embalagem são fracas	1,0
Desemprego	1,0
<b>Não há problemas</b>	<b>28,0</b>
<b>Não sabe dizer</b>	<b>3,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Em Ocara, a falta de infra-estrutura básica para funcionamento é evidente pelo elevado número de reclamações quanto à ausência de banheiro (63,6%) e pontos de água na feira (45,5%), que é contornada de forma precária na base da amizade com os moradores ou com os comerciantes do entorno da feira, além do problema da constante exposição dos alimentos à chuva e ao sol (9,1%). Vale lembrar, porém, que existem banheiros fechados numa praça bem próxima à feira (Foto 25).



**Foto 25 – Banheiro fechado próximo à feira de Ocara**

Em entrevista ao pároco da cidade, um dos vizinhos da feira, ele afirmou que, atualmente, esta não é motivo de estorvo para as atividades da igreja, mas os problemas eram maiores quando a feira ficava na avenida principal; foram seis anos de luta com problemas de trânsito, barulho e outros transtornos até a realização das três audiências públicas (todas com participação da Igreja Católica) e a conseqüente mudança para o local atual. Mas, na opinião dele, ainda persiste a desorganização, falta fiscalização na venda de produtos alimentícios, e o nível de higiene ainda é baixo: produtos que deviam ser vendidos isolados, em melhores condições, como o peixe, são vendidos no meio da rua (Foto 26), e a poluição para os alimentos vendidos a céu aberto ainda é muito grande. O tipo de banca também não é o ideal, pois a montagem e desmontagem deixam muitos pregos soltos, que furam os pneus dos carros que estacionam ao lado da igreja, quando há missa. “Serve de fonte de renda para o borracheiro”, brincou o padre.



**Foto 26 – Venda de peixes de água doce na feira de Ocara**

O Secretário de Agricultura e Comércio do município acrescentou que a prefeitura dispõe de um projeto para padronizar as barracas e construir um mercado público coberto, com melhor infra-estrutura e equipamentos (balança, fardamento para os feirantes, touca e capacitação) num local próximo àquele onde hoje se realiza a feira (Foto 27), mas isso só será possível num eventual segundo mandato, já que não há mais tempo para fazê-lo no tempo restante do atual.

Percebe-se que o poder público tem consciência da importância da feira, pelo menos em teoria. O mesmo secretário, falando em nome da prefeitura, vê tal feira como algo muito importante, principalmente pelo lado econômico, tanto que o governo municipal iniciou o trabalho de realocação desse espaço público, que deverá terminar com sua mudança para um local mais bem estruturado. Ele sabe que muitas pessoas das localidades próximas vêm para a feira, que termina sendo um importante ambiente de relacionamento social num município cuja população é 70% rural: “A feira também tem esse viés de espaço social, de conversa, onde as pessoas, além de comprar e vender, encontram-se, o que, às vezes, no meio rural não acontece, pelo fato de as casas serem distantes umas das outras”.

**Tabela 26 – Principais problemas levantados na feira de Ocara pelos feirantes**

<b>Problema mencionado na entrevista</b>	<b>%</b>
Falta banheiro na feira	63,6
Falta ponto d'água na feira	45,5
Exposição constante à chuva ou sol	9,1
Desorganização	4,5
Falta de local adequado para guardar barracas e mercadorias	4,5
Não existe mercado público onde a feira possa ser realizada	4,5
Falta indústria para movimentar a economia local	4,5
Não há problemas	9,1
Não sabe dizer	9,1

Fonte: Pesquisa direta (2008)

**Foto 27 – Visão panorâmica da feira de Ocara**

A Prefeitura de Ocara também apóia a realização de feiras do produtor, patrocinadas pelo BNB, fazendo com que estas ocorram de forma descentralizada, em regiões rurais mais distantes, para evitar problemas de transporte de pessoas, animais e mercadorias, já que o acesso dessas comunidades à sede do município é mais difícil, pelos custos de transporte e condições das estradas de rodagem, principalmente no inverno.

## 6.7 Identificação do grupo de feirantes mais propenso a realizar empréstimos

A forma de financiamento entre os feirantes também foi investigada: as fontes de recursos para empréstimos; a finalidade desses financiamentos; a quais grupos de mercadorias vendidas pertencem os feirantes que pediram recursos nos dois municípios; os cruzamentos entre a propensão a se fazer empréstimo e as variáveis: a) tipo de mercadoria vendida; b) forma de governança; c) forma de pagamento da mercadoria comprada. Detalham-se também algumas correlações entre a propensão a se tomar financiamento e alguns indicadores, como a escolaridade, a experiência e os motivos mais citados entre alguns feirantes para evitar dívidas.

O percentual de feirantes, entre os entrevistados, que fez empréstimo nos últimos cinco anos é de 27% em Cascavel e de 40,9% em Ocara. O teste Qui quadrado mostrou que não há diferença significativa nos dois municípios num nível de significância de 5% ( $\chi^2 = 1,677$  e sig = 0,195).

Os empréstimos foram concedidos pelas fontes indicadas na Tabela 27. Com taxas de juros acessíveis e aval solidário, o CrediAmigo, programa de microcrédito produtivo orientado do Banco do Nordeste do Brasil, tem taxa de inadimplência muito baixa e se consolidou como um dos maiores no país, financiando principalmente aos proprietários de pequenos negócios. Foi essa fonte financiadora mais comum entre os feirantes entrevistados que recorreram a empréstimos em Cascavel, com 44,4%, mas, em Ocara, foi a menos mencionada entre os entrevistados, com apenas 11,1%. Tal fato pode ter ocorrido por haver, em Cascavel, um posto de atendimento do programa a dois quarteirões da feira. Já em Ocara, os feirantes recebem visitas apenas eventuais dos assessores de microcrédito desse programa.

O PRONAF, em suas modalidades B e C, tem baixas taxas de juros e oferece algumas vantagens, como o bônus de adimplência (para o tipo B, rebate de 25% do valor financiado para quem faz o reembolso do empréstimo até a data do vencimento), sendo voltado para o público que lida com agricultura familiar. Pode ser concedido pelo BNB ou pelo Banco do Brasil e foi a maior fonte financiadora para os feirantes entrevistados de Ocara (44,5%) e a segunda maior para os de Cascavel (18,6%).

Vale ressaltar que os empréstimos cuja origem mencionada é Banco do Brasil ou Banco do Nordeste envolvem outras fontes, correspondendo a crédito de custeio ou a outros tipos de financiamento. Outro ponto a se destacar é que nenhum feirante entrevistado recorreu a empréstimos com agiotas. As altas taxas cobradas por essas pessoas e a facilidade que muitos feirantes têm de vender no “apurado” talvez explique a inexistência dessa forma de financiamento entre os feirantes.

**Tabela 27 - Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel e de Ocara segundo as fontes financiadoras de empréstimos (%) (2008).**

Fontes Financiadoras	Municípios	
	Cascavel	Ocara
1. Pronaf B/C	18,6	44,5
2. CrediAmigo	44,4	11,1
3. Banco do Brasil	3,7	11,1
4. Caixa Econômica Federal	7,4	0,0
5. Bradesco	3,7	11,1
6. Financiadoras privadas/terceiros (1)	11,1	22,2
7. BNB-custeio	3,7	0,0
8. Governo do Estado	7,4	0,0
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Nota: (1) Os terceiros mencionados são parentes próximos.

Enumeram-se na Tabela 28 as finalidades dos empréstimos realizados pelos feirantes. Em Cascavel, para 55,6% dos entrevistados, os objetivos dos financiamentos são ligados à feira (compra de mercadorias para revenda e pagamento de dívidas do negócio), enquanto, em Ocara, ocorre o inverso: dois terços dos entrevistados revelaram que o objetivo do financiamento não está relacionado à feira livre, sendo investido em grande parte na agricultura ou na pecuária (ou em outras finalidades não relacionadas à feira), dado que confirma a vocação para as atividades rurais de um município cuja população rural representa mais que o dobro da urbana.

**Tabela 28 - Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel e de Ocara segundo a finalidade dos empréstimos (%) (2008).**

Finalidade dos Empréstimos Realizados	Municípios	
	Cascavel	Ocara
1. Compra de mercadorias para revenda	51,9	22,2
2. Pagamento de dívidas do negócio	3,7	11,1
3. Investimento em agricultura ou pecuária	44,4	55,6
4. Outra, não relacionada ao negócio na feira	0,0	11,1
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Detalhando as informações de empréstimos por tipo de produto vendido, para o município de Cascavel, pode-se ver, na tabela a seguir, que 73% dos feirantes não realizaram empréstimos, entre os quais estão os que negociam com animais vivos, carne bovina, suína e de criação (Tabela 29). No caso dos animais vivos, a questão do financiamento bancário é complexa para alguns, porque eles não têm garantias reais para dar; os feirantes que lidam com carne reclamam das suas dificuldades financeiras para se manterem no negócio e das altas taxas de juros cobradas pelos bancos.

A realização de empréstimos foi mais comum apenas entre os feirantes que negociam frango abatido (57,1%), enquanto a maioria dos entrevistados que vendem especiarias, hortifrutigranjeiros, mercearia e peixes preferiu não pedir recursos emprestados.

**Tabela 29 - Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel segundo os empréstimos e o tipo de produto comercializado (%) (2008).**

Produtos	Empréstimos		Total
	Não	Sim	
1. Animais vivos	100,0	0,0	100,0
2. Carne bovina	100,0	0,0	100,0
3. Carne suína/criação	100,0	0,0	100,0
4. Especiarias	62,5	37,5	100,0
5. Frango abatido	42,9	57,1	100,0
6. Hortifrutigranjeiros	57,6	42,4	100,0
7. Mercearia	76,5	23,5	100,0
8. Peixes/frutos do mar	86,7	13,3	100,0
<b>Total</b>	<b>73,0</b>	<b>27,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Em Ocara, 40,9% dos feirantes contraíram algum tipo de empréstimo nos últimos cinco anos: nesse percentual, inclui-se metade dos entrevistados que lidam com hortifrutigranjeiros e um terço dos que vendem peixe fresco. Nos 59,1% restantes, está a totalidade dos entrevistados do grupo de animais vivos, especiarias e mercearia (Tabela 30).

Há, portanto, uma maior dependência de financiamentos por parte dos feirantes de Ocara em relação aos de Cascavel, o que segue a mesma lógica dos programas governamentais: se, em Cascavel, as oportunidades de negócio são maiores e os feirantes contam com melhor infra-estrutura, podem ter uma renda maior, que os faça depender menos de outros ingressos financeiros.

**Tabela 30 - Distribuição de frequência dos feirantes de Ocara segundo os empréstimos e o tipo de produto comercializado (%) (2008).**

Produtos	Empréstimos		Total
	Não	Sim	
1. Animais vivos	100,0	0,0	100,0
2. Especiarias	100,0	0,0	100,0
3. Hortifrutigranjeiros	50,0	50,0	100,0
4. Mercearia	100,0	0,0	100,0
5. Peixes/frutos do mar	66,7	33,3	100,0
<b>Total</b>	<b>59,1</b>	<b>40,9</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Indagados sobre a disposição de realizar empréstimos, havendo ou não feito algum anteriormente, os feirantes entrevistados em Cascavel, em sua maioria, disseram que não fariam empréstimo (novamente) (71%). Os mais resistentes à idéia de (novos) empréstimos foram os entrevistados que vendem frango abatido (85,7%), sob a alegação de haver juros altos, de não gostarem de dever a bancos e de já terem assumido outras dívidas (Tabela 31).

