

# Instituições e economia dos custos de transação: aplicação de alguns elementos para a análise dos pequenos empreendimentos agroindustriais

*Marcio Gazolla<sup>1</sup>*

---

## RESUMO

O objetivo desse artigo é o de demonstrar como as agroindústrias familiares se reproduzem nos espaços rurais do país (com maior ênfase ao Sul do Brasil), mesmo, em alguns casos, em condições de dificuldades sociais e econômicas. Desse modo, o presente artigo visa discutir as principais problemáticas relacionadas à manutenção social e econômica desses pequenos empreendimentos agroindustriais, abordando-as sob o referencial teórico do institucionalismo (a Nova Economia Institucional - NEI) e da Economia dos Custos de Transação (ECT). A metodologia da pesquisa contou com a aplicação de um questionário estruturado com questões fechadas, através da Pesquisa CAAF (CAAF, 2006) e de entrevistas semiestruturadas com agricultores donos de agroindústrias familiares dentro do Projeto IPODE (IPODE, 2007), aplicados ambos no Norte do Rio Grande do Sul (Região do Médio Alto Uruguai). As conclusões mostram que o institucionalismo e a ECT são abordagens teóricas consistentes e que propiciam um bom suporte no entendimento dos processos de reprodução e de manutenção social dos pequenos empreendimentos agroindustriais familiares, mesmo face aos problemas produtivos, de mercado, de organização, de legislação, que esses possuem.

**Palavras-chave:** institucionalismo; economia dos custos de transação; agroindústrias familiares; manutenção e reprodução social; desenvolvimento rural.

---

## INTRODUÇÃO

O presente artigo possui como objetivo compreender os processos de reprodução social e de manutenção dos pequenos empreendimentos familiares,

---

<sup>1</sup> Engenheiro Agrônomo, Mestre em Desenvolvimento Rural, Doutorando em Desenvolvimento Rural pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (PGDR/UFRGS) e Professor da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) – Campus de Frederico Westphalen – RS. Endereço: Campus da UFSM. Linha 7 de Setembro, s/n. Caixa postal 54 – Cep: 98400 – 000. Frederico Westphalen – RS. URL da Homepage: HTTP: [www.ufsm.br](http://www.ufsm.br) – E-mail: [marciogazolla@smail.ufsm.br](mailto:marciogazolla@smail.ufsm.br)

principalmente no Sul do Brasil, de forma a desvendar a sua problemática social e econômica. Essas unidades agroindustriais, também chamadas de agroindústrias familiares, possuem uma importância muito grande, do ponto de vista produtivo, de mercado, da fixação do homem no campo, da geração de renda, da diversificação produtiva, como alguns estudos tem mostrado (Pelegri e Gazolla, 2008; Markoski e Calegari, 2006). Por outro lado, esses empreendimentos passam por problemas de vários tipos, como no caso da legislação sanitária, os processos de comercialização e acesso aos mercados, a qualidade dos produtos, das inadequações de embalagens, de prédios, a da tecnologia inapropriada, dentre outros (Mior, 2005; Wilkinson, 2008; Cardoso Silveira e Trevisan, 2007; Oliveira *et al*, 1999).

Desse modo, o artigo pretende interpretar esses “gargalos” e limitações existentes em torno desse setor produtivo da agricultura familiar e desenvolver uma explicação desses processos sociais e econômicos por dentro do arcabouço da teoria institucionalista. Utiliza-se para isso a abordagem teórica baseada na NEI e na ECT. No caso da NEI, exploram-se os estudos de Douglass North. No caso da ECT, os trabalhos de Oliver Williamson. Também se ressalta, que o artigo não se “prende” somente aos trabalhos desses autores, mas esses são a base teórica principal sobre as quais se assentam a maioria dos argumentos e a análise realizada.

A pesquisa desenvolvida na Região do Médio Alto Uruguai do RS, a qual serve de base empírica principal para as reflexões desenvolvidas, contou com dados de dois projetos: o Projeto de Pesquisa CAAF (CAAF, 2006) e o Projeto de Pesquisa IPODE (IPODE, 2007). A primeira com uma base de dados quali-quantitativos e a segunda com uma base de dados qualitativos e baseados em estudo de casos escolhidos.

O artigo está dividido em quatro seções principais. Na primeira está descrita brevemente a metodologia da pesquisa. Na segunda demonstra-se a importância dos empreendimentos agroindustriais familiares e a sua problemática de desenvolvimento e de manutenção nos espaços rurais. Na terceira desenvolve-se as contribuições teóricas da NEI e da ECT. Na quarta, analisa-se as agroindústrias familiares (sua reprodução social e “gargalos” de desenvolvimento) com base nos aspectos teóricos aportados pelo institucionalismo.

## **A METODOLOGIA DA PESQUISA**

O presente artigo é fruto de dois projetos de pesquisa. O primeiro, o Projeto de Pesquisa “Caracterização e Análise das Agroindústrias Familiares da

Região do Médio Alto Uruguai” (CAAF, 2006)<sup>2</sup>, teve como objetivo estudar o processo de agroindustrialização familiar do ponto de vista dos fatores limitantes e potencializadores. A pesquisa foi desenvolvida na área de abrangência do Conselho de Desenvolvimento do Médio Alto Uruguai (Codemau), conforme mostra a Figura. 1<sup>3</sup>.

Um questionário qualiquantitativo foi aplicado junto aos 30 municípios pertencentes à área do Codemau, com questões abertas e fechadas. Esse questionário continha quatro blocos de questões: um de dados de identificação das agroindústrias; um segundo sobre produção e renda; um terceiro sobre comercialização e mercado; e um quarto sobre o processo de gestão dos empreendimentos agroindustriais. Após a aplicação do mesmo se chegou a um número total de 106 unidades agroindustriais pesquisadas<sup>4</sup>.

O segundo projeto que dá origem às informações e aos dados desse artigo é o Projeto de Pesquisa IPODE (IPODE, 2007): “SEMENTES E BROTOS” DA TRANSIÇÃO: Inovação, Poder e Desenvolvimento em Áreas Rurais do Brasil<sup>5</sup>. Nesse projeto se usou um questionário guia semi estruturado, no sentido de levantar informações qualitativas sobre os processos em estudo. Nesse questionário a idéia era “mergulhar” fundo em estudo de casos escolhidos, utilizando-se da análise desses casos dentro de várias temáticas do projeto para posteriormente realizar a comparação desses casos típicos de forma a compreender o papel de cada caso estudado e suas contribuições para o desenvolvimento rural.

Figura 1: Mapa de localização dos Coredes no estado do Rio Grande do Sul, com destaque aos municípios que formam o Codemau.

<sup>2</sup> Pesquisa (CAAF, 2006) recebeu financiamento da FAPERGS, através do Edital Pró-Coredes, à qual se agradece pelos recursos disponibilizados. A pesquisa contou com pesquisadores de duas instituições de ensino e pesquisa: URI – Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões – Campus de Frederico Westphalen e UFSM – Universidade Federal de Santa Maria, Campus de Frederico Westphalen. Contou-se, também, com a colaboração da Ascar/Emater, através dos Assistentes Técnicos Regionais de Agroindústria e dos escritórios municipais.

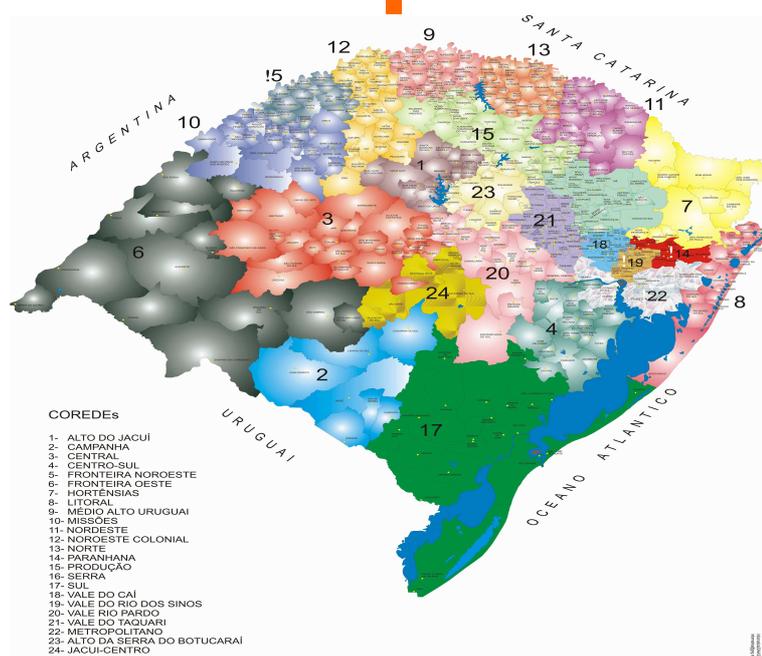
<sup>3</sup> A Figura. 1 representa o real número de municípios por ocasião da pesquisa, ou seja, os 30 municípios. Atualmente houve um rearranjo dos Coredes do RS e o Codemau ficou com apenas 23 dos 30 municípios que o compunham.