**Tabela 31 - Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel segundo a sua propensão a fazer empréstimos e o tipo de produto comercializado (%) (2008).**

Produtos	Tomaria empréstimos?		Total
	Não	Sim	
1. Animais vivos	77,8	22,2	100,0
2. Carne bovina	75,0	25,0	100,0
3. Carne suína/criação	66,7	33,3	100,0
4. Especiarias	75,0	25,0	100,0
5. Frango abatido	85,7	14,3	100,0
6. Hortifrutigranjeiros	66,7	33,3	100,0
7. Mercearia	70,6	29,4	100,0
8. Peixes/frutos do mar	66,7	33,3	100,0
<b>Total</b>	<b>71,0</b>	<b>29,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Em Ocara, os percentuais são parecidos, apenas um pouco mais altos entre os que pretendem contrair novos empréstimos (36,4%), o que ressalta a maior dependência de outras fontes de renda em relação a Cascavel (Tabela 32). Entre os que não tomariam empréstimos, estão os feirantes entrevistados que vendem especiarias e artigos de mercearia. E os feirantes mais propensos seriam os que vendem peixe e animais vivos. O teste Phi mostrou que não há diferença significativa, para esta variável, nos dois municípios, a um nível de significância de 5%. (Phi = 0,463 e sig = 0,496)

**Tabela 32 - Distribuição de frequência dos feirantes de Ocara segundo a sua propensão a fazer empréstimos e o tipo de produto comercializado (%) (2008).**

Produtos	Tomaria empréstimos?		Total
	Não	Sim	
1. Animais vivos	0,0	100,0	100,0
2. Especiarias	100,0	0,0	100,0
3. Hortifrutigranjeiros	68,8	31,2	100,0
4. Mercearia	100,0	0,0	100,0
5. Peixes/frutos do mar	33,3	66,7	100,0
<b>Total</b>	<b>63,6</b>	<b>36,4</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Cruzando os percentuais de feirantes entrevistados quanto à disposição para tomar empréstimo e a principal forma de governança que adotam em relação aos produtos vendidos, para o município de Cascavel, os mais propensos seriam os que comprem mercadorias de

produtores/agricultores não parentes de fora do município (57,1%) e os que compram a intermediários de fora do município em que a feira se realiza, com 38,9% (Tabela 33). Os mais resistentes à idéia de se endividarem são os que compram a intermediários dentro do município (85,7%). Isso se justifica, em parte, pelo prazo que esses vendedores concedem aos feirantes, principalmente àqueles que pagam “no apurado”, o que não deixa de ser um tipo de financiamento, ainda que a curtíssimo prazo.

**Tabela 33 - Distribuição de freqüência dos feirantes de Cascavel segundo a sua propensão a fazer empréstimos e a principal origem dos produtos comercializados na feira (%) (2008).**

Origem	Tomaria empréstimos?		Total
	Não	Sim	
1. Produção própria no município	66,7	33,3	100,0
2. Produção própria fora do município	66,7	33,3	100,0
3. Produto comprado de produtores/ agricultores não parentes no município	77,8	22,2	100,0
4. Produto comprado de produtores/ agricultores não parentes fora do município	42,9	57,1	100,0
5. Produto comprado de intermediários (pessoa física) no município	85,7	14,3	100,0
6. Produto comprado de intermediários (pessoa física) fora do município	61,1	38,9	100,0
7. Produto comprado na Ceasa	73,7	26,3	100,0
8. Produto comprado de firmas (granjas, frigoríficos, depósitos) no município	66,7	33,3	100,0
9. Produto comprado de firmas (granjas, frigoríficos, depósitos) fora do município	77,8	22,2	100,0
<b>Total</b>	<b>71,0</b>	<b>29,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Em Ocara, a maior resistência à contratação de empréstimos está nos feirantes que produzem sua mercadoria fora do município, enquanto os que estariam mais dispostos a receber financiamento são os que compram os produtos de intermediários, sejam eles de Ocara ou não (Tabela 34). Os primeiros, talvez porque prefiram produzir sem a interferência de capital de terceiros, enquanto os segundos provavelmente por quererem reduzir sua dependência em relação a intermediários.

**Tabela 34 - Distribuição de frequência dos feirantes de Ocara segundo a sua propensão a fazer empréstimos e a principal origem dos produtos comercializados na feira (%) (2008).**

Origem	Tomaria empréstimos?		Total
	Não	Sim	
1. Produção própria no município	50,0	50,0	100,0
2. Produção própria fora do município	100,0	0,0	100,0
3. Produto comprado de produtores/ agricultores não parentes no município	66,7	33,3	100,0
4. Produto comprado de produtores/ agricultores não parentes fora do município	66,7	33,3	100,0
5. Produto comprado de intermediários (pessoa física) no município	0,0	100,0	100,0
6. Produto comprado de intermediários (pessoa física) fora do município	0,0	100,0	100,0
7. Produto comprado na Ceasa	77,8	22,2	100,0
8. Produto comprado de firmas (granjas, frigoríficos, depósitos) fora do município	50,0	50,0	100,0
<b>Total</b>	<b>63,6</b>	<b>36,4</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

No sentido de classificar os feirantes buscando uma relação entre sua propensão a tomar empréstimos e a forma pela qual adquirem a mercadoria vendida, em Cascavel, no total, a maioria dos entrevistados (71%) não se mostra disposta a recorrer a (novos) empréstimos. Detalhando, 86,2% dos feirantes que compram a sua mercadoria à vista não tomariam empréstimos, da mesma forma que 91,7% dos que compram parte de sua mercadoria à vista e parte a prazo, “no apurado”, não querem endividar-se (Tabela 35). A maior propensão a contrair empréstimos está entre metade dos entrevistados que produzem a mercadoria que vendem; em seguida, estão os que utilizam a compra a prazo de alguma forma, seja totalmente “no apurado”, (42,9%), seja com algum tipo de documento formalizando a transação (40%), talvez por estarem mais acostumados com dívidas.

**Tabela 35 - Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel segundo a sua propensão a fazer empréstimos e a principal forma de pagamento dos produtos comercializados na feira (%) (2008).**

Forma de pagamento	Tomaria empréstimos?		Total
	Não	Sim	
1. Não se aplica, produz mercadoria vendida	50,0	50,0	100,0
2. Compra à vista, acerto verbal	86,2	13,8	100,0
3. Compra a prazo, com vale, cheque pré-datado ou boleto bancário	60,0	40,0	100,0
4. Compra “no apurado”, paga depois que vende	57,1	42,9	100,0
5. Compra parte à vista, parte a prazo, “no apurado”	91,7	8,3	100,0
6. Compra parte à vista e parte a prazo, com vale, cheque pré-datado	75,0	25,0	100,0
<b>Total</b>	<b>71,0</b>	<b>29,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Em Ocara, a situação é semelhante: no total, a maioria não recorreria a (novos) empréstimos (63,6%) (Tabela 36). Dentro desse grupo, está a totalidade dos que compram parte à vista, parte a prazo, “no apurado”, seguidos de três quartos dos feirantes que compram a mercadoria totalmente “no apurado”; no entanto, chama atenção o fato de 42,9% dos entrevistados que compram sua mercadoria à vista, o que representa a maioria, serem o grupo mais propenso a pedir financiamentos.

**Tabela 36 - Distribuição de frequência dos feirantes de Ocara segundo a sua propensão a fazer empréstimos e a principal forma de pagamento dos produtos comercializados na feira (%) (2008).**

Forma de pagamento	Tomaria empréstimos?		Total
	Não	Sim	
1. Compra à vista, acerto verbal	57,1	42,9	100,0
2. Compra a prazo, com vale, cheque pré-datado ou boleto bancário	66,7	33,3	100,0
3. Compra “no apurado”, paga depois que vende	75,0	25,0	100,0
4. Compra parte à vista, parte a prazo, “no apurado”	100,0	0,0	100,0
<b>Total</b>	<b>63,6</b>	<b>36,4</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Na Tabela 37, ilustra-se a correlação entre a propensão a realizar empréstimos e os indicadores selecionados nos dois municípios. De acordo com os coeficientes calculados, a única variável significativa para Cascavel é a idade; para Ocara, são significantes a experiência de

feirante, a participação em associações e a crença em concorrência fora da feira (Tabela 37). A idade não seria um critério “bancário” para a concessão de empréstimo, mas um pré-requisito legal, pois o feirante deve ser maior de 18 anos para requerê-lo. Já a experiência pode ser um diferencial para a aprovação ou não de um pleito de financiamento por parte de uma instituição financeira; a participação em associações (ou sindicatos) pode ser um requisito obrigatório para algumas solicitações de empréstimos, como o Pronaf; e a crença na concorrência poderia ser apenas um balizador para a instituição financeira na análise de uma solicitação de financiamento.

**Tabela 37 - Coeficientes de correlação de Pearson e Spearman entre a propensão a realizar empréstimos e alguns indicadores dos feirantes de Cascavel e de Ocara.**

Indicadores	Cascavel		Ocara	
	Coefficiente	Significância	Coefficiente	Significância
Renda mensal obtida na feira (P)	-0,005	0,961	0,075	0,741
Escolaridade (P)	0,085	0,401	0,278	0,210
Anos de experiência (P)	-0,028	0,786	-0,419	0,052**
Idade (P)	-0,243	0,015*	-0,291	0,189
Participação em associações (S)	0,150	0,882	0,498	0,018*
Crê em concorrência fora da feira (S)	-0,067	0,508	-0,498	0,018*
Prática de atividade extra feira (S)	-0,140	0,166	0,041	0,856

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Notas: (P) – Coeficiente de Pearson, utilizado para variáveis intervalares; (S) – Coeficiente de Spearman, utilizado para variáveis categóricas; (\*) Correlação significativa a 5%; (\*\*) Correlação significativa a 10%.

Entre os motivos para não se recorrer a empréstimos, os mais citados entre os feirantes, em Cascavel, principalmente pelos que lidam com hortifrutigranjeiros, são: ter medo de bancos, não gostar de dever e não precisar (Tabela 38).

Em Ocara, os feirantes entrevistados apontaram o fato de não gostar de dever como maior motivo para não recorrer a empréstimos, com 35,7%. Assim como em Cascavel, os que mais alegaram essa razão foram os feirantes de hortifrutigranjeiros.

**Tabela 38 - Distribuição de frequência dos feirantes de Cascavel e de Ocara segundo os motivos de não se fazerem empréstimos (%) (2008).**

Motivos	Municípios	
	Cascavel	Ocara
1. Juros altos	15,5	14,3
2. Não tem com que pagar	12,7	7,1
3. Já tem outras dívidas	8,5	14,3
4. Medo de bancos/de não poder pagar	19,7	21,4
5. Não gosta de dever	19,7	35,7
6. Não precisa	19,7	7,2
7. Sem motivo especial	4,2	0,0
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa direta (2008)

Diante do exposto, conclui-se que, em Cascavel, o feirante que estaria mais disposto a pedir financiamento seria o que comercializa com hortifrutigranjeiros, carne suína/criação ou peixe/frutos do mar e que, quando não é o produtor, compra sua mercadoria de produtores não parentes/agricultores ou intermediários de fora do município, pagando “no apurado”. Em Ocara, o feirante mais propenso a solicitar financiamento, de acordo com os dados pesquisados, é o que negocia com animais vivos ou peixe, comprando sua mercadoria de intermediários (seja de dentro ou de fora do município) e pagando-a à vista.

### 6.8 Análise de agrupamento – Segmentação dos feirantes de Ocara e de Cascavel

As análises comparativas dos feirantes de Ocara (município menos desenvolvido) e de Cascavel (município mais desenvolvido), foco do objetivo específico “a” do item 2, demonstraram que o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) não é uma variável com bom poder discriminatório dos dois grupos<sup>25</sup>. Foram observadas muitas semelhanças entre eles, o que se revelou na ausência de diferença significativa nos testes estatísticos realizados para as seguintes variáveis: idade, escolaridade, experiência, motivo para trabalhar na feira, participação em outras feiras, produto vendido, número de ajudantes, forma de governança, forma de fixação dos preços de venda dos produtos, margem média de lucro e percentual de feirantes que tomou empréstimo. Esse fato levou à opção de realizar uma análise de *cluster* (agrupamento) com o

<sup>25</sup> Vale frisar que isso não quer dizer que o IDH seja uma medida com problemas de concepção teórica, apenas que a distinção de municípios feita com base nesse índice não revelou diferenças significativas entre os grupos de feirantes.

objetivo de melhor segmentar os feirantes em grupos distintos, mas homogêneos em seu interior (conforme proposto no mesmo item 2, alínea “a”), o que permite, por exemplo, o conhecimento de suas necessidades específicas e o direcionamento de políticas que atendam as suas prioridades.

#### 6.8.1 Definição do número de *clusters*

A análise de agrupamento foi realizada com o algoritmo aglomerativo *two-step*, adotando para a determinação do número de *clusters*, o critério de informação bayesiana, *Bayesian Information Criterion* (BIC) e a razão da distância<sup>26</sup>. O menor valor de BIC (4.687,651) e a máxima razão da distância (2.094) apontam para a identificação de dois *clusters* de feirantes, conforme Tabela 39.

**Tabela 39 – Auto-Agrupamento**

No. de <i>clusters</i>	Critério Schwarz-Bayesian (BIC)	BIC Variação <sup>a</sup>	Taxa de Variação BIC <sup>b</sup>	Razão de medidas de distância <sup>c</sup>
1	4.777,674			
2	4.687,651	-90,023	1,000	2,094
3	4.837,258	149,607	-1,662	1,106
4	5.007,797	170,539	-1,894	1,059
5	5.189,339	181,542	-2,017	1,273
6	5.411,022	221,683	-2,463	1,047
7	5.639,304	228,282	-2,536	1,310
8	5.900,808	261,504	-2,905	1,005
9	6.162,800	261,992	-2,910	1,060
10	6.430,801	268,001	-2,977	1,008
11	6.699,583	268,781	-2,986	1,242
12	6.987,812	288,229	-3,202	1,022
13	7.277,792	289,980	-3,221	1,024
14	7.569,650	291,858	-3,242	1,012
15	7.862,394	292,745	-3,252	1,030

Notas: a. as variações são dos números de *clusters* prévios na tabela;

b. as razões de variação são relativas à variação para a solução de dois *clusters*;

c. as razões de medidas de distância baseiam-se no número corrente contra o número prévio de *clusters*.

<sup>26</sup> Foram realizados os seguintes procedimentos para verificar a validade dos pressupostos da análise de *cluster*: a) independência entre as variáveis – correlação bivariada, coeficiente de Pearson para variáveis intervalares e teste Phi para variáveis categóricas; b) distribuição normal para variáveis intervalares; teste Kolmogorov-Smirnov e distribuição multinormal para variáveis categóricas através do teste qui-quadrado.

Dos 122 feirantes pesquisados, 9 foram excluídos, por conterem características que não permitiram agrupamento em nenhum dos *clusters*. Dos 113 casos válidos, 54 (47,8%) estão no *cluster 1* e 59 (52,2%) no *cluster 2*. A Tabela 40 apresenta a distribuição percentual dos feirantes em cada *cluster* de acordo com o município em que a feira está localizada. O *cluster 1* é formado basicamente pelos feirantes de Cascavel, apenas um feirante de Ocara está inserido neste grupo. No *cluster 2*, observa-se a participação de feirantes dos dois municípios. A maioria dos feirantes de Cascavel está agrupada no *cluster 1* (57,6%) enquanto 95,2% dos feirantes de Ocara encontram-se no *cluster 2*.

**Tabela 40 - Distribuição dos *clusters* segundo a localização da feira**

<i>Cluster</i>	Cascavel		Ocara	
	Frequência	%	Frequência	%
1	53	57,6	1	4,8
2	39	42,4	20	95,2
Combinado	92	100,0	21	100,0

Fonte: Pesquisa direta (2008)

### 6.8.2 Caracterização dos segmentos de feirantes

Na Tabela 41, analisa-se o perfil dos grupos de feirantes de acordo com as variáveis intervalares adotadas no estudo. Na primeira parte da tabela, constam as médias das variáveis em cada *cluster* e, na segunda, o resultado do teste t de Student, dados não pareados para comparação de médias<sup>27</sup>. O teste t de Student mostrou que há diferença significativa entre as médias das variáveis intervalares dos dois grupos num nível de confiança de 10%. No *cluster 1*, observa-se que os feirantes são mais velhos e têm maior experiência no trabalho da feira. A renda média mensal apurada na feira desse grupo é 2,53 vezes a renda dos feirantes no *cluster 2*. A renda total também varia em intensidade semelhante, sendo 2,18 vezes maior. Da mesma forma, a participação da renda da feira na renda total do feirante é maior para o *cluster 1* que para o *cluster 2*, o que não é surpresa se considerada a distribuição dos *clusters* segundo a localização da feira (Tabela 40). A margem de lucro para o *cluster 1* também é o dobro da conseguida pelo segundo.

A diferença dos percentuais dos clientes que compram para pagar depois também é significativa entre os dois *clusters*, ao contrário do que era verificado quando medida entre municípios, com vantagem para o *cluster 2*, com apenas 10% dos clientes pagando “no fiado”. Neste *cluster*, em média, os feirantes têm melhor escolaridade e mais ajudantes ao seu dispor.

**Tabela 41 – Médias das variáveis intervalares adotadas e testes para os *clusters* 1 e 2**

Variáveis	Médias		Teste t de Student	
	Cluster 1	Cluster 2	Estatística	Significância
Idade (anos)	49,3	40,5	3,575	0,001*
Anos de escolaridade	3,8	5,0	-1,781	0,078**
Anos de trabalho na feira	19,7	12,3	3,126	0,002*
Número de ajudantes	0,3	1,0	-3,547	0,001*
Margem de lucro (%)	26	31	-1,667	0,099**
Valor apurado na feira (R\$)	6.128,89	2.426,19	3,186	0,002*
% de clientes que compra a prazo	21	10	3,475	0,001*
Renda total do feirante (R\$)	6.596,67	3.032,51	3,011	0,004*
Participação da renda da feira na renda total do feirante (%)	89,9	78,5	2,700	0,008*

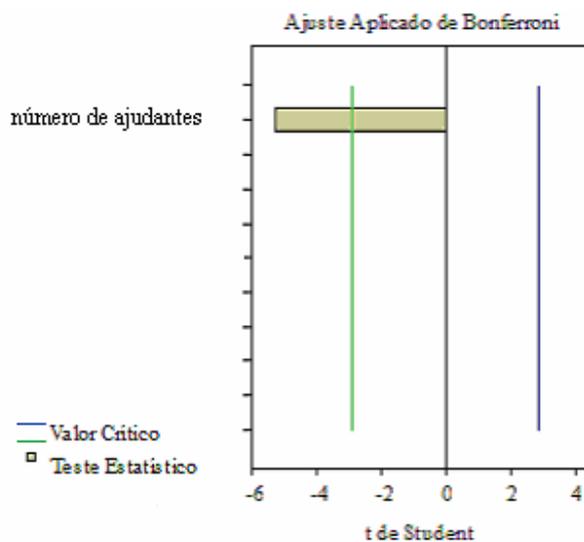
Fonte: Pesquisa direta (2008)

Nota: (\*) Diferença significativa a 1%; (\*\*) Diferença significativa a 10%

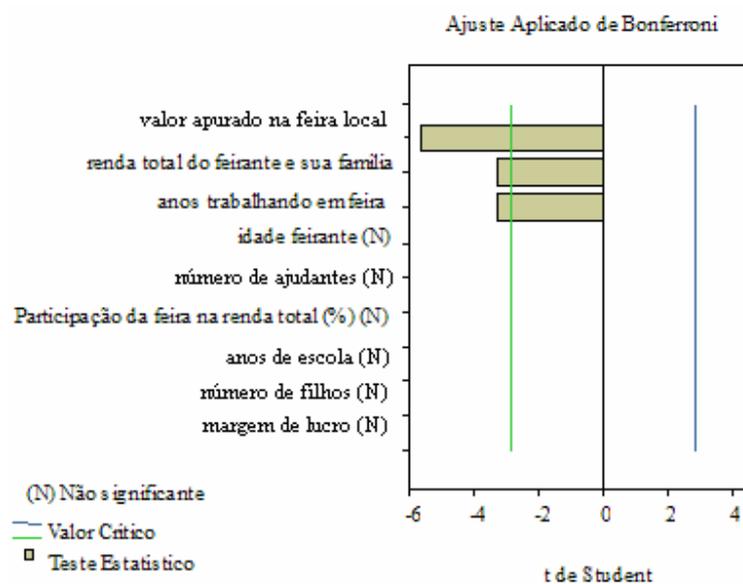
Apresentam-se nos gráficos 1 e 2 as variáveis intervalares significantes em cada um dos *clusters*, em um diagrama de ajuste aplicado de Bonferroni. No *cluster 1*, a única variável intervalar significativa (cujo valor t de Student ultrapassa o valor crítico) é o número de ajudantes por feirante, enquanto, para o *cluster 2*, são significantes o valor apurado da feira local, a renda total do feirante e sua família e o número de anos trabalhando em feira.

<sup>27</sup> Para a realização deste teste foram verificados os pressupostos de normalidade por meio do teste Kolmogorov\_Smirnov e de homocedasticidade por meio do teste de Levene.

**Gráfico 1 - Variáveis intervalares significantes no *cluster 1***



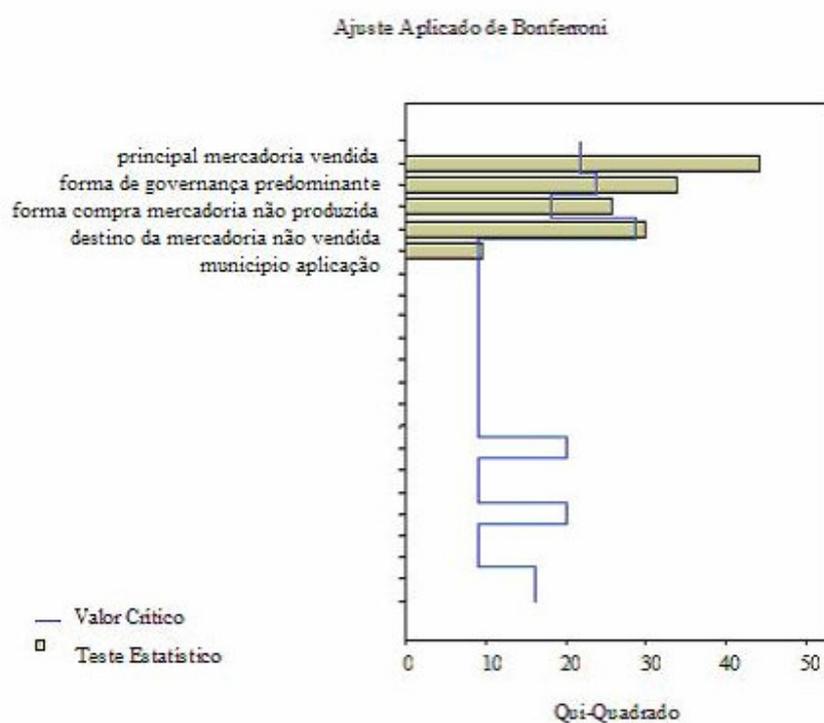
**Gráfico 2 - Variáveis intervalares significantes no *cluster 2***