<sup>4</sup> Como objetivo geral a pesquisa (CAAF, 2006) quis identificar e analisar as agroindústrias familiares do território do Médio Alto Uruguai, buscando explicitar os fatores potenciais e limitantes ao processo de agroindustrialização. Como objetivos específicos, pesquisa teve o intuito de: a) Cadastrar as agroindústrias familiares existentes no território do Médio Alto Uruguai (ativas e inativas); b) Gerar um banco de dados das agroindústrias familiares, disponibilizando-o para instituições e atores sociais de desenvolvimento; c) Analisar os fatores potenciais do desenvolvimento das agroindústrias familiares no território; d) Determinar os fatores limitantes do processo de agroindustrialização familiar; e) Indicar possíveis alternativas para que houvesse um processo de fortalecimento da agroindustrialização.

<sup>5</sup> Esse projeto de pesquisa contou com o financiamento do CNPq, através do Edital Universal de 2007. Veja-se o site do projeto: [www6.ufrgs.br/pgdr/ipode](http://www6.ufrgs.br/pgdr/ipode) para melhor compreensão das temáticas, da metodologia comparativa e dos enfoques teóricos do projeto.

**Municípios do Codemau:**

- 01- Alpestre
- 02- Ametista do Sul
- 03- Boa Vista das Missões
- 04- Caiçara
- 05- Cerro Grande
- 06- Cristal do Sul
- 07- Dois Irmãos das Missões
- 08- Engenho Velho
- 09- Erval Seco
- 10- Frederico Westphalen
- 11- Gramado dos Loureiros
- 12- Irai
- 13- Jaboticaba
- 14- Lajeado do Bugre
- 15- Liberato Salzano
- 16- Nonoai
- 17- Novo Tiradentes
- 18- Palmitinho
- 19- Pinhal
- 20- Pinheirinho do Vale
- 21- Planalto
- 22- Rio dos Índios
- 23- Rodeio Bonito
- 24- Sagrada Família
- 25- Seberi
- 26- Taquaruçu do Sul
- 27- Três Palmeiras
- 28- Trindade do Sul
- 29- Vicente Dutra
- 30- Vista Alegre



**Fonte:** Codemau (2006)

No caso da pesquisa sobre as agroindústrias familiares esta foi realizada, no Sul, no município de Frederico Westphalen – RS, com o estudo de dois casos, aos quais se aplicou esse questionário, em abril de 2009<sup>6</sup>. Os dados referentes à

<sup>6</sup> O Projeto IPODE (IPODE, 2007) prevê a comparação dos resultados de pesquisa entre casos estudados do Sul do país (RS, SC e PR) com os do Nordeste e Norte (PB e RN) como metodologia. O projeto engloba as REDES, Santa Cruz do Sul, v. 14, n. 3, p. 161 – 185, set./dez. 2009

pesquisa sobre agroindústrias é que se utiliza-se nesse artigo, principalmente os contidos no relatório preliminar de pesquisa (Pelegrini, Cadoná e Gazolla, 2009).

## A IMPORTÂNCIA E A PROBLEMÁTICA EM TORNO DAS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES

No presente artigo a agroindústria familiar é entendida como uma estratégia de reprodução social dos agricultores familiares e de promoção do desenvolvimento rural, como definiu Mior (2005, p.191) em estudo no Oeste Catarinense:

A agroindústria familiar rural é uma forma de organização em que a família rural produz, processa e\ou transforma parte de sua produção agrícola e\ou pecuária, visando, sobretudo, à produção de valor de troca que se realiza na comercialização. Enquanto o processamento e a transformação de alimentos ocorre geralmente na cozinha das agricultoras, a agroindústria familiar rural se constitui num novo espaço e num novo empreendimento social e econômico (p. 191).

A agroindustrialização é uma atividade muito importante para a reprodução social e econômica de muitas famílias, como vários estudos recentes têm demonstrado como é o caso de Mior, (2005), Wilkinson, (2008) e Pellegrini e Gazolla, (2008), somente para citar alguns. Em todos os estudos, o foco principal das análises está em demonstrar a relevância da agroindustrialização de alimentos pelos pequenos empreendimentos familiares e seus principais “gargalos” e fatores limitantes, sejam eles relacionados à estrutura produtiva, aos mercados, a comercialização, a problemas de legislações ou ainda institucionais e organizacionais.

Por exemplo, na Região em estudo, o Médio Alto Uruguai do RS a agroindústria familiar emerge como uma novidade produtiva dos próprios agricultores familiares e como outra estratégia de desenvolvimento rural para conseguirem sair do *squeeze* da agricultura em que esses se encontravam nos últimos anos<sup>7</sup>. Ela é assim, o produto da ação concreta e prática das próprias famílias no seu dia a dia, tentando encontrar soluções para os seus problemas vivenciados, utilizando-se de novas estratégias para se reproduzirem socialmente fora do padrão dominante da produção de grãos e da integração agroindustrial às grandes empresas do setor agroalimentar. São os próprios atores sociais, os

---

seguintes temáticas: agroindústria familiar, merenda escolar, turismo rural, agroecologia, bioenergia, construção social de mercados e gestão de águas.

<sup>7</sup> O termo *squeeze* significa “aperto” ou “espremer”. Segundo (Ploeg, 2000; 2008) é a situação causada pela modernização da agricultura na qual as unidades de produção possuem seus custos produtivos que estão chegando muito próximos das suas rendas, “apertando” ou “espremendo” assim a capacidade dos agricultores fazerem frente a crises, perturbações e acontecimentos inesperados na agricultura.

agricultores familiares, que tomam à dianteira e a iniciativa no processo de reconversão produtiva, econômica e na construção desta novidade produtiva, bem como se formularam (Long e Ploeg, 1994).

A seguir se discute alguns dados e evidências empíricas, baseadas nas pesquisas já realizadas como se abordou na metodologia, que demonstram, de um lado, a importância desses empreendimentos para os agricultores e suas famílias e, de outro, a problemática socioeconômica e os principais “gargalos” existentes. Num segundo momento no artigo tenta-se compreender esses fatores limitantes e dificuldades desses empreendimentos à luz dos *insights* da teoria institucionalista e da ECT, construindo-se respostas acerca de por que esses se mantêm e continuam se reproduzindo nos espaços rurais, mesmo com vários tipos de problemas estruturais e específicos.

### **A importância das agroindústrias familiares.**

Atualmente a agroindústria familiar na Região Norte do RS é formada em 74,55% pela cadeia de produção vegetal, sendo dessas as mais relevantes a da cana-de-açúcar e derivados com 46,23% da produção e processamentos dos alimentos e derivados. Em segundo lugar, vêm as frutas e derivados com 11,32% da cadeia de agroindustrialização. Ressalta-se a pouca participação das cadeias animais. A da carne e derivados é a mais relevante com 5,66% da cadeia agroindustrial local<sup>8</sup>. Em percentuais menores existem as cadeias das hortaliças, dos cereais, da mandioca e dos derivados, das plantas medicinais, do mel, dentre outras.

Com relação à origem da matéria-prima produzida nessas cadeias citadas é notável a potencialidade que essas apresentam, tendo 45,30% dessas declarado que a matéria-prima é totalmente produzida na própria propriedade rural. Esse dado é importante, pois ele demonstra que a produção da própria matéria-prima por parte das unidades é um fator que leva à autonomia das mesmas frente ao mercado (compra desta) e, além disso, uma estratégia de diminuição dos custos de produção.

Com relação às rendas obtidas, observa-se que a grande maioria das unidades agroindustriais possui renda de R\$ 5.000,00 a 15.000,00 num percentual de 41,5% das agroindústrias. Outras 20,8% das agroindústrias possuem renda bruta anual de R\$ 15.000,00 a 30.000,00, e, outros 17% das unidades renda menor do que R\$ 5.000,00, sendo empreendimentos pequenos, com pouca escala

---

<sup>8</sup> Isso pode ser atribuído à maior dificuldade de legalização sanitária desses tipos de empreendimentos, se comparadas com as outras cadeias. A cadeia da carne, principalmente suína e de aves, também é dominada pelas grandes empresas de alimentos; os impérios alimentares, como se referiu (Ploeg, 2008), o que faz com que as iniciativas empreendedoras desta cadeia, realizadas pelos agricultores familiares, sejam tolhidas pelas estratégias dessas empresas.

de produção e trabalhando, ainda, o processamento de alimentos de forma artesanal. Somando-se as agroindústrias que obtêm até R\$ 30.000,00 por ano de renda bruta, tem-se que a sua grande maioria, ou seja, 79,3% das unidades pesquisadas ficam até esta faixa de renda bruta anual. Esta renda é considerada uma renda alta, reafirmando que, do ponto de vista econômico a agroindustrialização da produção primária da agricultura familiar é uma alternativa viável e sustentável para as famílias rurais.