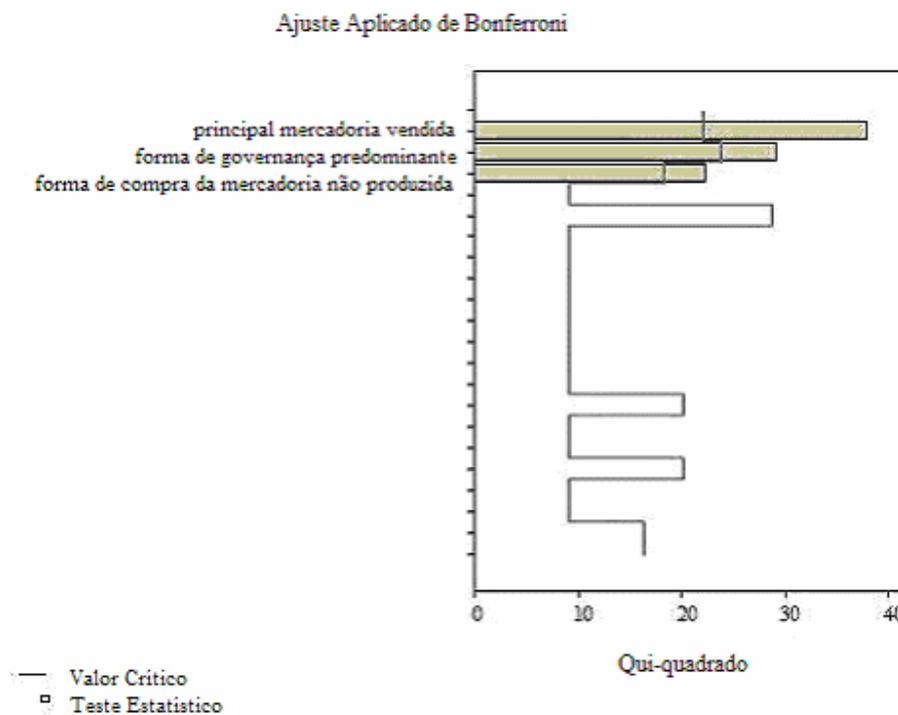
São apresentadas nos Gráficos 3 e 4 as variáveis categóricas significativas no *cluster 1*. Como pode ser verificado, o tipo de mercadoria vendida, a forma de governança predominante,

a forma de compra da mercadoria, o destino dado às mercadorias não vendidas e a localização da feira são as variáveis significantes (cujos valores ultrapassam as linhas de valores críticos demarcadas pelo teste do qui-quadrado) nesse *cluster*. Quanto ao *cluster 2*, o tipo de mercadoria vendida, forma de governança predominante e a forma de compra da mercadoria são as variáveis significantes.

**Gráfico 3 - Variáveis categóricas significantes no *cluster 1***



**Gráfico 4 - Variáveis categóricas significantes no *cluster 2***

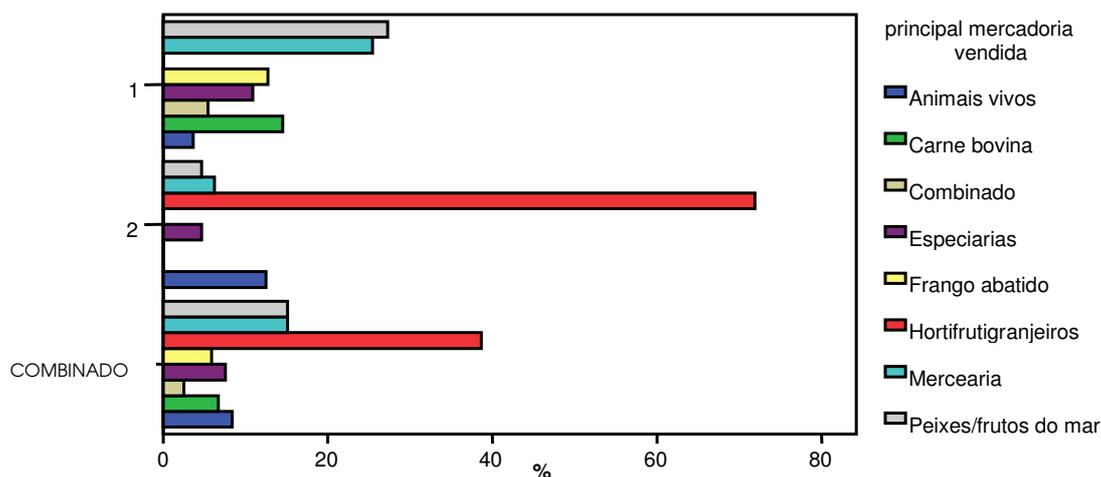


Apresentam-se nos gráficos a seguir as distribuições das variáveis categóricas mais importantes na diferenciação dos dois *clusters* formados, consideradas significantes nos diagramas de Bonferroni anteriormente abordados. As tabelas de distribuição de frequência das 20 variáveis categóricas analisadas encontram-se no Apêndice.

As principais mercadorias comercializadas no *cluster 1* são peixes e produtos de mercearia, seguidos pela carne bovina, frango abatido e especiarias. Vale dizer que, assim como no *cluster 1* não há nenhum feirante comercializando hortifrutigranjeiros, no 2, não existem comerciantes de frango abatido e de carne bovina.

De acordo com o teste Phi, houve confirmação da diferença significativa quanto ao tipo de mercadoria comercializada em cada *cluster* (Phi = 0,862 e sig = 0,000).

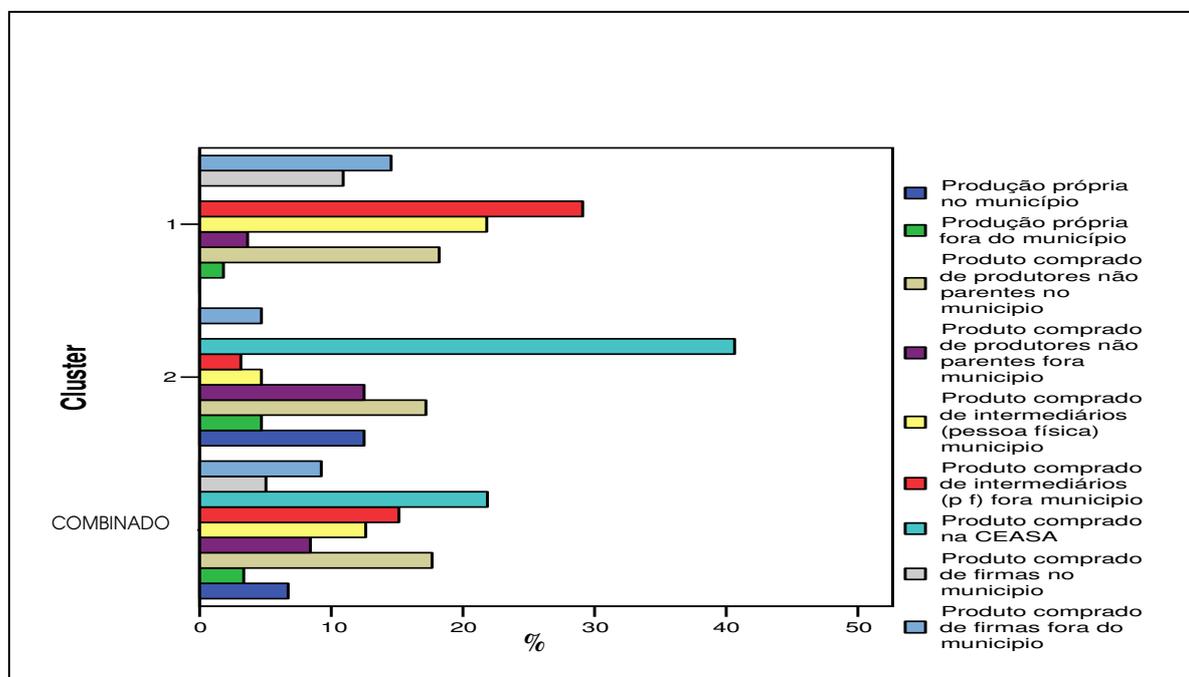
**Gráfico 5 - Distribuição das principais mercadorias comercializadas em cada *cluster***



Quanto à forma de governança predominante, a mais comum no *cluster 1* é a compra de intermediários (pessoa física) de fora do município onde se realiza a entrevista, também existente no *cluster 1*, enquanto a mais freqüente no *cluster 2* é a compra da mercadoria na Ceasa.

Essa forma de governança não existe no *cluster 1*, da mesma forma que a produção própria no município da entrevista. Já no *cluster 2*, não existe a forma de governança em que a mercadoria é comprada de produtores não parentes no município. O teste Phi realça esses contrastes: houve diferença significativa quanto à origem das mercadorias comercializadas em cada *cluster* (forma de governança predominante) ( $\Phi = 0,772$  e  $\text{sig} = 0,000$ ).

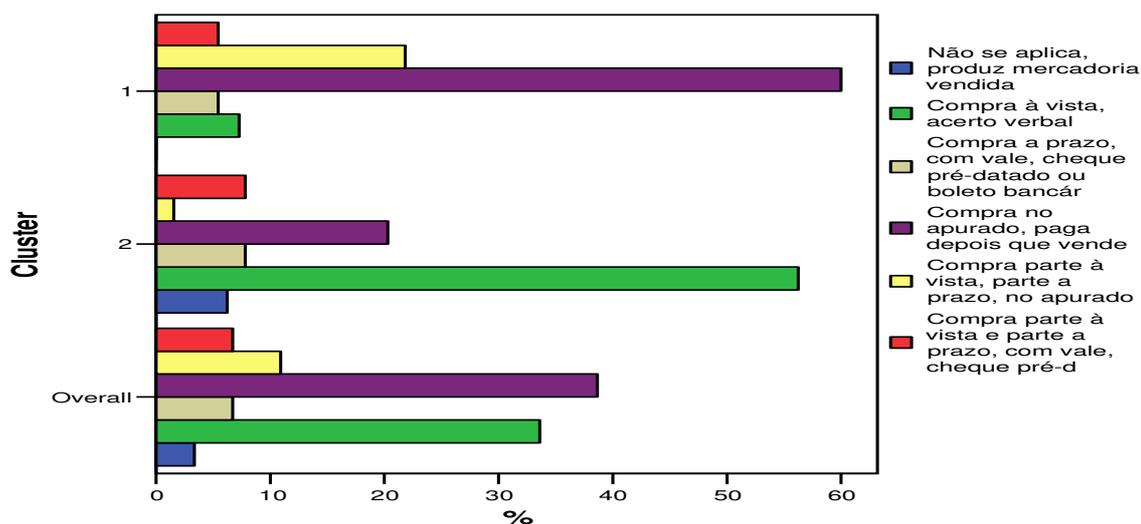
**Gráfico 6 - Distribuição da origem das principais mercadorias comercializadas em cada *cluster***



Quanto à forma de pagamento da mercadoria (não produzida) por parte do feirante, a mais freqüente no *cluster* 1 foi a da compra “no apurado”. Em contrapartida, no *cluster* 2, com percentual semelhante, encontram-se os feirantes que compram à vista.

A exemplo do que ocorre com a origem da mercadoria, não existe no *cluster* 1 a produção própria, dentro do município de origem, da mercadoria vendida. As formas de pagamento comuns aos dois *clusters* têm percentuais bastante díspares, o que se confirma com o teste Phi, que acusou diferença significativa quanto à forma de pagamento da mercadoria comercializada em cada *cluster* (Phi = 0,648 e sig = 0,000).

**Gráfico 7 - Distribuição da forma de pagamento das mercadorias adquiridas para a comercialização na feira em cada *cluster***

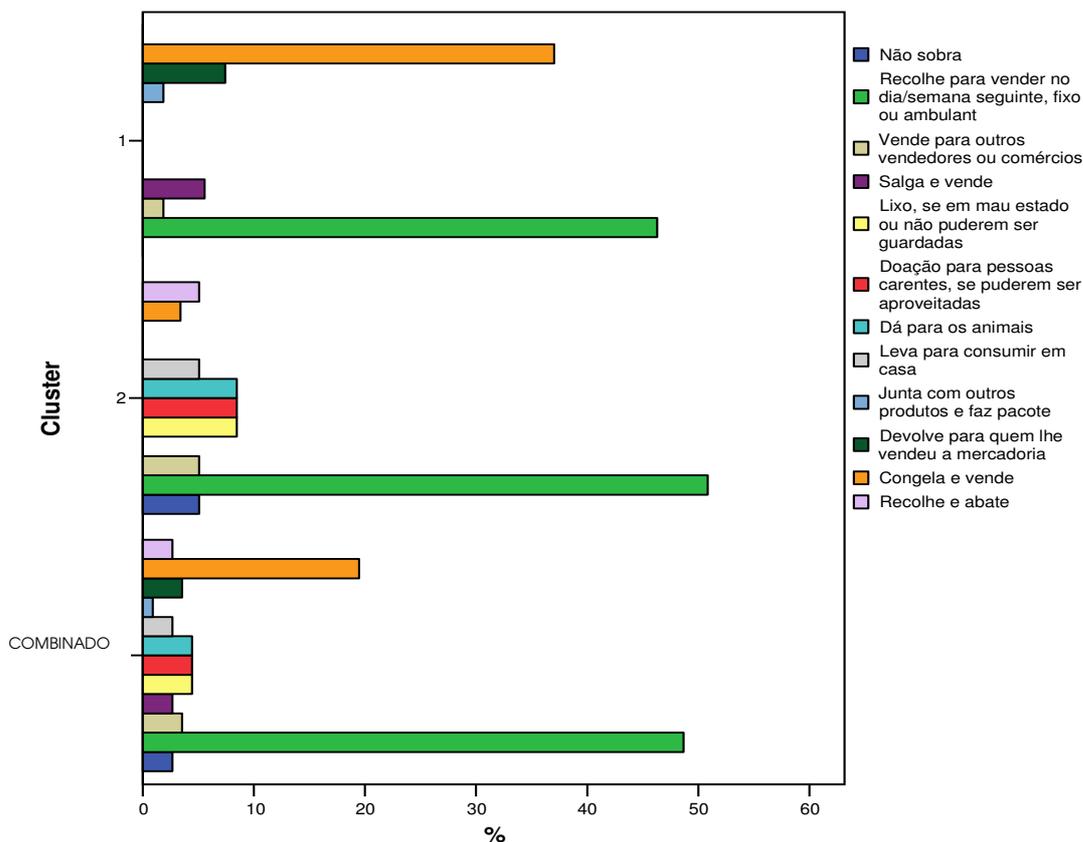


Realiza-se no Gráfico 8 a distribuição percentual do destino que é dado à mercadoria não vendida. É muito comum, nos dois *clusters*, em percentuais superiores a 40%, o recolhimento das mercadorias para a venda no dia ou na semana seguinte, de forma fixa ou ambulante, usando carros para vender em pequenas cidades cujo comércio seja mais fraco ou na zona rural.

O congelamento para a venda no dia seguinte também é muito empregado pelos feirantes do *cluster* 1, talvez pelo fato de a maioria dos integrantes desse grupo ser de Cascavel (mais do que 30%). No *cluster* 2, esse destino é menos freqüente. A doação para pessoas carentes, animais, descarte no lixo e recolhimento para o abate foram observados somente no *cluster* 2, enquanto devolver a mercadoria para quem vendeu ao feirante e juntar com outros produtos e fazer pacote são exclusividade do *cluster* 1. Essa é uma forma de minimizar perdas adotada pelos feirantes que lidam com especiarias ou hortifrutigranjeiros.

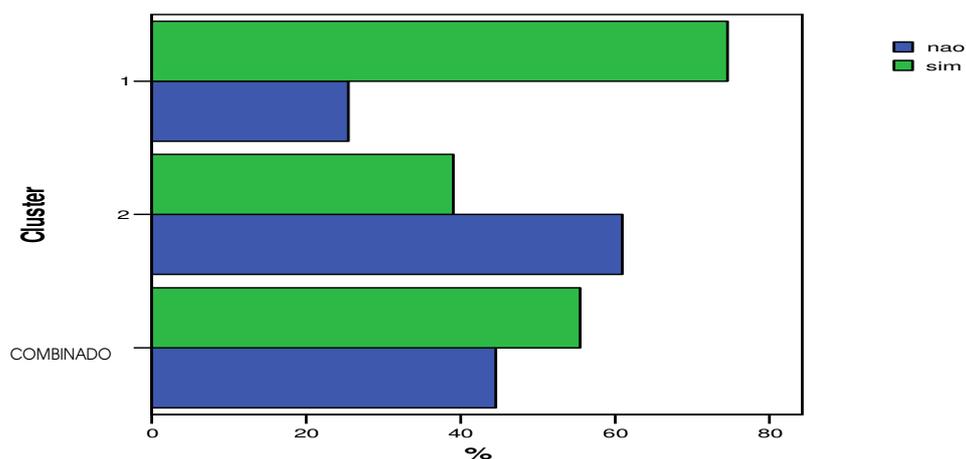
De acordo com o teste Phi houve diferença significativa quanto ao destino dado às mercadorias não comercializadas em cada *cluster* (Phi = 0,652 e sig = 0,000).

**Gráfico 8 - Distribuição do destino das mercadorias não comercializadas em cada *cluster***



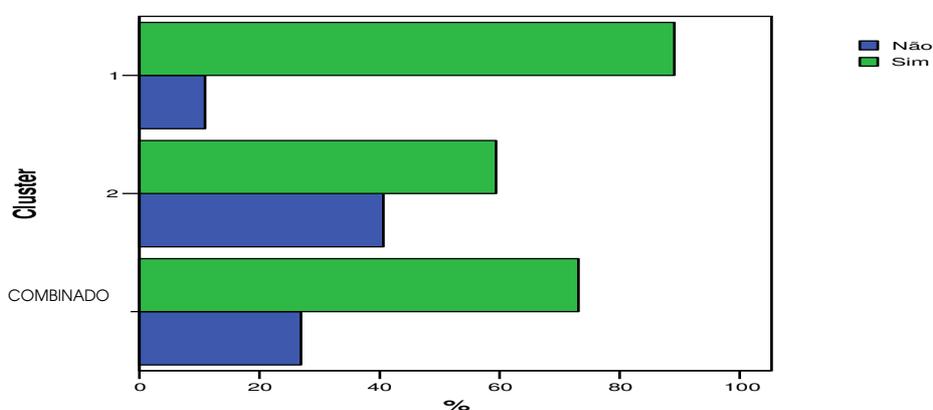
Ilustra-se, no gráfico a seguir, para feirantes dos dois *clusters*, a compra ou não da mercadoria a prazo. O pagamento a prazo tem frequência bem mais expressiva no *cluster* 1, que é formado, em sua maioria, pelos feirantes de Cascavel e tem formação oposta à do *cluster* 2, cujos feirantes preferem comprar à vista. De acordo com o teste Phi, houve diferença significativa quanto à aquisição de mercadorias a prazo em cada *cluster* (Phi = -0,386 e sig = 0,000).

**Gráfico 9 - Distribuição dos feirantes segundo a aquisição de mercadorias pagas a prazo em cada *cluster***



Com relação à percepção pelos feirantes se têm ou não apoio para trabalhar na feira, demonstra-se, no gráfico a seguir, a tendência inversa ao anterior para os dois *clusters*, e não é surpresa o fato de o primeiro ter uma percepção muito maior quanto à existência de apoio para a atividade na feira que o segundo, já que a maioria que está no *cluster* 1 procede de Cascavel, onde o apoio do poder público à feira é visível. A diferença de resultados é significativa, o que se confirma no teste Phi ( $\Phi = 0,262$  e  $\text{sig} = 0,005$ ).

**Gráfico 10 - Percentual de feirantes que têm apoio para trabalhar na feira em cada *cluster***



## 7 CONCLUSÕES E SUGESTÕES

As hipóteses de trabalho foram apenas em parte comprovadas. A primeira está verdadeira: as transferências governamentais representam menos de 25% da composição da renda mensal do feirante (apenas 6,1%) em Cascavel, e os rendimentos do feirante oriundos da feira do município foram maiores que 50%; mas a segunda, não: em Ocara, a renda mensal do feirante com a feira livre do município supera os 50% (63,2%); já a renda advinda de transferências não alcança os 10%, quando se imaginava que seria maior que 25% pelo município ser mais pobre. As transferências governamentais não são tão representativas na composição da renda de quem vive da feira, em Ocara, embora o percentual dos feirantes entrevistados que declararam recebê-las o seja. É provável que o fato de os feirantes possuírem o perfil para receber as transferências não tenha relação direta com o peso que a renda da feira tem na sua renda mensal.

Os feirantes foram caracterizados para os dois municípios: são homens em sua grande maioria, os de Cascavel são mais velhos e têm mais experiência no ofício, o nível de escolaridade, em ambos municípios, é baixo, e o que os levou a vender na feira foi a falta de emprego, desemprego ou necessidade; os feirantes de Ocara saem mais do município para participar de outras feiras, em razão de a feira deste município ser semanal e de a renda da feira ser mais baixa; a maioria dos feirantes entrevistados, nos dois municípios, vende hortifrutigranjeiros; é bem maior a quantidade de feirantes em Ocara que possui transporte próprio para mercadoria, e os principais concorrentes citados em ambos municípios foram mercearias e supermercados. No entanto, não se pode dizer que essas feiras não reflitam os hábitos alimentares locais, pois são vendidos produtos que se fazem presentes à mesa de todos os brasileiros, e os produtos típicos da região não foram encontrados em razão da sazonalidade.

Com relação à forma de compra e venda dos produtos a serem comercializados pelos feirantes, os de Ocara compram preferencialmente à vista, enquanto os de Cascavel, “no apurado”. A condição socioeconômica dos feirantes entrevistados, em média, é razoável, e, sendo predominantemente comerciantes, não têm que dividir seu tempo entre o comércio e a produção, permitindo a especialização em uma só atividade.

Os fatores que podem influenciar a forma de governança das transações dos feirantes na aquisição dos produtos agropecuários vendidos são: a) o tipo de produto comercializado; b) a proximidade da Ceasa, em Fortaleza (que pode ser apontada como a principal origem dos hortifrutigranjeiros vendidos); c) as limitadas condições de clima e de solo para cultivo de produtos agropecuários nos dois municípios; d) a existência de intermediários ou firmas dentro ou fora do município; e) a condição socioeconômica do feirante e; f) as facilidades de compra de mercadoria. Ser produtor e desejar comercializar sua produção foi o motivo que menos levou os feirantes à feira; conseqüentemente, é baixo o percentual da forma de governança “produção própria”, verificado nas feiras pesquisadas. A predominância de comerciantes na feira explica a grande procura pela Ceasa para a aquisição dos produtos, especialmente dos hortifrutigranjeiros.

Mas o fato de a grande maioria dos feirantes serem comerciantes, e não produtores rurais, não inviabilizou o trabalho nem desqualifica os resultados alcançados. Ao contrário, leva à reflexão sobre o que fazer para a produção da agricultura familiar alcançar os mercados locais, já que a feira é um canal de distribuição de livre acesso. Nesse caso, pode ser necessária a intervenção de órgãos governamentais, como prefeituras, Ematerce e BNB, já que o problema não envolve apenas financiamento, mas articulação com os produtores familiares, feirantes e até mesmo consumidores, para incentivar a comercialização de produtos agropecuários nativos de cada município.

As condições edafo-climáticas semelhantes (embora um pouco piores em Ocara) não favorecem o plantio de determinados produtos agrícolas, sendo mais barato trazê-los de outras regiões, até mesmo de outros estados, como no caso de algumas frutas (abacaxi, laranja, maçã, mamão, melão) e grãos (arroz, feijão). O mesmo vale para a carne, principalmente a bovina, que vem do Maranhão e de Goiás, sendo restrita a época do ano em que se tem carne originária de gado cearense.

O peso da renda mensal obtida na feira na renda total dos feirantes é maior em Cascavel, o que sugere que os feirantes de lá são “profissionais da feira”, já que a maioria não tem outra atividade. E também, em Cascavel, os rendimentos oriundos da feira têm concentração

percentual maior na faixa salarial mais alta, ao contrário de Ocara, onde os rendimentos oriundos da feira têm concentração percentual maior nas faixas salariais mais baixas. Essa diferença está relacionada com o tipo de produto vendido: em Ocara não há venda de carnes nem de frango abatido, que são produtos mais caros que os hortifrutigranjeiros e as especiarias.