A pesquisa (CAAF, 2006) também levantou todos os produtos processados e produzidos nas 106 agroindústrias do território. A primeira coisa que chama a atenção é a grande gama de produtos que são produzidos e processados nas unidades agroindustriais. Foram encontrados 75 produtos diferentes que são produzidos e processados pela agroindústria familiar do território. Isso demonstra que a agroindústria familiar além de ser uma estratégia de reprodução social consistente nas famílias rurais do Médio Alto Uruguai é, também, uma forma de diversificação da produção, que é um dos princípios da lógica de funcionamento das unidades familiares (Ellis, 2000)<sup>9</sup>.

Os agricultores também foram perguntados sobre as suas expectativas com relação à atividade de agroindustrializar os alimentos. Os dados mostram que 77,4% das famílias possuem como expectativa futura ampliar a atividade de agroindustrialização. As agroindústrias que desejam manter a atividade como ela está o que significa nem aumentar e nem diminuir a mesma, somam 20,8% da amostra da pesquisa. Somando-se esses dois percentuais, ou seja, as agroindústrias que desejam aumentar com as que desejam manter a atividade como está têm-se que 98,2% dos empreendimentos agroindustriais pesquisados vão aumentar ou manter a atividade, demonstrando a grande importância que os agricultores dão a agroindústria familiar como uma estratégia de reprodução social já *consagrada e sedimentada* pelas famílias rurais (Pelegrini e Gazolla, 2008; 2009).

---

<sup>9</sup> Entre os principais produtos produzidos *in natura* e processados, cita-se, em ordem de importância: a conserva de pepino em primeiro lugar no processamento com 555.000 Kg. Em seguida vem a cachaça com 440.260 litros, demonstrando a sua relevância na reprodução social das agroindústrias. Ainda da cana-de-açúcar, tem-se o açúcar mascavo com 142.820 kg e o melado com 34.400 kg processados pelos empreendimentos. Também com importância, dentro ainda da cadeia vegetal, está à fabricação de pães. O pão do tipo "cacetinho" (pão francês) é o mais processado com 290.000 unidades. Também, os demais tipos de pães são relevantes, como o pão para cachorro quente com 73.200 unidades e o pão para lanche com 24.000 unidades. Têm-se também os demais tipos como o pão caseiro, de milho, pão fatiado e o chamado pão de ló em quantidades menores. Ainda na cadeia de panificação, produtos de confeitaria e doces como as bolachas, com 41.000 unidades e as cucas com 24.380 unidades. Possui, também, importância na cadeia vegetal à produção de uvas (120.000 kg) e o seu processamento e a conseqüente produção de vinhos (39.600 litros), os chamados vinhos coloniais principalmente. Como produtos derivados de animais de maior importância, produzidos e processados pelos empreendimentos agroindustriais, tem-se o salame colonial com 60.500 kg e os queijos com 20.165 Kg.

## Os principais problemas enfrentados pelos empreendimentos agroindustriais

Um dos principais problemas dos empreendimentos agroindustriais alocados nas cadeias produtivas relaciona-se a sua inadequação à legislação sanitária dos alimentos. A pesquisa (CAAF, 2006) diagnosticou que 72,64% das agroindústrias não estão legalizadas frente aos diferentes níveis do Estado, o que representa uma grande limitação ao desenvolvimento desses empreendimentos, tanto do ponto de vista do acesso aos mercados como do ponto de vista produtivo e de qualidade desses produtos. Isso sem levarem-se em consideração as outras legislações como a ambiental, fiscal e dos produtos.

Também se constata que a maior parte dos agricultores compra partes dos insumos de fora da unidade de produção e parte produz no próprio estabelecimento (56,6%). Se junto a esse dado, considerar-se o percentual de 35,8% dos empreendimentos que adquirem a sua matéria-prima na totalidade de fora da propriedade, tem-se que a grande maioria das agroindústrias pesquisadas possui um grau de mercantilização elevado, segundo (Ploeg, 1990; 1992), pois adquirem no mercado, a preços de mercado, os fatores necessários à produção e ao processamento dos alimentos elaborados e comercializados.

Isso acaba por vulnerabilizar muitos empreendimentos, pois esses se tornam dependentes do mercado para realizar as etapas fundamentais da fabricação dos alimentos. Pelo mesmo lado, a reprodução social das agroindústrias começa a ser ameaçada, pois quanto mais mercantilizado for o empreendimento familiar maiores as chances de se perder a autonomia produtiva, menor é a capacidade de responder a crises eventuais, maiores os custos de produção e menor o domínio da família sobre o processo de trabalho e gestão do seu próprio negócio.

Levantaram-se também as dificuldades produtivas desses empreendimentos. Dessas, 28% possuem como principal dificuldade na esfera produtiva os altos custos de produção, estando esses relacionados à alta mercantilização do processo produtivo antes referida. Outra dificuldade enfrentada pelas agroindústrias é a estrutura de produção inadequada, como já haviam diagnosticado Santos *et al*, (1999) e BRDE, (2004) para outras regiões do país. Conforme as agroindústrias pesquisadas 21,7% possuem problemas nesse sentido.

Outras 17,9% das agroindústrias possuem dificuldades de falta de força de trabalho para realizarem a produção da matéria-prima e o processamento dos seus produtos, não sendo suficiente a força de trabalho que existe na própria unidade familiar. Outro problema bastante mencionado é a produção insuficiente da matéria-prima pelas agroindústrias, ficando com 14,2% das preocupações dos entrevistados. Esse percentual somado com as unidades agroindustriais que adquirem uma parte da matéria-prima de fora de propriedade totaliza 54,70% das

unidades agroindustriais que compram algum percentual de matéria-prima de fora da unidade de produção.

Além de dados sobre produção e sobre a problemática mais geral dos pequenos empreendimentos agroindustriais, levantaram-se dados de mercado e de comercialização, como os principais canais de comercialização acessados pelas unidades familiares. Pelos dados, nota-se que a grande maioria dos empreendimentos (43,4%) vende a sua produção diretamente para os consumidores. Isso é o que acontece quando, por exemplo, há a venda de um produto de “porta em porta”, ou seja, a agroindústria produz o produto, transporta até o local de venda, geralmente a cidade e vende aos consumidores interessados em sua aquisição na própria residência ou no local de trabalho desses consumidores (Marsden, 1999 e 2009; Hoffmann, 1987)<sup>10</sup>.

Contudo, esse tipo de canal de comercialização apresenta alguns problemas. Um deles é que, na maioria das vezes, é um canal que não atende aos padrões fixados pela legislação sanitária dos alimentos, pois esse tipo de venda de “porta em porta” não encerra legalidade dos produtos e nem passa pelos meios legais de tributação. Conforme à situação encontrada na pesquisa, 72,64% das agroindústrias estão na “ilegalidade” ou em transição para a legalidade, o que mostra a grande preocupação que representa a falta de atendimento aos parâmetros da legislação sanitária (Pelegri e Gazolla, 2007).

Do lado dos consumidores, a preocupação é muito maior, já que esses estão comprando e consumindo produtos processados pelas agroindústrias que oferecem certo risco à saúde ao serem consumidos, já que não há garantia nenhuma do seu estado sanitário do ponto de vista da sua estabilidade física, microbiológica e química. Ou seja, esses produtos se olhados do ponto de vista da saúde pública, não poderiam ser comercializados<sup>11</sup>. É claro que existe a possibilidade de esses produtos não causarem mal algum aos consumidores, mas o contrário também é verdadeiro. Nesse sentido, o processo de comercialização e de acesso aos mercados por esses produtos é problemático, tanto que os dados demonstram que uma das principais dificuldades apresentadas pelas agroindústrias familiares é com relação ao seu processo de comercialização dos produtos, perfazendo 38,68% das unidades pesquisadas.

Há, por fim, um problema de organização em torno desses empreendimentos. O principal é que os mesmos são empreendimentos individuais

<sup>10</sup> Os outros mercados importantes que aparecem ainda na pesquisa são: as vendas para os supermercados com 21,7% dos empreendimentos familiares; venda para intermediários com 18,9%; vendas na própria propriedade rural com 7,5% e 4,7% das agroindústrias pesquisadas vendem seus produtos para programas governamentais, como é o caso do Programa de Aquisições de Alimentos da Agricultura Familiar (PAA).