O nível organizacional dos feirantes é baixo nos dois municípios: eles ainda têm pouca consciência da necessidade de se associarem, e o relacionamento limita-se à formação de grupos para rateio de despesas como frete ou trocas de favores (como empréstimo de mercadoria para suprir uma necessidade imediata ou dinheiro trocado). O nível de capital social é baixo, e parece faltar interesse na formação de uma associação para reivindicar os seus direitos. Se tal mentalidade mudasse, poderiam conseguir negociar melhorias mais rapidamente com o poder público, evitando a conduta assistencialista de esperarem tudo do governo. A intervenção governamental para gerar o desenvolvimento local é condição necessária, mas não suficiente para a geração de melhorias. Os feirantes também precisam articular-se no sentido de buscar soluções para os seus problemas.

A caracterização do tipo de feirante mais propenso a solicitar empréstimos foi realizada parcialmente, já que as variáveis envolvidas nessa caracterização não foram consideradas significativas pela análise de *cluster*. Para essa finalidade, adequar-se-ia mais, em Cascavel, o feirante que comercializa hortifrutigranjeiros, carne suína/criação ou peixe/frutos do mar e que, se não for produtor, compra sua mercadoria de produtores não parentes/agricultores ou intermediários de fora do município, pagando “no apurado”. Para Ocara, seria o que vende animais vivos ou peixe, comprando à vista sua mercadoria de intermediários, do município ou não.

Foram descritos também os principais problemas enfrentados pelos feirantes em cada um dos municípios. A feira de Ocara necessita de uma atenção maior que a atualmente dispensada. Embora o poder público de lá pareça consciente do valor que tem a feira para o lugar, faltam itens básicos, como pontos de água e banheiros, o que se constituiu na maior reclamação por parte dos feirantes, que ficam sem condições de higiene mínima para trabalho, com o

agravante de negociarem na feira produtos altamente perecíveis, como peixe fresco e cheiro verde.

O curto horizonte de planejamento das administrações municipais impede ações de melhoria contínua para as feiras, e as eleições vindouras podem pôr em cheque os planos da atual administração de Ocara de mudar a feira para um lugar com infra-estrutura adequada. No entanto, a instalação de duas ou três pias, a construção de dois banheiros públicos e a colocação de pontos de eletricidade, também necessários para alguns tipos de venda, não exigiriam altos custos, podendo ser executadas antes do pleito em outubro, e não implicariam grande prejuízo com uma mudança. É válido observar que os banheiros serviriam caso o local atual da feira voltasse a ser utilizado para parques de diversão e festas. Numa praça vizinha à Igreja Matriz, até existem banheiros há muito tempo fechados, que poderiam ser reativados e reformados, se necessário. Seriam melhorias simples, mas fundamentais quando não se tem o básico.

Atendidas as necessidades mínimas da feira, o poder público poderia pensar em obras maiores, como a construção de um mercado público, a exemplo do que existe em Cascavel, para colocar os feirantes numa estrutura adequada, onde ficassem protegidos do sol e da chuva, com algum apoio (vigilância noturna, guarda volumes, etc.) e as mercadorias tivessem condições higiênicas adequadas para a sua comercialização, vendidas em bancas padronizadas.

Cascavel já possui uma infra-estrutura grande para a realização de sua feira, que, inclusive, permite à boa parte dos feirantes trabalharem todos os dias. Para os que vendem no galpão de hortifrutigranjeiros, boxes de frango abatido e de carnes, é uma oportunidade de ter uma renda melhor que a dos que não podem contar com esse apoio, como em Ocara; uma renda melhor faz com que eles dependam menos de transferências governamentais, capital de terceiros, do trabalho em outras feiras, de vendas ambulantes e de atividades extra feira, fazendo com que a participação da renda da feira na renda mensal total seja maior. Ainda assim, essa feira pode ser melhorada, começando pela manutenção de itens básicos, como banheiros, que, apesar da limpeza executada pela Prefeitura, ainda carecem de muito cuidado. Seria desejável o reparo das pias, vasos e tubulações danificadas, bem como a colocação de cestos de lixo dentro e fora das bancas e reparo das torneiras quebradas ao longo da área ocupada pela feira.

Alguns equipamentos de uso dos feirantes (mas de propriedade da prefeitura) no mercado do peixe, como tábuas de cortar carne em péssimo estado de conservação, precisariam ser substituídas. A instalação de ventiladores onde eles não existem, como nesse local, seria desejável. A instalação de equipamentos de refrigeração para armazenamento do peixe e de frutos do mar, não vendidos no dia, reduziria o custo para muitos feirantes e o oportunismo de alguns consumidores e poderia ser alvo de políticas de financiamento do BNB, via CrediAmigo ou financiamento convencional. Esse processo poderia ter intermediação da prefeitura e seria mais fácil se houvesse uma associação de feirantes com que se pudesse negociar.

A padronização das bancas para outros produtos, como confecções, melhoraria o aspecto visual da feira e facilitaria a organização. Os corredores de passagem de pessoas e mercadorias, em alguns pontos, poderiam ser desobstruídos, para facilitar a circulação de pessoas, principalmente aos sábados. A colocação de iluminação noturna em espaços em que ela se faça necessária e o reforço no policiamento também seriam medidas bem acolhidas pelos feirantes e pelo público freqüentador.

A prefeitura poderia pensar na estruturação da feira dos animais, reformando os banheiros fechados e colocando vigilância, atualmente realizada pelos próprios feirantes que residem próximo ao local. Em conjunto com os feirantes, a prefeitura poderia buscar soluções que facilitassem a limpeza do mercado de abastecimento, onde são vendidos grãos e artigos de mercearia. As mercadorias, em sua maioria, não são colocadas em estrados que impeçam o contato com o chão, assim dificultando a limpeza e facilitando a proliferação de insetos e roedores.

A vigilância noturna dos galpões de venda de produtos de mercearia e de hortifrutigranjeiros precisa ser mais efetiva, dadas as queixas de roubo ouvidas na pesquisa. Feirantes da parte de mercearia, no galpão de abastecimento, sugeriram grades que pudessem ser fechadas no fim do dia de trabalho, o que reduziria ou mitigaria as ocorrências. Os órgãos envolvidos na organização da feira poderiam também mediar conflitos envolvendo alocação de feirantes que quisessem começar a vender, em pontos próprios ou alugados, e verificar, ouvindo feirantes, Demutran e Polícia Rodoviária, problemas na fiscalização do trânsito, já que muitos se

queixam de que ela é excessiva sobre veículos de transporte de pessoas e animais, prejudicando o fluxo de pessoas e a realização de negócios na feira.

Cumprindo a promessa de construir um estacionamento próximo à feira e de padronizar bancas da parte de confecção, a prefeitura dará um importante passo para ampliar as melhorias na feira de Cascavel e para torná-la mais atrativa aos feirantes, consumidores do município e de fora e turistas. Todas as sugestões poderiam ser executadas pelo poder público, mas, na maioria delas, é fundamental a colaboração dos feirantes, que poderiam ter mais voz por meio de uma associação.

Como possibilidade de novos estudos sobre as feiras, é possível tentar replicá-lo em municípios mais distantes de Fortaleza, na região do Cariri ou no sertão dos Inhamuns, onde possam conseguir-se resultados diversos dos obtidos, já que se tratam de regiões aparentemente mais distantes de grandes centrais de abastecimento, procurando, em casos semelhantes ao de Cascavel e de Ocara, aprofundar-se no estudo das causas de não haver ou de haver uma reduzida produção própria comercializada na feira. Pode-se pensar também em levantar o volume monetário movimentado pela feira do município, que é um dado inexistente nas duas prefeituras pesquisadas e uma informação de interesse para o poder público e instituições financeiras.

Outra possibilidade de pesquisa relacionada é a investigação do quanto a feira incrementa o movimento do comércio em sua vizinhança, no dia de sua ocorrência. Em Cascavel isso poderia ser realizado tomando-se como referência o sábado, em contraste com os outros dias da semana, já que lá, todo dia, há feira. Pode-se considerar, também, em futuras pesquisas, a inclusão do consumidor, o que permitirá a ampliação das análises realizadas nesse estudo para o feirante e dará outra dimensão ao tema, afinal, a feira existe porque há quem compre.

É importante frisar também a inexistência de uma política nas esferas federal e estadual voltada para as feiras: em razão de elas serem encaradas como eventos locais, que acontecem dentro dos limites territoriais do município, fica a cargo das prefeituras que se interessam pelo assunto elaborar políticas voltadas para suas feiras, a exemplo do que tem feito a prefeitura de uma capital nordestina, desde 2006, pondo em prática um programa de revitalização

de feiras livres, fazendo cadastro dos feirantes, instalando banheiros químicos, padronizando barracas e aproveitando a oportunidade para tocar outras ações de interesse público, como realização de campanhas de combate ao trabalho infantil.

As feiras, longe de se constituírem em um mercado em extinção, comprovam sua força: em municípios menos desenvolvidos, como Ocara, ainda representam um importante espaço de comercialização e de trocas de cultura, saberes e experiências, já que a população é predominantemente rural e não existem grandes cadeias de supermercados a oferecer concorrência; em municípios mais desenvolvidos, como Cascavel, competem de igual para igual com açougues e supermercados, mostrando toda a sua riqueza e tradição de feira centenária.

## REFERÊNCIAS

COLLA, C.; *et al.* A Escolha da feira livre como canal de distribuição para produtos da Agricultura Familiar de Cascavel - PR. In: CONGRESSO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL – SOBER, 45, 2007, Londrina: **Anais...** Londrina: SOBER, 2007.

CUNHA, L. A. G. Confiança, capital social e desenvolvimento territorial. **Revista Ra'ega**, Curitiba, n. 4. Editora da UFPR, 2000.

DELGADO, G. C. O financiamento da previdência rural: situação atual e perspectivas. **Análise & Dados**, Salvador, v. 12, n. 4, p. 155-162, mar. 2003.

DELGADO, G. C.; CARDOSO JUNIOR., J. C. **O Idoso e a Previdência Rural no Brasil: a experiência recente da universalização**. IPEA, São Paulo, 1999. Disponível em: <[www.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/idososalem60/Arq\\_17\\_Cap\\_09.pdf](http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/idososalem60/Arq_17_Cap_09.pdf)>. Acesso em 14 jul. 2007.

DENARDI, R. A. Agricultura familiar e políticas públicas: alguns dilemas e desafios para o desenvolvimento rural sustentável. **Revista Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável**, Porto Alegre, v. 2, n.3, jul./set. 2001.

EMBRAPA. Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. **Agricultura Familiar**. Disponível em: <[http://www.embrapa.br/linhas\\_de\\_acao/desenvolvimento/agri\\_familiar/index\\_html/mostra\\_documento](http://www.embrapa.br/linhas_de_acao/desenvolvimento/agri_familiar/index_html/mostra_documento)>. Acesso em 08 jul. 2007.

**Feira de produtores rurais é tradição no Ceará**. Portal de Notícias G1 (Rede Globo). Disponível em: <<http://g1.globo.com/Noticias/Brasil/0,,MUL303121-5598,00-FEIRA+DE+PRODUTORES+RURAI+S+E+TRADICAO+NO+CEARA.html>>. Acesso em: 15 Abr. 2008.

FERGUSON, C. E. **Microeconomia**. Rio de Janeiro: Editora Forense Universitária, 2003.

GODOY, W. I. ; SACCO DOS ANJOS, F. A importância das feiras livres ecológicas: um espaço de trocas e saberes da economia local. **Rev. Bras. Agroecologia**. Porto Alegre, v.2, n.1, fev. 2007.

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

HAIR JUNIOR , J. F.; *et al.* **Análise multivariada de dados**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Cidades**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/topwindow.htm?1>>. Acesso em 15 fev.2008.