<sup>11</sup> Há entre os defensores dos produtos da agricultura familiar certa “idolatração” desses produtos como se eles não tivessem nenhum problema de serem comercializados sem liberação de produção (licença sanitária de fabricação) e sem tributação nenhuma. Porém, deve-se reconhecer que eles oferecem riscos para os seus consumidores e que podem causar graves problemas à saúde da população como é o caso das intoxicações e toxinfecções alimentares. Consultar, nesse sentido, a (Resolução RDC nº. 12 da ANVISA, 2001), que estabelece os padrões microbiológicos para os alimentos processados e industrializados.

(70,75% dos pesquisados), ou seja, que se utilizam de suas próprias estratégias familiares para resolução dos seus problemas, sejam eles de legislação, tecnológicos, do processo de produção, de mercado, dentro de outros como já foi demonstrado. Essas agroindústrias, em muitos casos, pouco se relacionam com as instituições e com as suas organizações regionais, tendendo a terem que buscar saídas individuais para os seus obstáculos de desenvolvimento o que torna a resolução de seus problemas muito mais difícil. Por exemplo, uma família que tem que resolver sozinha os seus problemas de não adequação à legislação sanitária de um Estado brasileiro burocrático e hierárquico consegue poucos avanços se não buscar o apoio das instituições e/ou das organizações sociais.

Nas duas seções a seguir, apresenta-se uma revisão teórica dos principais conceitos referentes à NEI, com base principalmente nos trabalhos de Douglass North, que se direciona a sua abordagem em torno da história econômica das sociedades, do seu desenvolvimento e do surgimento das instituições. O seja, uma abordagem macro analítica e institucional. A segunda, a abordagem de Oliver Williamson, que tem por base a ECT, a chamada vertente teórica microanalítica do institucionalismo<sup>12</sup>.

Essa revisão das teorias e conceitos institucionais é importante para, na última seção do artigo, realizar-se uma retomada da problemática apresentada nesta seção, tanto do ponto de vista dos problemas produtivos, da legislação, de construção e do acesso aos mercados, de organização, etc., desses pequenos empreendimentos agroindustriais, no sentido de realizar uma fusão dos processos empíricos descritos em torno das agroindústrias familiares com os referenciais teóricos explicativos.

Nesse sentido, o que se quer construir é uma explicação sólida e plausível dos processos de manutenção e de reprodução social dessas unidades agroindustriais dentro dos marcos do desenvolvimento rural. As questões que se colocam para serem respondidas nesse artigo são duas: a) Como as agroindústrias familiares se reproduzem, mantêm-se e geram processos de desenvolvimento rural na atualidade? b) Como se pode explicar a sua permanência e reprodução social através da teoria institucionalista e da ECT?

### **Institucionalismo e a ECT: principais aspectos teóricos**

A estrutura analítica da NEI pode ser explicada pelo esquema contido no Organograma 1. Segundo esse esquema, há uma interação entre os três níveis da NEI, quais sejam, as instituições, as organizações e os agentes econômicos. No nível que poderia ser chamado de “macro” da sociedade e da economia, situam-se as instituições, em constante interação com as organizações diversas de uma

---

<sup>12</sup> Esta mesma divisão foi também utilizada por Azevedo (2000).

sociedade até um nível analítico “micro” em que se encontrariam as ações dos indivíduos. Nesta estrutura teórica, nota-se que há um relacionamento entre esses três níveis analíticos, em que as instituições possuem influências através do seu conjunto de regras sobre as organizações da sociedade e sobre os comportamentos e as ações estratégicas dos indivíduos que podem estar ou não inseridos nessas organizações. Por outro lado, as organizações podem agir, em sentido contrário (conjuntamente ou não com os agentes econômicos), através de ações estratégicas, modificando o ambiente institucional que se encontra estabelecido em um dado local, economia ou sociedade.

Na abordagem da NEI, as instituições são definidas “como as regras do jogo e as organizações como os jogadores”, como formulou North, (1990, p. 11). Como o autor explica, “as instituições compreendem as regras formais, limitações informais (normas de comportamento, convenções e códigos de conduto auto-impostos) e os mecanismos responsáveis pela eficácia desses dois tipos de normas”. Como instituições formais, por exemplo, na atualidade poderia se citar o Estado, suas agências, a Constituição Federal e os Ministérios que elaboram, aplicam e fiscalizam o cumprimento de normas, regulamentos técnicos, portarias, etc. como forma de disciplinar certas práticas sociais e econômicas dos atores.

Como exemplos de limitações informais consagradas pela sociedade se poderiam arrolar desde princípios éticos, cultura, crenças, tradições, comportamentos típicos, princípios sociais desenvolvidos historicamente por grupos sociais, práticas sociais, dentre outras, que também exercem poder e influência na formação das instituições no seio da sociedade civil, mesmo sendo essas não consagradas e reconhecidas, muitas vezes, pelas instituições formais, como o Estado e o sistema jurídico constituído.

Organograma 1: Estrutura teórica da NEI, com interação entre o ambiente institucional, as organizações e os agentes.



Fonte: Adaptado de Hodgson (2009).

Segundo North, (1990, p. 11), as organizações “compõem-se de grupos de indivíduos dedicados a alguma atividade executada com determinado fim”. As organizações são determinadas pelo contexto institucional e pelas restrições da economia de uma sociedade, que determinam as oportunidades que essas

possuirão e os tipos de organizações que vão ser criadas em diferentes contextos. As organizações podem possuir diversos objetivos, desde a maximização de lucros, vitória eleitoral, regulamentações de empresas, formação de alunos, dentre outras. As organizações podem ser de vários tipos, indo desde órgãos políticos (partidos políticos, o Senado, um município, entidades reguladoras), até os organismos econômicos (empresas, sindicatos, explorações agrícolas familiares, cooperativas), órgãos sociais (igrejas, clubes, associações atléticas), organismos de educação (escolas, universidades, centros de formação profissional), dentre outros exemplos (North, 1994).

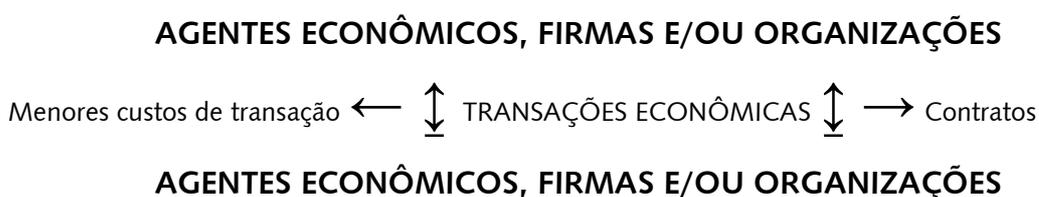
Ainda para North, (1990; 1994), os modelos mentais (cognitivos) dos atores são determinantes de sua ação e esse seria influenciada pelo processamento de informações, pela cultura, pela aprendizagem, pela carga genética, pelo ambiente físico e linguagem sócio-cultural dos indivíduos. Já em Oliver Williamson, os atores são definidos como indivíduos dotados de racionalidade limitada e de oportunismo. A racionalidade limitada os faz não possuírem a perfeita percepção dos acontecimentos, dos processos sociais, econômicos, da conjuntura e da sociedade, o que os leva a possuir informações e percepções imperfeitas em dados contextos econômicos. Como definiu Xavier da Silva, (2002, p. 66) “os agentes conseguem ser racionais somente de forma parcial. Isso ocorre porque a complexidade do ambiente que cerca a decisão dos agentes não permite atingir a racionalidade plena”. Isso decorreria, segundo Williamson, (1991 *apud* Belik *et all*, 2007) devido a três fatores: a incerteza do ambiente, as limitações neurofisiológicas e de linguagem dos atores e a complexidade da sociedade moderna.

Já o oportunismo é assim definido por Williamson, (1985, p. 47 *apud* Belik, 2007, p. 112):

Por oportunismo eu entendo a busca do auto interesse com astúcia. Isso inclui, mas não está limitado, as formas mais óbvias, tais como a mentira, o roubo e a fraude. O oportunismo envolve na maioria das vezes formas sutis de engodo. Tanto na forma ativa e passiva quanto nos tipos *ex-ante* e *ex-post*.

Dessa forma, a alternativa proposta pela NEI a esses problemas é a contratualização, conforme mostra o Organograma 2, pois esta encerraria uma forma para que ocorram as transações econômicas de forma a se superarem as incertezas, o oportunismo dos agentes e eliminariam em parte a racionalidade limitada dos atores econômicos. Mas como a maioria dos estudos na área mostra, o principal objetivo seria a redução dos custos de transação das operações e trocas econômicas. A contribuição original, nesse sentido, foi de Ronald Coase (1937) no qual a firma foi definida como um “nexo de contratos”, superando a idéia da firma que somente possuiria custos de produção que poderiam ser representados por uma função de produção, como na teoria neoclássica.

Organograma 2: Os custos de transação entre firmas, agentes econômicos e organizações.



**Fonte:** Elaboração do autor.

Por fim é importante definir-se o que se entende por custos de transação. North caracteriza os custos de transação como: “É o custo da medição dos atributos dos produtos e serviços ou do desempenho dos agentes em uma troca que é a chave fundamental para o custo de transação” (North, 1992, p. 7 *apud* Fiani, 2003, p. 138; tradução livre). Em outro trabalho de 1994, North complementa a definição: “Custos de transação podem ser definidos como aqueles a que estão sujeitas todas as operações em um sistema econômico” (North, 1994, p. 08). Em North, os custos de transação são importantes em função das garantias dos direitos de propriedade, que seriam diretamente ligados a eficiência econômica e a solidez das instituições que algumas sociedades construíram no seu percurso ou caminho histórico (*path dependence*).

### História econômica, desenvolvimento e instituições

Em Douglass North pode-se encontrar uma teoria explicativa do desempenho econômico das sociedades e da economia através do tempo. O seu pensamento possui a sua base na história econômica, tentando através desta remontar o processo de desenvolvimento de algumas sociedades. Nesse sentido, são importantes as instituições (as regras formais e informais) que cada sociedade construiu com o passar do tempo e as organizações sociais e econômicas que possibilitaram avanços, inovações ou retrocessos em termos de desenvolvimento.

Nesse sentido, para North, as sociedades que lograram êxito historicamente são as que na sua trajetória histórica conseguiram criar arranjos institucionais eficientes que conseguiram garantir os direitos de propriedade, reduzir os custos de transação e alcançar determinadas taxas privadas e sociais de retorno<sup>13</sup>. O problema, segundo North, é que na maioria das sociedades complexas de hoje os modelos mentais e as percepções pessoais não são unificadas. Há diversas ideologias, as trocas econômicas são impessoais, não há a garantia dos direitos de

<sup>13</sup> Os direitos de propriedade em North é uma definição que privilegia quaisquer formas que garantam a um determinado indivíduo ou agrupamento humano a exploração sobre determinados bens, independente do estatuto pelo qual isso aconteça tanto se for pelo jurídico, pela força, baseado em regras formais, em tradições ou valores culturais (Favaretto, 2007).

propriedade, etc., o que levaria os agentes ao oportunismo e a tentar fugir dos compromissos assumidos, aumentando assim os custos de transação nessas sociedades.

Como alternativa a isso, o autor afirma que:

[...] em modernas sociedades ocidentais, temos concebido contratos formais, colagem de participantes, previsão de garantias, nomes de marcas, elaborado sistemas de monitoramento e garantido uma execução eficaz dos mecanismos (dos contratos). Em suma, temos definido e executado muito bem a propriedade intelectual (North, 1989, p. 1320 *apud* Fiani, 2003, p. 140; tradução livre).

Esse seria, segundo (North, 2003), o problema do não pleno desenvolvimento do Brasil e de outros países Latino Americanos. Segundo o autor, esses padecem de instituições eficientes (regras formais e informais) que garantam os direitos de propriedade e que assim a iniciativa privada pudesse investir no país com mais tranquilidade econômica e até gerar um processo de concorrência intercapitalista entre firmas, que seria benéfico ao ambiente dos negócios. Afirma ainda, que é papel do Estado, nesses países, criar regras econômicas para garantir a estabilidade e segurança aos investidores. Isso teria se perpetuado nesses países através do seu desenvolvimento histórico, gerando a situação em que esses se encontram atualmente: instituições ineficientes, não respeito aos direitos de propriedade, trocas econômicas baseadas em acordos dúbios, personalização das relações comerciais, altos custos de transação, informalidade nos negócios, a barganha econômica e política, o judiciário ineficaz, não claridade das regras, etc.

Nesses casos, para solução desses problemas em sociedades que não possuem instituições construídas eficientemente ao longo de sua trajetória histórica seria necessário um sistema de regras formais claras para regular e disciplinar as trocas e os negócios econômicos entre os agentes e as organizações. Segundo (North, 1989, p. 1320 *apud* Fiani, 2003, p. 140; tradução livre):

Isto só é possível como resultado, em primeiro lugar, do desenvolvimento de uma terceira parte para disciplinar o intercâmbio, a saber, o governo (o Estado), que especifica os direitos de propriedade e reforça contratos; e segundo, da existência de normas de comportamento ao constrangimento das partes em interação (a justiça) [...].

### **A economia dos custos de transação (ECT)**

A ECT parte da hipótese de que os agentes econômicos e sociais possuem uma racionalidade limitada (devido à incerteza do ambiente, as limitações neurofisiológicas e de linguagem dos atores e à complexidade da sociedade moderna) e são dotados de oportunismo. Em função dessas duas características

dos agentes, seria necessário a contratualização, visando diminuir os custos de transação das operações e as trocas econômicas, tornando-as mais eficientes (Belik *et al*, 2007; Simões Santos, 2009)<sup>14</sup>.

De acordo com essa abordagem haveria nos contratos três motivações para os agentes não os quebrarem ou abandoná-los: a primeira é a reputação, na qual o indivíduo que romper ou quebrar um contrato possuiria maiores custos e a sua reputação prejudicada frente aos demais. A segunda são as garantias legais em que os contratos se baseiam. Nesse caso, os indivíduos oportunistas que realizarem uma quebra contratual podem sofrer penalidades judiciais ou mesmo sanções pela sociedade (regras informais). A terceira seriam os princípios éticos envolvidos nas transações e que nem sempre são fáceis de averiguar e acordar, mas que tacitamente exercem uma espécie de “fiscalização” entre os agentes envolvidos na transação. Contudo, mesmo assim, haveria quebra nos contratos, pois eles são *imperfeitos* e *incompletos*, o que envolveria custos *ex-ante* e *ex-post* de efetivação, manutenção, execução contratual e de garantia de direitos.

Derivado da compreensão de que os agentes são oportunistas e de que possuem uma racionalidade limitada Williamson utiliza-se de outros conceitos. Dentre eles a idéia de frequência, de especificidade dos ativos e de incerteza. “A frequência refere-se ao número de vezes das transações e ao caráter recorrente das mesmas” (Belik *et al*, 2007, p. 115). A frequência seria importante nas transações por induzir confiança entre os agentes, diminuir os custos contratuais, limitar o oportunismo, na construção de reputação e conhecimento do parceiro. A incerteza seria uma característica do ambiente e não dos agentes econômicos (Azevedo, 2000) e influenciaria as transações, aumentando os custos em situações de não previsibilidade de acontecimentos inesperados.

A especificidade dos ativos, segundo Belik *et al*, (2007, p. 116) é a situação em que “os ativos são ditos específicos quando eles não podem ser reempregados para outro uso sem que isso incorra em perda de seus valores”. De maneira geral, quanto maior a especificidade de um ativo, maior será a perda associada a uma ação oportunista por parte de um agente e, conseqüentemente, maiores serão os custos de transação. Dessa forma, a especificidade de certos ativos seria importante nos contratos e na diminuição dos custos de transação entre agentes e operações econômicas.

Segundo Azevedo, (2000), Xavier da Silva, (2002) e Simões Santos, (2009) todos tomando como base as reflexões de Williamson com relação aos ativos específicos, esses podem se apresentar de seis tipos diferentes: a) especificidade locacional – dados pela proximidade das firmas e dos agentes em termos de transporte, logística, distribuição, etc., com economia nesses custos; b) especificidade dos ativos físicos – o ativo possui limitações físicas de uso e ela só

---

<sup>14</sup> Há inclusive autores que classificam os tipos de contratos, como é o caso de Xavier da Silva, (2002, p. 64), que os divide em: planejados, de compromisso, competitivo e governável.

pode ser utilizada em dada atividade, contexto, ramo, etc.; c) especificidade dos ativos humanos – toda a forma de capital humano específico a uma firma ou força de trabalho muito especializada e que só pode ser empregada em um local, empresa ou ramo de atividade;

Ainda: d) ativos dedicados – relativos a um montante de investimentos cujo retorno depende da transação com um agente ou com uma empresa em particular; e) especificidade de marca - é os que se materializam nas marcas das empresas e são importantes no mundo das franquias. São também aqueles produtos que possuem uma qualidade superior no mercado (reputação do produto no mercado) ou ainda relacionado a certos padrões; e f) especificidade temporal - o valor de uma transação depende especialmente do tempo em que ela se processa, sendo importante no caso de produtos perecíveis<sup>15</sup>.

### **ALGUNS ELEMENTOS DO INSTITUCIONALISMO E DA ECT APLICADOS AO ESTUDO DAS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES**

Uma primeira aproximação da NEI com a questão dos pequenos empreendimentos alimentares pode ser realizada através da análise das relações entre o sistema agroalimentar e os padrões de qualidade dos alimentos do Estado (órgãos, agências e legislações). Nesse caso, a NEI pode ser usada para se analisar as regras formais por parte das agências do Estado para a agricultura e a produção de alimentos, fixando regulamentos técnicos, leis, padrões e comportamentos dos agentes econômicos que possuem reflexos no sistema agroalimentar brasileiro, principalmente do ponto de vista da produção, da qualidade dos produtos, dos padrões de consumo, na comercialização e na segurança alimentar. Essas regras formais representam influências sobre os processos de reprodução social e de desenvolvimento das unidades agroindustriais.

Esse conjunto de regras formais conformaria de certa forma o que North chama de instituições na sociedade, que determinam a trajetória das agroindústrias familiares e o seu desempenho econômico. Por exemplo, essas instituições, no caso dos empreendimentos familiares, disciplinam e regulam o seu desenvolvimento através da fixação dos parâmetros de qualidade dos alimentos. Tem em alguns casos, as agroindústrias adaptam-se a esses e, em outros não conseguem integrar-se a essas regras formais instituídas, desenvolvendo-se à margem dessas, como os dados empíricos desse estudo demonstram.

De outro lado, há um conjunto de regras informais, principalmente por parte da sociedade, dos consumidores e dos agricultores familiares que também

---

<sup>15</sup> Também em Williamson é importante o conceito de estrutura de governança, que pode ser de três tipos: via mercado, hierárquica ou as formas híbridas.

possuem validação e são reconhecidos socialmente, mesmo sendo experiências econômicas pequenas, como nos empreendimentos agroindustriais familiares. Essas regras fixam padrões informais, definem determinadas concepções de qualidade pelos indivíduos e de características dos produtos, determinam convenções e comportamentos sociais que são diferenciados daqueles que se apóiam na legislação agroalimentar do Estado, como estudos recentes têm mostrado (Mior, 2005; Pelegrini e Gazolla, 2008; Wilkinson, 2008).

Dessa forma, estabelecem-se contradições e grandes hiatos entre esses dois “mundos” agroalimentares (o da legislação formal do Estado e o informal das agroindústrias familiares), que podem ser analisados através das contribuições da NEI. No caso em estudo, fica claro o predomínio das instituições e regras não formais no desenvolvimento desses empreendimentos agroindustriais, já que a grande maioria das unidades agroindustriais está reproduzindo-se fora das instituições e regras do Estado<sup>16</sup>.

Pode-se também, através das noções de organizações e de agentes econômicos da NEI, analisar como esses influenciam e/ou determinam mudanças nas instituições, como constroem as suas organizações sociais, como determinam as suas trajetórias de desenvolvimento dentro do sistema agroalimentar e frente aos constrangimentos formais que o Estado os coloca, principalmente nos casos de restrições da legislação (sanitária, ambiental, fiscal e jurídica). Com esta análise se pode captar as estratégias das organizações rurais (como no caso das associações, cooperativas, sindicatos, movimentos sociais, dentre outros ligados aos pequenos empreendimentos) e dos agricultores familiares, tentando verificar como esses pressionam pelo surgimento de novas instituições e influenciam o processo de mudança institucional, como se referiu North, (1990).

Nesse sentido e no caso em estudo, pode-se entender as poucas organizações coletivas existentes dos próprios agricultores em prol da defesa dos seus interesses e da resolução dos seus problemas e “gargalos” relacionados a atividades produtivas e agroindustriais. Compreendem-se inclusive, os motivos da pouca aproximação que as organizações de agricultores possuem junto às instituições formais regionais, já que os primeiros preferem desenvolver-se predominantemente com base em suas regras informais e as segundas querem adaptá-los e integrá-los aos padrões das regras formais existentes na produção de alimentos agroindustriais. Estabelece-se então uma contradição de rumos e disputas sociais em torno dos caminhos para o desenvolvimento desses empreendimentos agroindustriais, que é de difícil resolução.

Por exemplo, na construção de padrões socialmente reconhecidos de qualidade dos alimentos, através de novos “selos sociais”, marcas próprias, criação de certificadoras, de apelos e definições que não passam pelos padrões fixados

---

<sup>16</sup> Para possuir uma idéia de por que os agricultores optam pelas regras informais de produção, processamento e acesso aos mercados nesta atividade, consultar Pelegrini e Gazolla, (2008).

pelo Estado (como exemplo de certificadora criada pelos próprios agricultores pode-se citar a Rede Ecovida que se encontra empalhada no Sul do país)<sup>17</sup>. Ou, na legitimação societal dos seus empreendimentos agroindustriais e também no enfrentamento com a legislação elaborada pelas agências do Estado, no qual as organizações dos agricultores possuem um papel de grande relevo. Como exemplo, no Sul do país há algumas associações, cooperativas e grupos de famílias mobilizados coletivamente em torno de seus interesses agroindustriais de pequena escala e que exercem pressão sobre as instituições formais do Estado e a legislação alimentar, que em muitos casos transformam-se em mudanças institucionais significativas<sup>18</sup>.

Outro conceito importante no entendimento dos processos de manutenção e reprodução social das agroindústrias familiares é a idéia dos contratos (ou da também chamada contratualização). Os contratos podem ser entendidos como instrumentos formais e informais de relacionamento entre agentes e organizações, além de serem meios de efetivação de garantias nas trocas econômicas. Como um instrumento formal, os contratos podem ser analisados nos empreendimentos familiares dentro do aparato jurídico e das leis, principalmente analisando-se a participação desses nos mercados tradicionais, como por exemplo, nos supermercados locais ou a ligação dessas pequenas agroindústrias a empresas, a intermediários e a outros tipos de distribuidores, atacadistas e até atravessadores, que possam possuir relações econômicas com esse tipo de iniciativa dos agricultores, como os dados mostram empiricamente que esses tipos de mercados são importantes para os agricultores familiares escoarem os seus produtos.

Como um mecanismo informal, os contratos permitem entender os processos de reprodução dos agricultores, as relações sociais não formalizadas e as suas trocas econômicas, ou seja, os relacionamentos que acontecem “as margens” do sistema jurídico e legal constituído. Isto é importante, pois assim se consegue compreender esses empreendimentos agroindustriais através das suas várias estratégias: desde os seus canais e suas cadeias curtas de compra, venda e distribuição de produtos como definiu (Marsden, 1999; 2009) até as suas estratégias de venda e de acesso aos mercados locais personificados por relações pessoais, que é o principal mercado para esses tipos de produtos como se mostrou anteriormente. Dito de outra forma, os contratos informais permitem compreender as agroindústrias familiares do ponto de vista de suas próprias estratégias de reprodução social, que não passam pela formalidade jurídica e legislativa em muitos casos no Brasil, como vários estudos têm demonstrado.

---

<sup>17</sup> Ver nesse sentido Radomski (2009).

<sup>18</sup> Pode-se elencar como exemplo recente de mudança institucional devido às pressões dos agricultores e de suas organizações a flexibilidade da legislação alimentar dos produtos de origem animal no Brasil, pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), da Agricultura e Saúde, com a implantação do SUASA – Sistema Unificado de Atenção à Sanidade Agropecuária.

Muitos desses empreendimentos agroindustriais familiares funcionam com base no que se poderia chamar de *contratos de compromisso*, ou seja, uma situação social em que a produção, processamento dos alimentos, o acesso ao mercado e as relações sociais, principalmente com os consumidores assumem formas de relacionamento que não passam pelos padrões tradicionais (logro, exploração, oportunismo, etc.). Isso deriva das relações de confiança entre agentes contratualizados informalmente e da proximidade social entre os atores: os agricultores e os consumidores dos seus produtos. Assim, há um contrato de compromisso entre esses, em que o agricultor é reconhecido pelos consumidores como “confiável”, “honesto” e “ético”. Seus produtos são definidos como “superiores em qualidade” pelos consumidores em vários aspectos (mais “nutritivos”, “naturais”, de “melhor sabor”, “gosto”, “sem aditivos químicos”, “aparência”, “feitos com carinho” etc.), resumindo-se, sendo definidos como “confiáveis” para o consumo, mesmo não obedecendo as regras formais da legislação alimentar (Oliveira *et al*, 1999).

Já os agricultores vêem os consumidores como potenciais “fregueses”, como atores sociais que devem ser “conquistados” e que se deve manter um relacionamento personificado em um contrato informal, como uma estratégia de *garantia de demanda*. Também é normal a venda dos produtos a preços mais baixos do que a média local, pois o que importa essencialmente é a *manutenção do contrato e da relação* e não a rentabilidade da operação econômica, visando somente à lucratividade da mesma.

Desse modo, a quebra contratual não se efetiva nesta situação, pois aumentaria demasiadamente os custos de transação dos agricultores, devido a esses terem que buscar novos consumidores, constituir mercados alternativos, novas formas de relacionamento e de negociação com os agentes econômicos nesses novos mercados<sup>19</sup>. Além disso, poderia haver perda da sua reputação e esses sofrerem sanções pela sociedade, principalmente se estarem os empreendimentos agroindustriais no Brasil inseridos nas economias locais, o que os leva, de certa forma, a uma endogenia econômica e social dentro do próprio município ou a possuírem uma escala espacial muito reduzida para reproduzirem-se, sendo esses mercados os principais para os seus produtos, como os dados empíricos mostram.

Nesse sentido, é compreensível que os agricultores donos desses empreendimentos locais optem por relações de informalidade contratual e principalmente de geração e de manutenção da confiança em relação aos consumidores dos seus produtos. Isto os leva a uma frequência de transações econômicas que pode ser definida como *recorrente* com os outros atores sociais – nomeadamente os seus consumidores e compradores dos seus produtos. Nesses

---

<sup>19</sup> O mesmo raciocínio também é verdadeiro do ponto de vista dos consumidores, pois esses também aumentariam os seus custos de transação devido à quebra contratual com os agricultores familiares.

casos, os agricultores buscam os consumidores que conhecem os seus produtos, que já o adquiriram várias vezes, que lhe são de certa forma “fiéis” e situações econômicas em que os consumidores procuram manter uma frequência de compra dos seus produtos de forma semanal ou muito periódica (Oliveira *et all*, 1999; Mior, 2005; Silveira e Trevisan, 2007). Nesse caso é a frequência de relacionamento repetida no tempo e no espaço que reforça a confiança entre os atores e que faz com que esses criem contratos duradouros entre si, como numa rede de relacionamentos em que cada membro é importante para a economia de recursos e para a diminuição dos custos de transação.<sup>20</sup>

Nesses empreendimentos familiares a sua manutenção e sua reprodução passam por ganhos derivados da existência de menores custos de transação. Isso decorre da contratualização informal (personificação das relações sociais) e da confiança gerada pelas transações que são realizadas repetidas vezes entre os mesmos atores econômicos. São exemplos empíricos de redução dos custos de transação desses empreendimentos: a) no caso do transporte e da distribuição, pois as distâncias percorridas são curtas e os mercados atingidos possuem escala espacial reduzida na maioria das vezes; b) não possuem despesas com comunicações com os seus possíveis clientes (gastos com telefone, fax, internet, etc.) e logística;

Ainda: c) não possuem, em alguns casos, os custos de legalização do empreendimento, pois atuam na informalidade frente às regras formais do Estado (custo com a busca de informações, contratação de técnicos, elaboração de projetos, mudanças e adequações no processo produtivo, custos de transação fixos pós-legalização, dentre outros); d) ainda no caso da informalidade, alguns, não possuem custos com rótulos, embalagens, selos e outras exigências legais para comercializar os seus produtos; e) os empreendimentos na informalidade não possuiriam também custos com pagamento de impostos, taxas e outros gastos administrativos; f) não possuem custos com negociação de contratos entre partes em litígio; g) não incorrem em custos devido a direitos de propriedade, dentre outros custos de transação. Assim, pode-se dizer que muitos empreendimentos reproduzem-se atualmente devido ao fato de possuírem custos de transação baixos e até por estarem descumprindo muitas das regras formais institucionalizadas.

Outra característica dos empreendimentos agroindustriais, que viabiliza a sua manutenção social e econômica, é possuírem uma alta especificidade de seus ativos, o que os leva à redução dos seus custos de transação associados às operações econômicas. Ativos específicos estimulam os agentes em mercados a não quebrarem contratos, a não desenvolverem ações oportunistas nas trocas e a

---

<sup>20</sup> Como se demonstrou em outro trabalho (Pelegri e Gazolla, 2008) nesse tipo de mercado local, com as transações sendo realizadas informalmente e principalmente por canais de comercialização curtos: agricultor – transporte – consumidor final - há vantagens para os dois elos no processo de compra e venda desses produtos.

manterem seus relacionamentos durante períodos prolongados de tempo, dados os benefícios econômicos e sociais decorrentes de tal situação. Assim, *quanto mais específicos forem os ativos agroindustriais em negociação, menores serão os custos de transação associados à sua obtenção e troca no mercado.*

No caso dos produtos agroindustriais, os ativos preenchem vários tipos de especificidades. O processo de comercialização dos produtos agroindustriais é um exemplo no qual os consumidores adquirem os produtos tendo em conta algumas das especificidades dos ativos. Por exemplo, a especificidade locacional é importante para que ocorram as transações. Muitos consumidores compram os produtos da agroindústria familiar por conhecerem os agricultores e dos produtos, o que só é permitido pela proximidade geográfica em que ambos estão - o mercado local. Esta proximidade também permite aos ofertantes desses produtos colocarem esses no mercado a preços mais baixos devido a menores custos de transação (transporte, logística e distribuição), como se argumentou anteriormente.

A especificidade física dos ativos também é verificada, pois os produtos agroindustriais possuem atributos e características físicas específicas e que não são facilmente reproduzíveis por outras empresas, agentes ou outros segmentos do setor agroalimentar. Assim, as especificidades físicas dos produtos agroindustriais, como sabor, palatabilidade, cheiro, gosto, "naturalidade", valor nutricional, características reológicas, sensoriais, só para citar algumas, são determinantes da compra desses produtos pelos consumidores nos mercados. Também são ativos específicos por que esses consumidores não encontrarão facilmente essas mesmas características físicas em outros tipos de produtos, como por exemplo, na grande indústria agroalimentar ou em outros mercados de produtos tradicionais. Dessa forma, a especificidade física dos produtos da agroindústria familiar é um atributo chave na diminuição dos custos de transação desses empreendimentos familiares e na conquista de mercados.

A especificidade dos ativos humanos também é uma característica central na venda dos produtos desses empreendimentos. Esses produtos trazem consigo o significado simbólico do trabalho dos agricultores, o seu saber-fazer, as suas tradições históricas, os seus conhecimentos de agroindustrialização e processamento dos alimentos, que são considerados pelos consumidores por ocasião da sua aquisição. Esse tipo de especificidade humana "colocada" nos produtos é determinante para alguns consumidores os adquirirem, já que há a compreensão de que esses são produtos que possuem esses atributos associados à sua produção e trazem consigo um conjunto de representações simbólicas, referente aos agricultores, ao seu trabalho e a sua vida nos espaços rurais que são centrais no entendimento da decisão dos consumidores na hora da aquisição dos produtos.

A especificidade de marca também é determinante nas vendas dos produtos desses empreendimentos. Não no sentido de que esses possuam uma marca conhecida, um selo (por exemplo, O Sabor Gaúcho no RS) ou um rótulo que seja o elemento decisivo das vendas, pois muitos agricultores estão fora das regras formais, tanto na produção como na comercialização desses produtos. O que se pode utilizar como explicação para a especificidade de marca para os produtos agroindustriais é a idéia de que esses possuiriam um padrão de “qualidade superior” como entendido por muitos consumidores. Ou seja, pelo conjunto de representações simbólicas e mentais dos consumidores em relação aos produtos, esses são definidos como parecendo serem de “qualidade superior”, definidos como: “saudável”, mais “nutritivo”, mais “higiênico”, mais “natural”, “sem aditivos químicos”, dentre outras associações feitas, que o definem como um ativo com uma marca específica, em termos de uma possível “qualidade superior”.

### **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Os pequenos empreendimentos agroindustriais possuem uma importância crescente em algumas regiões de predominância da agricultura familiar, tanto do ponto de vista produtivo, de diversificação da economia local, de construção de novos mercados para os agricultores e de preservação do tecido social rural. Por outro lado, os seus processos de reprodução e manutenção social são permeados por várias limitações e deficiências que atrasam o seu pleno desenvolvimento rural. Esses problemas são multifacetados e possuem interfaces com as instituições, as organizações sociais rurais dos próprios agricultores e com o Estado, como se demonstrou.

Nesse sentido, acha-se que o arcabouço teórico e os vários conceitos da NEI e da ECT podem ser utilizados para a análise e compreensão dos pequenos empreendimentos agroindustriais, de forma a desvendar e contribuir na compreensão dos processos de reprodução e de manutenção social desses empreendimentos, bem como nos seus processos de desenvolvimento rural. Essas duas abordagens teóricas ajudam a entender tanto as potencialidades, o desenvolvimento dessas unidades, os seus “gargalos” e as soluções encontradas pelos agricultores frente aos seus problemas, constituindo-se em referenciais profícuos na explicitação e no entendimento do modo de funcionamento desses empreendimentos familiares produtores de alimentos.

---

## Economics of institutions and transaction costs: implementation of some elements of the analysis of small-scale agribusiness.

### ABSTRACT

The purpose of this paper is to demonstrate how family agribusiness reproduces in rural areas of the country (with emphasis in Southern Brazil), even in some cases, under conditions of social and economic difficulties. Thus, this paper discusses the main issues related to maintaining social and economic developments of small agro-industrial by addressing them under the theoretical framework of institutionalism (The New Institutional Economics - NEI) and Cost Economics Transaction (ECT). The research methodology included the use of a structured questionnaire with closed questions, search through the CAAF (CAAF, 2006) and semi-structured interviews with owners of families agribusinesses, applied both in Northern Rio Grande do Sul (Upper East Region of Uruguay). The findings show that the ECT and institutionalism are theoretical approaches that are consistent and provide good support in understanding the processes of reproduction and social maintenance of small-scale agro-industrial family, even in the face of production problems, market, organization, legislation.

**Keywords:** institutionalism; economy transaction costs; family agribusiness, maintenance and social reproduction; rural development.

---

### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA. Regulamento técnico sobre padrões microbiológicos para alimentos. ANVISA. RESOLUÇÃO RDC nº. 12, 2 de janeiro de 2001.

AZEVEDO, P. F. Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. Agricultura de São Paulo. 47 (1): pp. 33 – 52, 2000.

BELIK, W. *et all.* Instituições, ambiente institucional e políticas agrícolas. *In*: RAMOS, P. (ORG.). Dimensões do agronegócio brasileiro: políticas, instituições e perspectivas. Brasília, NEAD – MDA, 2007, pp. 103 – 140.

BANCO REGIONAL DO DESENVOLVIMENTO DO EXTREMO SUL. Redes de agroindústrias de pequeno porte: experiências de Santa Catarina. Florianópolis – SC: BRDE, Gerência de Planejamento de Florianópolis, 154p, 2004.

CAAF. Caracterização e análise das agroindústrias familiares da Região do Médio Alto Uruguai. Projeto de pesquisa. Edital FAPERGS 001/2005 – PROCOREDES, Frederico Westphalen, 2006, 10 p.

- COASE, R. H. The Nature of the Firm. *Economica*. New Series, Vol. 4, N. 16., pp. 386-405, Nov., 1937.
- CONSELHO DE DESENVOLVIMENTO DO MÉDIO ALTO URUGUAI. Disponível em [www.fw.uri.br/codemau](http://www.fw.uri.br/codemau), acesso em março de 2007.
- CARDOSO SILVEIRA, P. R. e TREVISAN, A. A produção e comercialização de queijos coloniais: dinâmicas de validação social da qualidade. *In*: XLV Congresso da SOBER. 2007, Londrina. Anais... Londrina, 2007, 13p.
- ELLIS, F. Rural livelihoods and diversity in developing countries. Oxford: Oxford University Press, 2000, 273p.
- FAVARETO, A. Paradigmas do desenvolvimento rural em questão. São Paulo: FAPESP/Iglu, 2007.
- FIANI, R. Estado e Economia no Institucionalismo de Douglass North. *Revista de Economia Política*. Vol. 23, nº 2 (90), abril-junho/2003.
- HODGSON, G. M. El enfoque de la economia institucional. Retirado de: [www.celsofurtado.edu.mx/archivos](http://www.celsofurtado.edu.mx/archivos). Acesso em Maio de 2009, 34p.
- HOFMANN, R. *et all*. A administração da empresa agrícola. Editora Pioneira: Economia – Estudos agrícolas, 7ª Edição. São Paulo, 1987, 325p.
- IPODE. “SEMENTES E BROTOS” DA TANSIÇÃO: Inovação, Poder e Desenvolvimento em Áreas Rurais do Brasil. Projeto de pesquisa. Edital universal CNPq, 2007, 23p.
- LONG, N. and PLOEG J. D. van der. Heterogeneity, actor and structure: towards a reconstitution of the concept of structure. *In*: BOOTH, D. (Ed.) Rethinking Social Development: theory, research and practice. England, Longman, 1994, p. 62-90.
- MARKOSKI, A., CALEGARO, C. A. Perfil socioeconômico e mercadológico das agroindústrias da Região do Codemau. *Série Pesquisas Sociais Aplicadas*. Editora da URI: Frederico Westphalen – RS, n. 4, 59p., 2006.
- MARSDEN, T. Rural futures: The consumption countryside and its regulation. *Sociologia Ruralis*. V. 39, nº 4, 20 p., 1999.
- \_\_\_\_\_ Mobilities, Vulnerabilities and Sustainabilities: Exploring Pathways from Denial to Sustainable Rural Development. *Sociologia Ruralis*. Vol 49, Number 2, 19 p., April 2009.
- MIOR, L. C. Agricultores familiares, agroindústrias e redes de desenvolvimento rural. Chapecó: SC, Editora Argos, 2005, 338 p.
- NORTH, D. C. Custos de transação, instituições e desempenho econômico. *Série Ensaio & Artigos*. Instituto Liberal. Tradução de Elizabete Hart, 36 p., 1990.
- \_\_\_\_\_ Economic performance through time. *American Economic Review*. Vol. 84, N. 3, pp. 359 – 368, Jun 1994.
- \_\_\_\_\_ Entrevista com Douglass North. *Revista Veja*. Edição 1830, de 26 de Novembro de 2003.
- OLIVERIA, J. A. V. *et all*. Avaliação do potencial da indústria rural de pequeno porte (IRPP) em Santa Catarina. Florianópolis: CEPAGRO. 1999, 75p.
- SANTOS, R. C. *et all*. Caracterização das agroindústrias familiares localizadas na área de abrangência da Mesoregião Grande Fronteira do Mercosul. *Revista da*

Emater: Extensão Rural e Desenvolvimento Sustentável. Porto Alegre: RS, v. 2, n. 1/2, p. 35-44, jan/ago 2006.

SIMÕES SANTOS, S. R. A Nova Economia Institucional. Retirado de: <http://www.dep.ufscar.br/grupos>, acesso em Maio de 2009, 15 p.

RADOMSKI, G. F. W. Práticas de certificação participativa na agricultura ecológica: rede, selos e processos de inovação. Revista IDEAS. v. 3, n. 1, p. 133-164, jan./jun. 2009.

PELLEGRINI, G.; GAZOLLA, M. Caracterização e análise das agroindústrias familiares da Região do Médio Alto Uruguai. Relatório Final de Pesquisa. Edital FAPERGS 001/2005 – PROCOREDES, Frederico Westphalen, Junho de 2007, 29p.

\_\_\_\_\_. A AGROINDÚSTRIA FAMILIAR NO RIO GRANDE DO SUL: Limites e potencialidades a sua reprodução social. Editora da URI: Frederico Westphalen – RS, 2008, 197 p.

\_\_\_\_\_. A AGROINDÚSTRIA FAMILIAR: Uma estratégia de agregação de valor a produção e renda das famílias rurais. *In*: 47º Congresso da SOBER, 2009, Porto Alegre – RS. Anais... Porto Alegre: UFRGS, 2009, 20 p.

PELEGRINI, G.; CADONA, L. A.; GAZOLLA, M. AGROINDÚSTRIA FAMILIAR: A geração de uma novidade produtiva e de inovações na agricultura. Relatório de pesquisa. Projeto IPODE, Porto Alegre – RS, 2009, 27p.

PLOEG, J. D. Van der. Labor, Markets, and Agricultural Production. Boulder, San Francisco & Oxford: Westview Press, 1990.

\_\_\_\_\_. El proceso de trabajo agrícola y la mercantilización. *In*: GUZMAN, E. S. (Ed.) Ecología, Campesinato y Historia. España: Las Ediciones de La Piqueta, 1992.

PLOEG, J. D. Van der *et all.* PLOEG, J. D. V. *et all.* Rural development: From practices and policies towards theory. Sociologia Ruralis. v. 40, nº 4, pp. 391 – 408, 2000.

\_\_\_\_\_. Camponeses e impérios alimentares: lutas por autonomia e sustentabilidade na era da globalização. Editora da UFRGS: Porto Alegre – RS., 2008, 372p. (Série Estudos Rurais).

WILKINSON, J. Mercados, redes e valores: o novo mundo da agricultura familiar. Editora da UFRGS: Porto Alegre – RS. Programa de Pós Graduação em Desenvolvimento Rural, 2008, 213 p. (Série Estudos Rurais).

XAVIER DA SILVA, L. Análise do complexo agroindustrial fumageiro sul – brasileiro sob o enfoque da Economia dos Custos de Transação. 2002. 279 f. Tese de Doutorado (Programa de Pós Graduação em Economia). UFRGS – FCE, Porto Alegre – RS, 2002.