IPECE. Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará . **Perfil Básico Municipal de Ocara**. Fortaleza, 2003. Disponível em: <[www.ipece.ce.gov.br/publicacoes/perfil\\_basico/PBM\\_2004\\_PDF/Ocara.pdf](http://www.ipece.ce.gov.br/publicacoes/perfil_basico/PBM_2004_PDF/Ocara.pdf)>. Acesso em: 10 maio 2008.

IPECE. Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará . **Perfil Básico Municipal de Cascavel**. Fortaleza, 2007. Disponível em: <[www.ipece.ce.gov.br/publicacoes/perfil\\_basico/PBM\\_2007/Cascavel.pdf](http://www.ipece.ce.gov.br/publicacoes/perfil_basico/PBM_2007/Cascavel.pdf)>. Acesso em: 10 maio 2008.

IPIRANGA, A. S. R. **Caminhos do desenvolvimento local: Fascículo 2 - Território, Capital Social e Governança**. Fortaleza: Universidade Aberta do Nordeste / Fundação Demócrito Rocha, 2007.

JESUS, N. B. ; CARDOSO, M. G. M. S. análise de agrupamento incremental – segmentação de pontos de retalho. **Revista de Ciências da Computação**, Lavras, MG, v. II, n.2, ano II, 2007.

LIMA, A. C. F. **A Construção do Ceará: Temas de história econômica**. Fortaleza: Instituto Albanisa Sarasate, 2008.

MACIEL, P. J.; ANDRADE, J.; TELES, V. K. Transferências fiscais e convergência regional no Brasil. In: FÓRUM BNB DE ECONOMIA, 11, 2006, Fortaleza. **Anais...** Fortaleza, 2006.

MAROCO, J. **Análise estatística com utilização do SPSS**. 2.ed. Lisboa: Edições Silabo, 2003.

MDA. MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO. **Apresentação – Microcrédito Rural – Pronaf Grupo B**. Disponível em: <<http://mda.gov.br/saf/index.php?sccid=1783>>. Acesso em: 29 ago. 2007.

PINHEIRO, R.; SÁ, J. S. O Processo de Comercialização dos Produtos da Agricultura Familiar nas Feiras Livres de São Luís. In: CONGRESSO DOS SISTEMAS BRASILEIROS DE PRODUÇÃO, 7, 2007, Fortaleza. **Anais...** Fortaleza, 2007.

PNUD. Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento . **Atlas do Desenvolvimento Humano**, 2003.

RIBEIRO, E. M. (organizador). **Mercados, cultura e trabalho de famílias rurais no semi-árido de Minas Gerais**. Fortaleza: BNB, 2007.

RICOTTO, A. J. **Uma rede de produção e comercialização alternativa para a Agricultura Familiar: o caso das feiras livres de Misiones, Argentina**. 152f. 2002. Dissertação (Mestrado). Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural). Universidade Federal do Rio Grande do Sul. 2002.

SABOURIN, E. ; TEIXEIRA, O. (orgs). **Planejamento do desenvolvimento dos territórios rurais – Conceitos, controvérsias e experiências**. Brasília: UFPB/CIRAD/Embrapa, 2002.

SACCO DOS ANJOS, F.; GODOY, W. I.; CALDAS, N. V. **As feiras livres de Pelotas sob o império da globalização: perspectivas e tendências.** Pelotas: Editora e Gráfica Universitária, 2005.

SATO, L. Processos Cotidianos de Organização do Trabalho na Feira Livre. **Revista Psicologia & Sociedade**, volume 19, Porto Alegre, 2007. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0102-71822007000400013&lng=pt&nrm=iso&tlng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-71822007000400013&lng=pt&nrm=iso&tlng=pt)>. Acesso em: 30 mar. 2008.

SCHWARZER, H. **Previdência rural e combate à pobreza no Brasil** : resultados de um estudo de caso no Pará. Brasília: Disponível em: Estudos, Sociedade e Agricultura, <<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/brasil/cpda/estudos/quatorze/helmut14.htm> 14> Abr. 2000.

SILVA, R. C. da. **Comercialização direta – produtor/consumidor: alternativa de sobrevivência ou estratégia de desenvolvimento? o caso da feira livre dos produtores rurais de Santarém-Pará (Mimeo).** Fortaleza, 1990.

SOUSA, L. G. A origem das feiras. **Memórias da Economia: a realidade brasileira.** S.l.: Eumed.net, 2004. p. 194-199. Disponível em: <<http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/lgs-mem/32.htm>> . Acesso em: 13 maio 2008.

SOUZA, N. de J. de. **Desenvolvimento Econômico.** 5 ed. São Paulo: Atlas, 2005.

SOUZA FILHO, J. R. **Desenvolvimento regional endógeno, capital social e cooperação.** Rio Grande do Sul, PPGA/UFRGS, 2000. Disponível em: <[http://www.yorku.ca/ishd/LEDCD.SP/Links%20BQ/68\\_Desenvolvimento\\_regional\\_endogeno\\_capital\\_social\\_coopera.pdf](http://www.yorku.ca/ishd/LEDCD.SP/Links%20BQ/68_Desenvolvimento_regional_endogeno_capital_social_coopera.pdf)> Acesso em: 13 maio 2008.

STEVENSON, W. J. **Estatística aplicada à administração.** São Paulo: Harper & Row do Brasil, 1981. Edição 2001.

TIGRE, P. B. Paradigmas tecnológicos e teorias econômicas da firma. **Revista Brasileira de Inovação**, s.l., v. 4, n. 1. jan/jun, 2005.

ZYLBERSTAJN, D. Papel dos contratos na Coordenação Agroindustrial: Um Olhar Além dos Mercados. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v. 43, n. 3, p.385-420. Jul./Set. 2005.

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

## **APÊNDICES**

**APÊNDICE A – CÓPIA DIRETA DAS SAÍDAS GERADAS PELO PROGRAMA ESTATÍSTICO SPSS PARA AS VARIÁVEIS CATEGÓRICAS USADAS NA ANÁLISE DE *CLUSTER***

**Tabela 1A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto à localização da feira**

		cascavel		ocara	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	54	55.1%	1	4.8%
	2	44	44.9%	20	95.2%
	Combined	98	100.0%	21	100.0%

**Tabela 2A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto ao sexo dos feirantes**

		feminino		masculino	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	3	14.3%	52	53.1%
	2	18	85.7%	46	46.9%
	Combined	21	100.0%	98	100.0%

**Tabela 3A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto ao estado civil dos feirantes**

		solteiro(a)		casado(a)		divorciado(a)		viuvo(a)		outro	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	8	42.1%	38	49.4%	3	37.5%	2	66.7%	4	33.3%
	2	11	57.9%	39	50.6%	5	62.5%	1	33.3%	8	66.7%
	Combined	19	100.0%	77	100.0%	8	100.0%	3	100.0%	12	100.0%

**Tabela 4A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto à motivação dos feirantes para vender na feira**

		motivo para vender na feira													
		1		2		3		4		5		6		7	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	24	35.8%	12	54.5%	4	57.1%	9	64.3%	0	.0%	3	100.0%	3	100.0%
	2	43	64.2%	10	45.5%	3	42.9%	5	35.7%	3	100.0%	0	.0%	0	.0%
	Combined	67	100.0%	22	100.0%	7	100.0%	14	100.0%	3	100.0%	3	100.0%	3	100.0%

**Tabela 5A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto à principal mercadoria vendida pelos feirantes**

		principal mercadoria vendida															
		Animais vivos		Carne bovina		Carne suína/criação		Especiarias		Frango abtido		Hortifrutigrangeiros		Mercearia		Peixes/frutos do mar	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	2	20.0%	8	100.0%	3	100.0%	6	66.7%	7	100.0%	0	.0%	14	77.8%	15	83.3%
	2	8	80.0%	0	.0%	0	.0%	3	33.3%	0	.0%	46	100.0%	4	22.2%	3	16.7%
	Combined	10	100.0%	8	100.0%	3	100.0%	9	100.0%	7	100.0%	46	100.0%	18	100.0%	18	100.0%

**Tabela 6A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto à forma de governança principal (origem da mercadoria vendida)**

		forma de governança predominante																	
		Produção própria no município		Produção própria fora do município		Produto comprado de produtores não parentes no município		Produto comprado de produtores não parentes fora município		Produto comprado de intermediários (pessoa física) município		Produto comprado de intermediários (p f) fora município		Produto comprado na CEASA		Produto comprado de firmas no município		Produto comprado de firmas fora do município	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	0	.0%	1	25.0%	10	47.6%	2	20.0%	12	80.0%	16	88.9%	0	.0%	6	100.0%	8	72.7%
	2	8	100.0%	3	75.0%	11	52.4%	8	80.0%	3	20.0%	2	11.1%	26	100.0%	0	.0%	3	27.3%
	Combined	8	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	10	100.0%	15	100.0%	18	100.0%	26	100.0%	6	100.0%	11	100.0%

**Tabela 7A – Distribuição de freqüência dos *clusters* quanto à forma pela qual os feirantes compram a mercadoria não produzida por eles**

**forma compra mercadoria não produzida**

	Não se aplica, produz mercadoria vendida		Compra à vista, acerto verbal		Compra a prazo, com vale, cheque pré-datado ou boleto bancár		Compra no apurado, paga depois que vende		Compra parte à vista, parte a prazo, no apurado		Compra parte à vista e parte a prazo, com vale cheque pré-d	
	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster 1	0	.0%	4	10.0%	3	37.5%	33	71.7%	12	92.3%	3	37.5%
2	4	100.0%	36	90.0%	5	62.5%	13	28.3%	1	7.7%	5	62.5%
Combined	4	100.0%	40	100.0%	8	100.0%	46	100.0%	13	100.0%	8	100.0%

**Tabela 8A – Distribuição de freqüência dos *clusters* quanto ao critério adotado pelos feirantes para formar o preço de venda da mercadoria**

**como e formado preco de venda**

	Não sabe		Com base preço da compra		Orienta-se pelo preço da concorrência (mercado)		Com base no custo de produção		Com base na concorrência e no custo de produção		Pelo preço de mercado nacional		Com base em alguma medida	
	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster 1	0	.0%	50	50.5%	2	15.4%	0	.0%	0	.0%	1	50.0%	2	100.0%
2	1	100.0%	49	49.5%	11	84.6%	1	100.0%	1	100.0%	1	50.0%	0	.0%
Combined	1	100.0%	99	100.0%	13	100.0%	1	100.0%	1	100.0%	2	100.0%	2	100.0%

**Tabela 9A – Distribuição de freqüência dos *clusters* quanto ao destino das mercadorias não vendidas**

**destino das mercadorias nao vendidas**

	Não sobra		Recolhe para vender no dia/semana seguinte, fixo ou ambulante		Vende para outros vendedores ou comércios		Salga e vende		Lixo, se em mau estado ou não puderem ser guardadas		Doação para pessoas carentes, se puderem ser aproveitadas		Dá para os animais		Leva para consumir em casa		Junta com outros produtos e faz pacote		Devolve para quem lhe vendeu a mercadoria		Congela e vende		Recolhe e abate	
	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster 1	0	.0%	23	39.0%	1	25.0%	3	100.0%	0	.0%	0	.0%	0	.0%	0	.0%	1	100.0%	4	100.0%	23	95.8%	0	.0%
2	3	100.0%	36	61.0%	3	75.0%	0	.0%	5	100.0%	5	100.0%	5	100.0%	3	100.0%	0	.0%	0	.0%	1	4.2%	3	100.0%
Combined	3	100.0%	59	100.0%	4	100.0%	3	100.0%	5	100.0%	5	100.0%	5	100.0%	3	100.0%	1	100.0%	4	100.0%	24	100.0%	3	100.0%

**Tabela 10A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto à participação dos feirantes em feiras de fora do município de aplicação do questionário**

**participa outra feira**

		Não		Sim	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	52	52.5%	3	15.0%
	2	47	47.5%	17	85.0%
	Combined	99	100.0%	20	100.0%

**Tabela 11A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto ao recebimento de aposentadoria pelos feirantes**

**recebe aposentadoria**

		nao		sim	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	47	43.1%	8	80.0%
	2	62	56.9%	2	20.0%
	Combined	109	100.0%	10	100.0%

**Tabela 12A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto ao recebimento de recursos do Bolsa Família pelos feirantes**

**recebe bolsa familia**

		nao		sim	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	46	54.8%	9	25.7%
	2	38	45.2%	26	74.3%
	Combined	84	100.0%	35	100.0%

**Tabela 13A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto à existência de outras fontes de renda pelos feirantes**

**tem outra fonte renda**

		Não		Sim	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	51	47.2%	4	36.4%
	2	57	52.8%	7	63.6%
	Combined	108	100.0%	11	100.0%

**Tabela 14A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto à existência de familiares dos feirantes trabalhando fora da feira**

**outra pessoa familia trabalha fora feira**

		nao		sim	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	51	48.1%	4	30.8%
	2	55	51.9%	9	69.2%
	Combined	106	100.0%	13	100.0%

**Tabela 15A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto ao fato de os feirantes terem tomado empréstimos**

**tomou emprestimo**

		Não		Sim	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	42	49.4%	13	38.2%
	2	43	50.6%	21	61.8%
	Combined	85	100.0%	34	100.0%

**Tabela 16A – Distribuição de frequência dos *clusters* à propensão para tomar empréstimo pelos feirantes**

**se nao tomou tomaria**

		Não		Sim	
		Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster	1	40	48.8%	15	40.5%
	2	42	51.2%	22	59.5%
	Combined	82	100.0%	37	100.0%

**Tabela 17A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto ao prazo concedido pelos fornecedores aos feirantes para pagamento de mercadorias**

**fornecedor vende a prazo**

	nao		sim	
	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster 1	14	26.4%	41	62.1%
2	39	73.6%	25	37.9%
Combined	53	100.0%	66	100.0%

**Tabela 18A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto à percepção de futuro da atividade pelos feirantes**

**feira tem futuro**

	nao		sim	
	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster 1	17	77.3%	38	39.2%
2	5	22.7%	59	60.8%
Combined	22	100.0%	97	100.0%

**Tabela 19A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto à participação em associação por parte dos feirantes**

**participa associacao**

	Não		Sim	
	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster 1	50	50.5%	5	25.0%
2	49	49.5%	15	75.0%
Combined	99	100.0%	20	100.0%

**Tabela 20A – Distribuição de frequência dos *clusters* quanto à existência de apoio à atividade dos feirantes**

**tem apoio realizacao feira**

	Não		Sim	
	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Cluster 1	6	18.8%	49	56.3%
2	26	81.3%	38	43.7%
Combined	32	100.0%	87	100.0%

**Tabela 21A - Distribuição de freqüência dos feirantes de acordo com a principal origem dos produtos comercializados na feira de Cascavel e de Ocara, no Ceará, 2008.**

Origem	% verificado	
	Cascavel	Ocara
1. Produção própria no município	6,0	9,1
2. Produção própria fora do município	3,0	4,5
3. Produto comprado de produtores/ agricultores não parentes no município	18,0	13,6
4. Produto comprado de produtores/ agricultores não parentes fora do município	7,0	13,6
5. Produto comprado de intermediários (pessoa física) no município	14,0	4,5
6. Produto comprado de intermediários (pessoa física) fora do município	18,0	4,5
7. Produto comprado na Ceasa	19,0	40,9
8. Produto comprado de firmas (granjas, frigoríficos, depósitos) no município	6,0	0,0
9. Produto comprado de firmas (granjas, frigoríficos, depósitos) fora do município	9,0	9,1
Total	100,0	100,0

Fonte: Pesquisa direta (2008)

## APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO UTILIZADO NA PESQUISA DE CAMPO



Universidade Federal do Ceará – Mestrado em Economia Rural  
Pesquisa: Feiras Livres no Interior do Ceará - Questionário para o feirante

No.  Município: \_\_\_\_\_ Data da aplicação: \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

### Dados do feirante:

1. Nome/apelido (opcional): \_\_\_\_\_
2. Idade: \_\_\_\_\_
3. Estado Civil: ( ) Solteiro(a) ( ) Casado(a) ( ) Divorciado(a) ( ) Viúvo(a) Outro ( )
4. O sr(a) tem filhos? ( ) S ( ) N. Se sim, quantos? \_\_\_\_\_
5. O sr(a) é natural de (município/distrito): \_\_\_\_\_
6. Escolaridade: \_\_\_\_\_ (Equivalente a \_\_\_\_\_ anos de estudo)
7. Anos de experiência em feira livre: \_\_\_\_\_

**Sobre a atividade na feira:** [só para Cascavel: o sr(a) vem: ( ) todo dia ( ) somente aos sábados]

8. O que levou o sr(a) a vender na feira livre? ( ) desemprego ( ) falta de emprego formal ( ) necessidade ( ) por gostar de comércio ( ) queria deixar a roça por algo mais leve ( ) terminou estudos e não achou algo melhor ( ) tradição de família ( ) outro: \_\_\_\_\_
9. Mais pessoas trabalham com o sr(a) na banca? ( ) S ( ) N. Se sim, quantas? \_\_\_\_\_

10. Relacionar os produtos que o sr(a) vende, indicando o percentual das respectivas origens nas colunas e anotando os locais de origem no espaço abaixo da tabela.

Produto	Origem									
	1		2		3		4	5		
	D	F	D	F	D	F	F	D	F	

Nota: 1 – Produção própria/parentes; 2 – Outros produtores/agricultores não parentes; 3 – Intermediário; 4 – Direto da Ceasa; 5 – Outra (especificar no espaço abaixo). D – Dentro do Município. F – Fora do Município.

11. Para os produtos cuja produção não é própria, como o sr(a) os adquire? Envolve algum acerto verbal ou escrito?
12. Como o sr(a) decide o preço que vai pedir pelo produto? Qual é a margem?
13. Os preços de seus produtos variam num mesmo dia? ( ) S ( ) N. Se sim, quando? Por quê?
14. Os preços de seus produtos variam nos meses do ano? ( ) S ( ) N. Quando? Por quê?
15. O que o sr(a) faz com os produtos que não vende na feira de hoje, por exemplo?
16. Tem transporte próprio para as mercadorias da feira? ( ) S ( ) N.
17. **Quanto o sr(a) apura em um dia de feira?** \_\_\_\_\_ [só para Cascavel: Semana:\_\_\_\_  
Sábado:\_\_\_\_ ]  
( ) R\$ 1 a R\$ 100 ( ) R\$ 101 a R\$ 200 ( ) R\$ 201 a R\$ 300 ( ) R\$ 301 a R\$ 400  
( ) R\$ 401 a R\$ 500 ( ) R\$ 501 a R\$ 600 ( ) R\$ 601 a R\$ 700 ( ) R\$ 701 a 800  
( ) R\$ 801 a R\$ 900 ( ) R\$ 901 ou mais
18. O sr(a) participa de outra feira livre além dessa? ( ) S ( ) N. Se não, ir para questão 20.
19. **Se sim, qual(is)? Apura quanto em um dia de feira?** \_\_\_\_\_  
( ) R\$ 1 a R\$ 100 ( ) R\$ 101 a R\$ 200 ( ) R\$ 201 a R\$ 300 ( ) R\$ 301 a R\$ 400  
( ) R\$ 401 a R\$ 500 ( ) R\$ 501 a R\$ 600 ( ) R\$ 601 a R\$ 700 ( ) R\$ 701 a 800  
( ) R\$ 801 a R\$ 900 ( ) R\$ 901 ou mais
20. De 10 de seus clientes, quantos compram para pagar depois?
21. O sr(a) tem concorrentes fora da feira? ( ) S ( ) N. Se sim, quem seriam e por quê?

**Sobre outras rendas:**

22. **Recebe aposentadoria?** ( ) S ( ) N. Se sim, quanto? \_\_\_\_\_

- ( ) R\$ 1 a R\$ 100 ( ) R\$ 101 a R\$ 200 ( ) R\$ 201 a R\$ 300 ( ) R\$ 301 a R\$ 400  
 ( ) R\$ 401 a R\$ 500 ( ) R\$ 501 a R\$ 600 ( ) R\$ 601 a R\$ 700 ( ) R\$ 701 a R\$ 800  
 ( ) R\$ 801 a R\$ 900 ( ) R\$ 901 ou mais

23. **Recebe Bolsa-família?** ( ) S ( ) N. Se sim, quanto? \_\_\_\_\_

- ( ) R\$ 1 a R\$ 100 ( ) R\$ 101 a R\$ 200 ( ) R\$ 201 a R\$ 300 ( ) R\$ 301 ou mais

24. **É beneficiário de algum outro programa do governo?** ( ) S ( ) N. Se sim, qual é e quanto recebe? \_\_\_\_\_

- ( ) R\$ 1 a R\$ 100 ( ) R\$ 101 a R\$ 200  
 ( ) R\$ 201 a R\$ 300 ( ) R\$ 301 a R\$ 400 ( ) R\$ 401 a R\$ 500 ( ) R\$ 501 ou mais

25. **O sr(a) tem alguma outra fonte de renda além da feira, Bolsa Família e aposentadoria?** ( ) S ( ) N. Se sim, qual é e quanto recebe? \_\_\_\_\_

- ( ) R\$ 1 a R\$ 100 ( ) R\$ 101 a R\$ 200 ( ) R\$ 201 a R\$ 300 ( ) R\$ 301 a R\$ 400  
 ( ) R\$ 401 a R\$ 500 ( ) R\$ 501 a R\$ 600 ( ) R\$ 601 a R\$ 700 ( ) R\$ 701 a R\$ 800  
 ( ) R\$ 801 a R\$ 900 ( ) R\$ 901 a R\$ 1.000 ( ) R\$ 1.001 ou mais

26. **Alguma pessoa da família trabalha fora da feira?** ( ) S ( ) N. Se sim, quanto recebe?

- ( ) R\$ 1 a R\$ 100 ( ) R\$ 101 a R\$ 200 ( ) R\$ 201 a R\$ 300 ( ) R\$ 301 a R\$ 400  
 ( ) R\$ 401 a R\$ 500 ( ) R\$ 501 a R\$ 600 ( ) R\$ 601 a R\$ 700 ( ) R\$ 701 a R\$ 800  
 ( ) R\$ 801 a R\$ 900 ( ) R\$ 901 a R\$ 1.000 ( ) R\$ 1.001 ou mais

**Sobre financiamentos:**

27. Nos últimos 5 anos, o sr(a) tomou algum empréstimo? ( ) S ( ) N. Se não, ir para questão 29.

28. **Se sim, de quem e de quanto foi?** \_\_\_\_\_

- ( ) R\$ 1 a R\$ 300 ( ) R\$ 301 a R\$ 600 ( ) R\$ 601 a R\$ 900 ( ) R\$ 901 a R\$ 1.200  
 ( ) R\$ 1.201 a R\$ 1.500 ( ) R\$ 1.501 ou mais

29. Em que esse empréstimo ajudou?

Compra de mercadorias para revenda     Pagamento de dívidas relacionadas ao negócio na feira     Compra da banca     Compra de veículo para transporte de mercadorias     Outra finalidade (mencionar):

30. Se não fez empréstimos no período, teria interesse em fazer?  S     N. Se sim, para quê? Se não, por quê?

31. Caso compre de fornecedor, ele vende a prazo?  S     N

**Sobre a organização da feira:**

32. Há alguma 'lei' que diga como deve ser a feira livre na cidade?

33. No seu entendimento, a feira livre do município, da forma como está organizada hoje, tem esperança de um futuro melhor?  S     N. Por quê?

34. O sr(a) participa de alguma associação?  S     N. Se sim, qual e por quê? Se não, por quê?

35. Vocês têm algum tipo de apoio (mesmo pago) na realização da feira?  S     N. Se sim, qual?

36. Quais são os problemas dessa feira e o que poderia ser feito para melhorá-la, em sua opinião?

Observações sobre a entrevista: