

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO RURAL**

JAQUELINE PATRÍCIA SILVEIRA

**ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA E MECANISMOS DE COORDENAÇÃO EM
AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES NO COREDE MÉDIO ALTO URUGUAI, RS**

PORTO ALEGRE

2017

JAQUELINE PATRÍCIA SILVEIRA

**ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA E MECANISMOS DE COORDENAÇÃO EM
AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES NO COREDE MÉDIO ALTO URUGUAI, RS**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Rural.

Orientador: Prof. Dr. Edson Talamini

Coorientador: Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva

**PORTO ALEGRE
2017**

CIP - Catalogação na Publicação

Silveira, Jaqueline Patrícia

Estruturas de governança e mecanismos de coordenação em agroindústrias familiares no Corede Médio Alto Uruguai, RS / Jaqueline Patrícia Silveira.
-- 2017.
143 f.

Orientador: Edson Talamini.

Coorientador: Leonardo Xavier da Silva.

Dissertação (Mestrado) -- Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Porto Alegre, BR-RS, 2017.

1. Agroindústria familiar. 2. Estruturas de governança . 3. Mecanismos de coordenação. I. Talamini, Edson, orient. II. Silva, Leonardo Xavier da, coorient. III. Título.

JAQUELINE PATRÍCIA SILVEIRA

**ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA E MECANISMOS DE COORDENAÇÃO EM
AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES NO COREDE MÉDIO ALTO URUGUAI, RS**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Rural.

Aprovada em: Porto Alegre, 23 de fevereiro de 2017.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Edson Talamini - Orientador
UFRGS

Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva – Coorientador
UFRGS

Prof. Dr. Marcio Gazolla
UTFPR

Prof. Dr. Paulo Dabdab Waquil
UFRGS

Prof. Dr. Marcelino de Souza
UFRGS

AGRADECIMENTOS

É com imensa alegria que começo agradecendo a minha própria força de vontade e perseverança para desenvolver esta dissertação. Escrever é um ato solitário e que, por vezes, dói, e sem essas características teria sido muito mais difícil. Agradeço a Deus e ao meu Anjo da Guarda que acompanharam essa jornada e me deram forças e sinais para acreditar. Sou imensamente grata a Fernanda Furini, por confiar em mim desde o início e me estimular a voar.

Agradeço às pessoas que me ajudaram a construir o caminho acadêmico que contribuiu para o meu ingresso no mestrado, em especial os professores Gelson Pelegrini, Luis Pedro Hillesheim e Antonio Joreci Flores. Agradeço também aos professores André Pellegrini, José Leonardo Paz Diniz, Magda Ortigara e Sandro Rogério Giacomelli.

Ao meu orientador, professor Edson Talamini, que com sua tranquilidade e sabedoria foi professor, orientador e psicólogo durante esses dois anos. Foi uma bênção ter um orientador que me permitiu ser livre para estudar o que desejava, que me proporcionou a autonomia que gosto de ter, e principalmente, que sempre me tratou de forma muito humilde, no sentido mais bonito que essa palavra tem. Gratidão!

Ao meu coorientador, professor Leonardo Xavier da Silva, por ter realmente acompanhado minha dissertação e minha caminhada no mestrado e por proporcionar as aulas que salvaram um semestre conturbado. Agradeço as orientações, as dicas, a compreensão, a amizade e também sua forma pragmática de explicar que torna tudo tão fácil e possível! Teu apoio foi fundamental na dissertação e no mestrado, gratidão!

Agradeço a UFRGS, ao PGDR e seus professores e servidores pelo acolhimento, respeito e pela possibilidade de evolução acadêmica e pessoal que me propiciaram. Agradeço a CAPES por ter me oportunizado a dedicação exclusiva ao mestrado. Foi um privilégio que creio ter sabido aproveitar e espero um dia retribuir.

Agradeço também aos professores membros da banca de avaliação desta dissertação, prof. Paulo Dabdab Waquil, prof. Marcelino de Souza e prof. Marcio Gazolla, pelo pronto aceite ao nosso convite, pela leitura atenta e pelas contribuições que oportunizaram a melhoria deste trabalho.

Minha gratidão às amigas Taís Agnoletto Balzan, Fran Hammes, Rubiara Breunig e Alice Arend, que tornaram o percurso no mestrado mais leve, que ouviram minhas constantes lamentações e dúvidas, que vibraram com cada parágrafo que escrevi, que mandaram mensagens de apoio e de bom dia.

Agradeço de forma muito especial a minha família, que torceu e contribuiu da forma que pôde e soube fazer. Obrigada por todas as orações, palavras de carinho e demonstrações de afeto que me fortaleceram para seguir.

Aos colegas do mestrado e doutorado do PGDR, turmas de 2015. Não foi por acaso que nos encontramos e compartilhamos aulas, dúvidas, conhecimentos e também a tristeza de perder o colega Francisco, de quem sempre vou lembrar com carinho. Em especial, quero agradecer aos fortes laços de amizade criados com Mariele Boscardin, Adriana Brandão, Carlos Ayala, Sammer Gilio Maravilha, Zilda Joaquina e sua família. Vocês são pessoas muito especiais e é um privilégio conhecê-los e tê-los como amigos.

Aos agricultores que me receberam em suas agroindústrias familiares e compartilharam comigo suas trajetórias e conhecimentos, meu reconhecimento às bonitas e importantes atividades que vocês desempenham com dedicação e respeito aos alimentos, e meus desejos de sucesso e vida longa!

Não posso deixar de agradecer aos amigos e às organizações que me acolheram e auxiliaram durante a realização da pesquisa de campo. Meu obrigada a Caty Scheeren, Maiara Mezzaroba, Jaque Sgarbossa, Flávio Vogt, Ricardo Piton, Dani Albarello, Luis Felipe Menegusso, Mariele e sua família, Secretaria de Agricultura de Frederico Westphalen, URI/FW e a Secretaria de Desenvolvimento Rural e Cooperativismo.

Agradeço a todos que, de uma forma ou outra, me acompanharam nessa luta e a tornaram mais feliz!

“[...] nós nos criamos com uma carroça, uma junta de boi e uma trilhadeira. A gente vivia, dava para viver! Mas as coisas foram afunilando até que não deu mais, tinha que ter trator, bastante terra, então o motivo foi assim, a gente foi procurar uma saída... Às vezes a gente falava o que vamos fazer? Pouca terra, sem máquina, sem ter uma estrutura. Foi quando nós começamos matar algum porco, fazer um salame e ali foi engrossando a coisa... Foi esse o motivo: a situação, porque mudou o sistema né?! Mudou! Uma vez o povo vivia diferente! Hoje o pessoal não quer nem ver mais aquilo lá [a carroça e a trilhadeira]. É a evolução! E se tu ficar naquilo ali tu morre de fome, morre de fome, não adianta.”

(Respondente 08, Frederico Westphalen, RS)

RESUMO

O presente estudo teve como objetivo principal analisar as estruturas de governança e os mecanismos de coordenação adotados pelas agroindústrias familiares no Corede Médio Alto Uruguai e seus alinhamentos com os pressupostos teóricos. Para tanto, procurou compreender a trajetória e as dinâmicas de funcionamento das agroindústrias estudadas, identificar quais formas de governança adotam, caracterizar as transações e os agentes, verificar quais mecanismos de coordenação utilizam para auxiliar suas trocas e por fim, comparar a realidade encontrada com as recomendações teóricas da Economia dos Custos de Transação - ECT. De forma mais específica, esta dissertação procurou responder aos seguintes problemas: Quais são as estruturas de governança e os mecanismos de coordenação adotados pelas agroindústrias familiares no Corede Médio Alto Uruguai? As estruturas de governança e os mecanismos de coordenação utilizados pelas agroindústrias familiares no Corede Médio Alto Uruguai atendem aos pressupostos teóricos de maximização da eficiência e redução dos custos de transação? Para responder essas perguntas e alcançar os objetivos, foi empregado o enfoque teórico da Nova Economia Institucional e da ECT. A pesquisa, de caráter exploratório-descritivo, foi delineada por meio de estudos de casos múltiplos, empregando técnicas qualitativas e quantitativas. O estudo foi desenvolvido no Corede Médio Alto Uruguai, norte do estado do Rio Grande do Sul, onde foram investigadas onze agroindústrias familiares. Os dados foram gerados por meio de entrevistas semiestruturadas, observação e diário de campo e analisados com o suporte da estatística descritiva e da Análise Estrutural Discreta Comparada. Os resultados apontam que a maioria das agroindústrias familiares estudadas, totalizando sete casos, adota uma estrutura de governança de mercado. Outras duas se utilizam de uma forma de governança híbrida e outros dois casos caracterizam a governança hierárquica. As transações apresentam alta especificidade de ativos, frequência recorrente, baixa incerteza, pouco oportunismo e racionalidade pouco limitada. Diante disso, ao aplicar Análise Estrutural Discreta Comparada avalia-se que, (i) frente às características das transações e dos agentes, a estrutura de governança de mercado adotada pelas agroindústrias familiares pode não ser a mais adequada, porém (ii) mesmo não sendo a estrutura mais adequada, as agroindústrias familiares estão obtendo sucesso em suas transações. Acredita-se que, neste estudo, a segunda avaliação seja mais coerente com a realidade empírica tratada, mesmo que, de certo modo, contrarie alguns argumentos da ECT. Porém, a própria ECT trata do ambiente institucional, e é este que torna impossível e/ou inviável que as agroindústrias familiares analisadas nesta pesquisa adotem estruturas de

governança hierárquicas. Por fim, considera-se que a confiança é o mecanismo de coordenação responsável, em grande medida, pelo sucesso das transações realizadas pelas agroindústrias familiares estudadas.

Palavras-chave: Agroindústria familiar. Estruturas de governança. Mecanismos de coordenação.

ABSTRACT

The present study had as main objective to analyze the structures of governance and the coordination mechanisms adopted by the familiar agroindustries of Corede Médio Alto Uruguai and their alignments with the theoretical assumptions. In order to do so, it sought to understand the trajectory and dynamics of the agroindustries studied, to identify which forms of governance they adopt, to characterize the transactions and the agents, to verify which coordination mechanisms they use to aid their exchanges and, finally, to compare the reality found with the theoretical recommendations of the Transaction Costs Economy - TCE. More specifically, this study sought to answer the following problems: What are the governance structures and coordination mechanisms adopted by the Corede Médio Alto Uruguai familiar agroindustries? Does the governance structures and the coordination mechanisms used by the familiar agroindustries of Corede Médio Alto Uruguai meet the theoretical assumptions of maximizing efficiency and reducing transaction costs? In order to answer these questions and to achieve the objectives, the theoretical approach of the New Institutional Economy and TCE was used. The exploratory-descriptive research was delineated through multiple case studies using qualitative and quantitative techniques. The study was developed in Corede Médio Alto Uruguai, in northern Rio Grande do Sul, where eleven familiar agroindustries were analyzed. The data were generated through semi-structured interviews, observation and field diary and analyzed with the support of descriptive statistics and Comparative Discrete Structural Analysis. The results show that most of the familiar agroindustries studied, seven cases, adopts a structure of market governance. Two of them use an hybrid governance form and the other two cases characterize hierarchical governance. The transactions present high asset specificity, recurrent frequency, low uncertainty, little opportunism and little limited rationality. Therefore, in applying Comparative Discrete Structural Analysis it is assessed that, (i) in face of the characteristics of the transactions and the agents, the market governance structure adopted by the familiar agroindustries may not be the most adequate, but (ii) even not being the most appropriate structure, familiar agroindustries are getting success in their transactions. It is believed that in this study the second assessment is more consistent with the empirical reality reflected, even if, to some extent, it opposes some TCE arguments. However, TCE itself deals with the institutional environment, and it is what makes it impossible and / or unfeasible to the familiar agroindustries analyzed in this research to adopt hierarchical governance structures. Finally, it is considered that reliability is the coordination mechanism

responsible, to a large extent, for the success of the transactions carried out by the familiar agroindustries studied.

Keywords: Familiar agroindustries. Governance structures. Mechanisms of coordination.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Mapa dos municípios do Corede Médio Alto Uruguai.	41
Figura 2 – Mapa dos produtos do VAB agropecuário do Corede Médio Alto Uruguai	42
Figura 3 – Esquema de indução das formas de governança.	63
Figura 4 – Síntese da metodologia aplicada na pesquisa.....	75
Figura 5 – Ramos das agroindústrias familiares estudadas.	77
Figura 6 – Estruturas de governança atualmente adotadas pelas AFs.	100
Figura 7 – Resultados empíricos da Análise Estrutural Discreta Comparada.....	119

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Relação das agroindústrias familiares do Corede Médio Alto Uruguai inclusas no PEAFF-RS, em novembro de 2015	70
Tabela 2 – Dados do cadastro das agroindústrias familiares do Corede e de Frederico Westphalen, em novembro de 2015	71
Tabela 3 – Tamanho das propriedades (ha).....	76
Tabela 4 – Produtos processados pelas AFs.....	77
Tabela 5 – Tempo de existência das AFs (em anos, com base em 2016)	78
Tabela 6 – Origem da mão de obra das AFs.....	79
Tabela 7 – Características da mão de obra quanto a gênero.....	80
Tabela 8 – Quanto a AF representa na renda total das famílias, em 2016	81
Tabela 9 – Atividades desenvolvidas pelas famílias antes de possuírem as AFs.....	84
Tabela 10 – Principais mudanças realizadas nas AFs	92
Tabela 11 – Razões das mudanças realizadas nas AFs	93
Tabela 12 – Percentual de matéria prima produzido pelas famílias e percentual de matéria prima adquirido com terceiros.....	98
Tabela 13 – Razões para não produzir toda a matéria prima na propriedade.....	99
Tabela 14 – Principais clientes/consumidores das AFs com base em graus de importância	102
Tabela 15 – Especificidade dos ativos das AFs investigadas.....	105
Tabela 16 – Frequência das transações realizadas pelas AFs investigadas.....	106
Tabela 17 – Incerteza nas transações realizadas pelas AFs estudadas	107
Tabela 18 – Presença de oportunismo nas transações realizadas pelas AFs estudadas.....	111
Tabela 19 – Atributos do processo de contratação	115
Tabela 20 – Comparação entre a teoria e as evidências empíricas – agroindústrias familiares pesquisadas	116

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ADMAU	Agência de Desenvolvimento do Médio Alto Uruguai
AEDC	Análise Estrutural Discreta Comparada
AFs	Agroindústrias Familiares
ANVISA	Agência Nacional de Vigilância Sanitária
APL	Arranjo Produtivo Local
ATER	Assistência Técnica e Extensão Rural
BPFs	Boas Práticas de Fabricação
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas
CONAMA	Conselho Nacional de Meio Ambiente
COREDE	Conselho Regional de Desenvolvimento
CPF	Cadastro de Pessoas Físicas
DACA-SDR	Departamento de Agricultura Familiar, Comercialização e Abastecimento da Secretaria de Desenvolvimento Rural e Cooperativismo
DIPOA	Divisão de Inspeção de Produtos de Origem Animal
ECT	Economia dos Custos de Transação
EMATER-RS	Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural
FEPAM	Fundação Estadual de Proteção ao Meio Ambiente
FNDE	Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação
FUNAI	Fundação Nacional do Índio
HA	Hectares
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IDHM	Índice de Desenvolvimento Humano Municipal
INMETRO	Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia
MAPA	Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento
MEI	Microempreendedor Individual
NA	Não se aplica
NEI	Nova Economia Institucional
NM	Não monitora
Nº	Número
PAA	Programa de Aquisição de Alimentos
PEAF-RS	Programa Estadual de Agroindústria Familiar

PIB	Produto Interno Bruto
PNAE	Programa Nacional de Alimentação Escolar
PROCON	Programa de Defesa do Consumidor
PRONAF	Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar
RS	Rio Grande do Sul
SDR	Secretaria de Desenvolvimento Rural e Cooperativismo
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SIE	Sistema de Inspeção Estadual
SIF	Sistema de Inspeção Federal
SIGA	Sistema Integrado de Gestão Ambiental
SIM	Sistema de Inspeção Municipal
SISBI-POA	Sistema Brasileiro de Inspeção de Produtos de Origem Animal
SPSS	<i>Statistical Package for the Social Sciences</i>
SUASA	Sistema Unificado de Atenção à Sanidade Agropecuária
SUSAF-RS	Sistema Unificado Estadual de Sanidade Agroindustrial Familiar, Artesanal e de Pequeno Porte
TIs	Terras Indígenas
URI	Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões
VAB	Valor Adicionado Bruto

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	16
1.1	Problema de pesquisa	18
1.2	Objetivos.....	20
<i>1.2.1</i>	<i>Objetivo geral.....</i>	<i>20</i>
<i>1.2.2</i>	<i>Objetivos específicos</i>	<i>20</i>
1.3	Justificativa e motivações para a realização do estudo	21
1.4	Estrutura da dissertação	22
2	A AGRICULTURA FAMILIAR, A AGROINDÚSTRIA, O AMBIENTE INSTITUCIONAL E A REGIÃO DE ESTUDO	25
2.1	A agricultura familiar: aspectos históricos e conceituais.....	25
2.2	A agroindústria familiar e suas características conceituais.....	28
2.3	O ambiente institucional para as agroindústrias familiares.....	33
2.4	Características da região do Corede Médio Alto Uruguai/RS	39
<i>2.4.1</i>	<i>Características das agroindústrias familiares do Corede Médio Alto Uruguai/RS.....</i>	<i>44</i>
3	A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	47
3.1	A Nova Economia Institucional: elementos fundamentais	47
3.2	A Economia dos Custos de Transação	50
<i>3.2.1</i>	<i>Pressupostos comportamentais da ECT.....</i>	<i>54</i>
<i>3.2.2</i>	<i>Características das transações.....</i>	<i>56</i>
<i>3.2.3</i>	<i>Estruturas de governança: aspectos contratuais, características e forma de análise .</i>	<i>59</i>
3.3	As aplicações da NEI para o desenvolvimento rural.....	64
4	A METODOLOGIA DA PESQUISA	68
4.1	Delineamento da pesquisa e definição da amostra das agroindústrias familiares estudadas.....	68
4.2	Sobre a geração dos dados	71
4.3	Análise e interpretação dos dados	73
5	AS CARACTERÍSTICAS DAS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES PESQUISADAS SEGUNDO SUA TRAJETÓRIA, ORGANIZAÇÃO E (DES)MOTIVAÇÕES PARA O PROCESSO DE AGROINDUSTRIALIZAÇÃO.	76
5.1	Aspectos gerais das agroindústrias familiares	76

5.2	Trajetória das agroindústrias familiares estudadas.....	83
6	ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA E CARACTERÍSTICAS DAS TRANSAÇÕES NAS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES DO COREDE MEDIO ALTO URUGUAI.....	97
6.1	As estruturas de governança atualmente adotadas pelas agroindústrias familiares	97
6.2	As transações realizadas pelas agroindústrias familiares.....	102
<i>6.2.1</i>	<i>Características das transações.....</i>	<i>103</i>
<i>6.2.2</i>	<i>Características dos agentes.....</i>	<i>108</i>
<i>6.2.3</i>	<i>Os mecanismos de coordenação adotados.....</i>	<i>111</i>
6.3	A Análise Estrutural Discreta Comparada - AEDC.....	114
7	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	120
	REFERÊNCIAS.....	124
	APÊNDICE A – ROTEIRO DA ENTREVISTA APLICADA AOS(AS) AGRICULTORES(AS) FAMILIARES PROPRIETÁRIOS(AS) DAS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES INVESTIGADAS.....	132

1 INTRODUÇÃO

As discussões e os estudos sobre o desenvolvimento ao longo dos séculos XVIII e XIX, e meados do século XX, foram amparadas por abordagens estruturalistas e genéricas, principalmente aquelas pautadas pelas teorias da modernização e de cunho neomarxistas. Uma das principais implicações destes modelos de análise é o fato de que não consideravam os atores sociais e concebiam o desenvolvimento como resultado de forças externas. Contrário aos estudos e discussões com esses enfoques, tem surgido ao longo do tempo muitas pesquisas utilizando abordagens mais heterodoxas, como aquelas pautadas pelo Desenvolvimento Territorial, Nova Economia Institucional, Nova Sociologia Econômica, Perspectiva Orientada ao Ator, entre outras.

Nesse sentido, os trabalhos tem se voltado a explorar o papel do contexto social como elemento que contribui para o desenvolvimento, reconhecendo a importância do ambiente político-institucional e das características culturais, sociais e econômicas das comunidades e das pessoas que ajudam a construí-las. É também nesse contexto que vem se pautando as discussões acerca do desenvolvimento rural e, tendo em vista as consequências dos processos que vêm ocorrendo no meio rural nos últimos anos, como a globalização, o encurtamento da distância entre rural e urbano, as questões demográficas e ambientais e os problemas de sucessão familiar, algumas dinâmicas locais têm se tornado centrais para o enfrentamento dessas implicações e para a proposição de estratégias de desenvolvimento rural.

É nesse quadro que se inserem as agroindústrias familiares, as quais se constituem em importantes estratégias de reprodução social e econômica da agricultura familiar, a partir do processamento de alimentos com valor agregado. Nas agroindústrias familiares, a família ocupa papel central, tanto nas etapas de produção das matérias primas e dos alimentos, como na gestão do empreendimento e na comercialização dos produtos finais. Sob estes moldes, a agroindústria familiar é um espaço repleto de significados e conhecimentos - muitas vezes tradicionais -, no qual os agricultores desempenham um processo de agregação de valor e verticalização da produção.

Embora a transformação de alimentos sempre tivesse papel fundamental na trajetória de desenvolvimento da agricultura familiar, é nos últimos anos que as discussões sobre as estratégias de agroindustrialização familiar se intensificam, principalmente pelo entendimento da sua importância na reprodução social de muitas famílias agricultoras. Assim, este estudo

propõe-se estudar as agroindústrias familiares da região do Corede¹ Médio Alto Uruguai do Rio Grande do Sul. Esta região foi colonizada por imigrantes europeus, sobretudo italianos, alemães e poloneses, que desenvolveram sistemas produtivos com a lógica da agricultura familiar, principalmente por possuírem unidades de produção com poucos hectares e características de relevo acidentado.

Neste sentido, Pelegrini e Gazolla (2008) afirmam que o desenvolvimento da agricultura na região se deu em três fases: a primeira marcada pela colonização, desbravamento das matas e estabelecimento das primeiras atividades agropecuárias de subsistência; a segunda, que compreende o período de 1935 a 1960 e caracteriza-se por uma maior integração ao mercado e início de um processo de especialização produtiva; e, a terceira, de 1960 até o início dos anos 1990, onde a intensa mercantilização e especialização produtiva em *commodities* leva a um contínuo empobrecimento social e econômico da agricultura familiar. Após os anos 1990, inicia-se um movimento lento e contínuo de diversificação econômica e produtiva de uma parte das unidades de produção agropecuária da região. Aos poucos vão surgindo agroindústrias familiares e outras atividades não agrícolas, inserindo a região em um contexto de novas ruralidades.

Neste sentido, no atual contexto de desenvolvimento das agroindústrias familiares é relevante analisar a forma como vem sendo conduzidas as suas relações com o ambiente externo, que compreende clientes, fornecedores, funcionários e instituições, visto que o modo como realizam e coordenam transações pode implicar em maior ou menor sucesso. Desta forma, este estudo buscará direcionar sua análise para as estruturas de governança e mecanismos de coordenação adotados pelas agroindústrias familiares do Corede, no intuito de compreender se atendem aos pressupostos teóricos de maximização da eficiência e redução dos custos de transação. Para tanto, utilizar-se-á como aporte teórico a Nova Economia Institucional - NEI, mais especificamente seu nível microanalítico denominado de Economia dos Custos de Transação - ECT, baseando-se, principalmente, nos estudos de Ronald H. Coase, Oliver E. Williamson e Douglas North.

Basicamente, a ECT destaca-se por afirmar que não existem somente custos de produção, revelando a existência dos custos de transação, os quais, por sua vez, envolvem os esforços de preparar, negociar e salvaguardar acordos, bem como de ajustar e adaptar esse acordo frente à ocorrência de falhas ou omissões (WILLIAMSON, 2012). Além disso, a NEI

¹ Os Conselhos Regionais de Desenvolvimento – Coredes, criados oficialmente pela Lei 10.283 de 17 de outubro de 1994, são definidos como espaço plural e aberto de construção de parcerias sociais e econômicas, em nível regional, através da articulação política dos interesses locais e setoriais em torno de estratégias próprias e específicas de desenvolvimento para as regiões (COREDES, 2010).

e a ECT consideram as organizações econômicas como uma estrutura de governança ao invés de uma função de produção e proporcionam uma abordagem sofisticada, que permite observar a organização econômica por processos dinâmicos ao considerar a complexidade da realidade social e econômica.

1.1 Problema de pesquisa

O mundo rural está em constante transformação de suas dinâmicas produtivas, sociais e econômicas e nesse sentido, alguns autores² apontam para a emergência de uma nova ruralidade, oriunda da crise do modelo produtivista de modernização agrícola. Assim, ocorre no meio rural um movimento de reorientação da capacidade produtiva dos agricultores, que se expressa em outras formas de organização da atividade agrícola que permitam permanecer no rural (CARNEIRO, 1998). Estas transformações do mundo rural perpassam por uma maior diversificação econômica, social e produtiva e pela incorporação de outros papéis ao rural e a atividade agrícola. Porém, a função primordial da agricultura continua sendo a de produzir alimentos.

Neste sentido, observa-se em algumas regiões um processo de reconfiguração do espaço rural, o qual emerge, sobretudo a partir dos anos 1990, revelando novas estratégias de reprodução social da agricultura familiar e tentativas de superação da vulnerabilidade ocasionada pela mercantilização social e econômica (PELEGRINI; GAZOLLA, 2008). Dentre estas estratégias adotadas pela agricultura familiar, destaca-se a agregação de valor por meio da constituição de agroindústrias familiares, verificando-se, na maioria dos casos, a passagem de uma agroindústria caseira - entendida como aquela que era desenvolvida na cozinha dos agricultores, por já possuírem o “saber-fazer” de processar alimentos em suas unidades de produção agropecuária, visando exclusivamente a suprir o consumo alimentar da família, sem autorização fiscal, sanitária ou ambiental e tampouco com intuito de comercialização – para uma agroindústria familiar, que mantém o saber-fazer, a cultura e o processo artesanal, porém, dispõe de um local fixo e devidamente fiscalizado para isso, voltando sua produção para a comercialização no mercado (PELEGRINI; GAZOLLA, 2008; MIOR, 2005).

As agroindústrias familiares envolvem atividades que vão além da produção agrícola, de matérias primas e de alimentos, abarcando o processamento, a gestão, a comercialização e

² Por exemplo, Kageyama (2008); Froellich (2006); Graziano da Silva (1997).

a distribuição de produtos e alimentos agroindustriais (PREZOTTO, 2002; PELEGRINI; GAZOLLA, 2008). Assim, as funções e responsabilidades dos agricultores passam a ser ampliadas, abrangendo além da agricultura, a gestão, a tomada de decisões, a contabilidade, a inovação e outras tantas atribuições que uma organização de caráter familiar requer. Diante disso, surgem os desafios e os problemas, pois, na maioria das vezes, o agricultor detém o conhecimento produtivo – o saber-fazer -, e ao se deparar com as relações comerciais, legais, fiscais, sanitárias, ambientais, trabalhistas, financeiras, culturais e outras, as dificuldades começam a aparecer. Isto não é exclusividade dos empreendimentos rurais, mas, característico da grande maioria das pequenas organizações familiares, nas quais a mesma pessoa assume a administração e condução de todos os setores da empresa. Nas agroindústrias familiares, Pelegrini e Gazolla (2008) e Albarello et al. (2014), evidenciaram diversos problemas organizacionais, tais como: falta de planejamento, incapacidade administrativa, baixa escolaridade, aversão a novos investimentos, falta ou dificuldades de acesso a informações, desconhecimento ou não domínio de técnicas de gerenciamento e controle contábil agroindustrial.

Neste sentido, as dificuldades organizacionais podem ser maiores ou menores, dependendo da forma como as agroindústrias familiares organizam e realizam suas transações. Nestes termos, o funcionamento de uma agroindústria familiar envolve uma série de atividades, que vão desde a produção ou aquisição da matéria prima ao processamento e comercialização dos alimentos processados. Estas atividades requerem a realização de diversas negociações e acordos que viabilizam a sua existência. Neste aspecto, além da incerteza inerente a qualquer atividade econômica, há todo o investimento em ativos e em adequação as legislações que aumentam a necessidade de organizar as transações dentro de uma estrutura de governança que proporcione eficiência e esteja de acordo com a realidade.

Assim, compreende-se que a estrutura de governança que a agroindústria familiar adota – se produz internamente toda a matéria prima de que necessita; se, ao contrário, adquire tudo externamente à propriedade; ou ainda, se opta pela união das duas formas, comprando no mercado somente aquilo que não tem condições de produzir – influencia na dimensão dos custos de transação, bem como no êxito na condução das transações com fornecedores e clientes. A estrutura de governança tem ainda relação com a autonomia dos agricultores em tomar decisões sobre preço, qualidade, quantidade, etc., principalmente em contextos de governança de mercado, onde as margens de manobra podem ser desfavoráveis para os agricultores. Ademais, conforme a forma de governança adotada maiores serão os riscos e incertezas aos quais a agroindústria familiar estará exposta.

Uma das formas de reduzir custos de transação e aumentar a eficiência das trocas é utilizar mecanismos de coordenação que auxiliem em todas as etapas de execução das transações. Esses mecanismos geralmente são os contratos, que podem ser formais ou informais e tem como intuito garantir que os acordos sejam cumpridos conforme o esperado. Conforme a ECT, a eficiência é alcançada quando há a adequação da estrutura de governança as características da transação a qual ela se vincula, possibilitando economias de custo de transação (WILLIAMSON, 2012; AZEVEDO, 2000). No entendimento de Zylbersztajn (1995), a eficiência é obtida por meio do arranjo contratual que melhor permita à organização econômica lidar com as circunstâncias de desequilíbrio e de transformações no ambiente, tendo capacidade de se adaptar a adversidades ao longo do tempo.

Diante do exposto e considerando um contexto no qual as agroindústrias familiares precisam estar constantemente adequando-se às mudanças do ambiente institucional, questiona-se: Quais são as estruturas de governança e os mecanismos de coordenação adotados pelas agroindústrias familiares no Corede Médio Alto Uruguai? As estruturas de governança e os mecanismos de coordenação utilizados pelas agroindústrias familiares no Corede Médio Alto Uruguai atendem aos pressupostos teóricos de maximização da eficiência e redução dos custos de transação?

1.2 Objetivos

A partir desta contextualização inicial e problematização, apresentam-se abaixo os objetivos gerais e específicos deste estudo.

1.2.1 Objetivo geral

Analisar as estruturas de governança e os mecanismos de coordenação adotados pelas agroindústrias familiares no Corede Médio Alto Uruguai e seus alinhamentos com os pressupostos teóricos.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Compreender a trajetória e as dinâmicas de funcionamento das agroindústrias familiares;
- b) identificar a estrutura de governança adotada pelas agroindústrias familiares;

- c) caracterizar as transações das agroindústrias familiares e verificar os mecanismos de coordenação;
- d) comparar as estruturas de governança e os mecanismos de coordenação utilizados pelas agroindústrias familiares com aqueles recomendados pela teoria.

1.3 Justificativa e motivações para a realização do estudo

As diferentes relações que os agricultores mantêm com o mundo rural e mesmo com o urbano assinalam uma nova dimensão do olhar teórico e empírico sobre o desenvolvimento rural (AGNE, 2010). Assim, as agroindústrias familiares constituem-se, do ponto de vista de geração de renda, de manutenção de famílias campo e de produção de alimentos com valor agregado, em uma estratégia de reprodução social e econômica importante para a agricultura familiar e para o desenvolvimento das regiões rurais. Ao passo em que estas organizações contribuem com a dinâmica da economia local e regional, por meio da comercialização de seus produtos e da aquisição de matérias primas e insumos, elas colaboram também para a manutenção das características histórico-culturais do território na qual estão inseridas.

Gazolla e Pelegrini (2008) demonstraram, a partir de uma pesquisa realizada no ano de 2006, a viabilidade econômica das agroindústrias familiares. Conforme esta pesquisa, realizada com 106 agroindústrias familiares da região Médio Alto Uruguai, 41,5% delas possuíam renda bruta anual de 5 a 15 mil reais, outras 20,8% geravam entre 15 e 30 mil reais, e 81,13% possuem renda líquida que pode chegar até 50% da renda bruta. Ainda em termos de renda, outra pesquisa realizada com 66 agroindústrias familiares em 2014, revelou que 75,8% das rendas obtidas pelos agricultores advêm da agroindústria, evidenciando a sua importância para a reprodução das famílias envolvidas (ALBARELLO et al., 2014).

As agroindústrias familiares têm contribuído com um importante papel social nas comunidades rurais em que estão inseridas, por meio do envolvimento de mulheres e jovens em suas atividades. Segundo Guivant (2003), as mulheres agricultoras têm se destacado nas agroindústrias familiares, pois a estratégia de agregação de valor aos alimentos geralmente surge da transformação de atividades antes desenvolvidas na cozinha das famílias. Como consequência disso, as mulheres conquistam espaço e reconhecimento, bem como novas oportunidades de crescimento (participação em cursos e eventos, por exemplo). Além disso, as agroindústrias familiares tem se revelado importantes para a sucessão rural, visto que muitos jovens vêem na atividade de processamento de alimentos uma oportunidade de ter seu próprio negócio e continuar no meio rural.

A partir da relevância do papel social, econômico e produtivo que as agroindústrias familiares desempenham nas regiões em que estão inseridas, se torna fundamental entender as suas dinâmicas de atuação, suas estratégias, as relações que mantêm com o ambiente e com o mercado e a forma como realizam suas transações e como vêm sendo conduzidas, inseridas num processo amplo da noção de desenvolvimento rural. Ademais, estudar as organizações econômicas da agricultura familiar implica em compreender e valorizar a sua importância nos processos de desenvolvimento rural, sobretudo em níveis local e regional.

Assim, estudar os custos de transação no sentido de adequar a estrutura institucional às características das negociações realizadas pelas agroindústrias familiares poderá implicar em benefícios que transcendem a própria organização, pois, para além do ambiente interno, a eficiência e o desenvolvimento da agroindústria familiar impactam em sucessão rural, pois os jovens visualizam uma possibilidade de ter seu próprio negócio e garantias de uma vida com qualidade; em valorização, reconhecimento e melhoria da autoestima das trabalhadoras rurais, uma vez que é grande a participação feminina nas agroindústrias; e ainda, podem trazer resultados positivos em aspectos econômicos, financeiros e produtivos. Por isso, torna-se interessante realizar este estudo sobre as estruturas de governança e os mecanismos de transação adotados pelas agroindústrias, pois, ao final, serão gerados resultados que evidenciarão os rumos que a agroindustrialização familiar do Corede está tomando e como vem realizando transações, trazendo elementos que podem (re)direcionar estratégias e políticas na região.

Neste sentido, a análise a qual este estudo se propõe tem a intenção de contribuir, cumulativamente, com o conhecimento científico já produzido sobre o tema, acrescentando, sem ser exaustiva, elementos de governança e mecanismos de coordenação ainda pouco explorados nas agroindústrias familiares do Corede Médio Alto Uruguai. Ademais, acrescenta-se ao exposto, uma motivação e interesse de cunho pessoal, uma vez que a pesquisadora, por ter crescido em meio a agroindústrias caseiras, conhece o potencial dessas organizações familiares e reconhece que o sabor, o saber, o aroma e a relação que elas proporcionam são diferenciados. Além disso, por ser graduada em administração, há uma afinidade com o caminho teórico adotado neste estudo e com a problemática em questão.

1.4 Estrutura da dissertação

Esta dissertação encontra-se estruturada em sete capítulos, conforme a descrição a seguir. Após essa apresentação introdutória, o leitor encontrará o segundo capítulo, o qual

compreende os principais conceitos e discussões que permeiam o contexto das agroindústrias familiares. O principal objetivo deste esforço conceitual inicial é proporcionar a compreensão do contexto empírico em que este trabalho está inserido, de modo que forneça uma base para o entendimento dos próximos capítulos. Para tanto, discute-se sobre o tema da agricultura familiar e suas características, traz-se os elementos fundamentais para a compreensão das formas familiares de agroindustrialização, desde as principais motivações para o seu surgimento, suas características, bem como as entrelinhas que este conceito guarda e sua importância num processo mais amplo de reconfiguração dos recursos rurais. O capítulo também aborda o ambiente institucional formal para as agroindústrias familiares e apresenta a região de estudo da dissertação, suas características históricas, econômicas, sociais e produtivas e ainda, procura expor alguns dos principais atributos das agroindústrias familiares desta região.

O terceiro capítulo apresenta o caminho teórico escolhido para embasar essa dissertação. Desta forma, aborda a Nova Economia Institucional - NEI, trazendo seus aspectos históricos, apontando as suas características e diferenciais, bem como o que é estudado em NEI e quem são os principais autores desta corrente teórica. No segundo momento do capítulo, que divide-se em subitens, é abordada a Economia dos Custos de Transação, nível microanalítico da NEI, desde os seus primórdios até a fase mais atual, destacando os seus objetivos, os pressupostos comportamentais dos agentes e características das transações, até chegar nos contratos e nas estruturas de governança. Por fim, o capítulo apresenta alguns exemplos de trabalhos científicos que utilizaram a NEI/ECT para o estudo do desenvolvimento rural.

No capítulo quatro o leitor encontrará o percurso metodológico utilizado para definir os métodos de pesquisa que conduziram às respostas ao problema de pesquisa e o atendimento aos objetivos propostos. No capítulo é exposto o delineamento da pesquisa e a forma como foi definida a amostra das agroindústrias familiares, as técnicas empregadas para a geração de dados e, por fim, os procedimentos de análise e interpretação dos dados. Esse capítulo permitirá que o leitor compreenda todo o caminho percorrido para chegar ao final do estudo, desde as primeiras inserções em campo, tempo de duração das entrevistas, dificuldades e facilidades encontradas a forma como os dados foram tabulados e analisados.

O capítulo cinco, que é um capítulo de resultados, procura apresentar ao leitor uma caracterização geral das onze experiências de agroindústrias familiares pesquisadas. Para tanto, são descritos aspectos das agroindústrias como estrutura fundiária, produtos processados, tempo de existência, força de trabalho, dinâmicas de funcionamento, entre outros

atributos. Discorre-se também sobre os motivos que levaram ao surgimento das agroindústrias familiares investigadas e as facilidades e dificuldades encontradas desde o processo inicial até os dias atuais. São descritas ainda as principais mudanças já realizadas nas unidades agroindustriais, as melhorias que a agroindustrialização trouxe para a família e as perspectivas futuras com relação à continuidade da agroindústria familiar.

O sexto capítulo apresenta e discute os resultados com base na perspectiva teórica utilizada. Assim, nele o leitor encontra a identificação das estruturas de governança adotadas pelas agroindústrias familiares investigadas na dissertação, as características das suas transações e dos seus agentes, bem como os mecanismos de coordenação empregados. Ao fim do capítulo, é aplicada a Análise Estrutural Discreta Comparada, a qual permite a análise de todos os dados referentes às transações das AFs, a partir de uma comparação entre realidade/empírico e argumentos teóricos da ECT. Esse capítulo encerra a parte de resultados e discussões da dissertação, apresentando argumentos que confirmam ou não se as formas de governança atualmente adotadas pelas AFs estão adequadas com vistas a proporcionar maior eficiência e menores custos de transação.

A dissertação encerra-se com as considerações finais, que retoma os objetivos e os principais resultados encontrados, discute considerações a luz da teoria e dos fatos empíricos. Nesse capítulo também são sugeridos temas para estudos futuros e são expostas as limitações do presente estudo. Ao fim, têm-se as referências utilizadas ao longo da dissertação.

2 A AGRICULTURA FAMILIAR, A AGROINDÚSTRIA, O AMBIENTE INSTITUCIONAL E A REGIÃO DE ESTUDO

Este capítulo apresenta os principais conceitos e discussões que permeiam o contexto das agroindústrias familiares, objeto de estudo desta dissertação. O principal objetivo deste esforço conceitual inicial é proporcionar a compreensão do contexto empírico em que este trabalho está inserido, de modo que forneça uma base para o entendimento dos próximos capítulos. Para tanto, este capítulo encontra-se dividido em quatro partes. A primeira delas discute sobre o tema da agricultura familiar. Sem o propósito de dizer o que é ou o que não é agricultura familiar, tampouco de cair em dualismos e comparações desnecessárias, a primeira seção pretende contextualizar, ainda que brevemente, sobre a história e as principais características da forma de agricultura que perpassa por todo este estudo.

A segunda seção traz os elementos fundamentais para a compreensão das formas familiares de agroindustrialização. São apontadas, com base nos principais autores do tema, as principais motivações para o surgimento de agroindústrias familiares no meio rural, suas características, bem como as entrelinhas que este conceito guarda e sua importância num processo mais amplo de reconfiguração dos recursos rurais. A terceira parte deste capítulo adentra em uma discussão um tanto quanto polêmica das agroindústrias familiares, qual seja, o seu ambiente institucional formal. Nessa seção é contextualizada sobre as legislações sanitária, ambiental, trabalhista e previdenciária e fiscal e tributárias que podem interferir nas dinâmicas de atuação das agroindústrias familiares e, além disso, discute-se brevemente a respeito dos principais programas e políticas públicas que abrangem estas organizações.

Por fim, a quarta e última seção apresenta a região de estudo da dissertação, suas características históricas, econômicas, sociais e produtivas e ainda, procura expor alguns dos principais atributos das agroindústrias familiares desta região. Esta última parte do capítulo é descrita de forma concisa, sem o intuito de esgotar todas as particularidades do ambiente de pesquisa, porém, entende-se que essa exposição prévia é fundamental para a compreensão dos próximos capítulos.

2.1 A agricultura familiar: aspectos históricos e conceituais

O termo agricultura familiar começa a ser debatido no Brasil com maior efetividade no início dos anos 1990. Muito embora essa categoria já existisse, os agricultores que hoje são chamados de familiares eram denominados por expressões como “pequenos produtores”,

“minifundiários” e/ou “agricultores de subsistência” e suas atividades econômicas eram designadas como “pequena produção” (SCHNEIDER, 2010; NAVARRO, 2010).

No entendimento de Schneider (2006; 2010) e Mattei (2014), a legitimidade da agricultura familiar enquanto categoria política e social se dá por dois fatores principais: (i) a mobilização e atuação dos movimentos sociais rurais em prol de maior apoio governamental para a agricultura familiar e (ii) a criação, em 1996, do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar – PRONAF, por meio do qual o Estado atende as reivindicações dos movimentos e provém crédito e apoio institucional à agricultura familiar. Estes fatores, sobretudo o segundo, leva ao abandono das outras expressões antes utilizadas para designar os agricultores familiares.

Além disso, Mattei (2014) destaca que a promulgação da Lei 11.326, de 24 de julho de 2006, conhecida como “Lei da Agricultura Familiar” e os estudos acadêmicos com interpretações diversas sobre o rural brasileiro, são pontos igualmente importantes nesse processo de solidificação da agricultura familiar enquanto categoria, para além do termo. Somado a esse reconhecimento da agricultura familiar e a um processo de descentralização das ações governamentais e dos recursos públicos, as políticas públicas direcionadas ao combate à pobreza e ao fomento do desenvolvimento rural tiveram impulso no país, e, assim, os agricultores familiares ganharam espaço na pauta de políticas do Estado, sobretudo durante o Governo Lula (2003-2010) (MATTEI, 2014).

É neste contexto que são implementadas diversas políticas públicas federais que beneficiaram o público amplo da agricultura familiar, destacando-se dentre outros, o Programa de Aquisição de Alimentos – PAA, os Planos Safra da Agricultura Familiar, o Programa Territórios da Cidadania e Território Rurais e o Programa Luz para Todos. Além disso, houve ampliação das linhas de crédito do Pronaf, obrigatoriedade de destinar 30% do orçamento do Programa Nacional de Alimentação Escolar – PNAE para compra direta de produtos da agricultura familiar e, investimentos no sistema nacional de Assistência Técnica e Extensão Rural – ATER.

Diante do exposto, é inegável o reconhecimento político da agricultura familiar e, muito embora atualmente o ambiente político-institucional esteja tumultuado, a pauta desta categoria continua ativa. Dito isso, passa-se para o âmbito mais conceitual do que vem ou não a ser a agricultura familiar. De antemão é preciso dizer que não há muito consenso.

Wanderley (2003) aponta que existe uma dificuldade, da perspectiva teórica, em conferir um conceito à agricultura familiar brasileira. A autora afirma que há quem confunda o conceito de agricultura familiar com a definição operacional do Pronaf, bem como aqueles

que consideram agricultor familiar aquele que deixou a condição camponesa e integrou-se ao mercado. De encontro a isso, Navarro (2010) aponta que falta ancoragem conceitual à noção de agricultura familiar e que não há justificativa, do ponto de vista teórico, para caracterizá-la de acordo com os parâmetros adotados pelo Pronaf e pela Lei 11.326, pois, para ele, estas referências legais incorporam somente imperativos políticos e demandas sindicais de enquadramento.

Sem querer aprofundar este debate, pois não é objetivo do presente trabalho, entende-se aqui que há tanta diversidade na realidade da agricultura familiar quanto há na agricultura como um todo, assim, parece claro que um conceito ou uma lei não irá dar conta de toda a complexidade que existe. Desta maneira, concorda-se com Ploeg (2014, p. 7) quando afirma que “[...] a realidade da agricultura familiar é muito mais rica do que os dois aspectos mais comumente utilizados para descrevê-la: que a família é proprietária da terra e que o trabalho é realizado pelos seus membros.”.

Ploeg (2014) alerta também que a agricultura familiar não se define simplesmente pelo tamanho da propriedade rural, mas sim pela forma como as pessoas cultivam e vivem em torno deste estabelecimento. Neste sentido, Wanderley (2015), ciente da heterogeneidade no meio rural brasileiro, aponta para a existência de produtores agrícolas ligados a famílias e grupos sociais, que se relacionam e criam um modo de vida e de trabalho cujas bases são formadas pelos vínculos familiares e de vizinhança. Para a autora, a presença destas características autoriza a dizer que os conceitos de agricultura familiar e de campesinato são equivalentes³.

Diante do exposto, mais do que se ater a um conceito fechado, é interessante considerar as características dos estabelecimentos da agricultura familiar. Ploeg (2014) identifica estas características como qualidades dos estabelecimentos familiares e esclarece que nem sempre estão presentes ao mesmo tempo em todos os casos, quais sejam: tem o controle de seus principais recursos; provê a maior parte da força de trabalho de que necessita; nexos/equilíbrio entre a família e o estabelecimento; proporcionam à família uma parte ou a totalidade de sua renda e dos alimentos consumidos; o estabelecimento familiar, para além de um lugar de produção, é o lar da família; vincula passado, presente e futuro; é um local de aprendizado e de construção de conhecimento; é um lugar onde se vivencia e se preserva a cultura; é parte ativa da economia rural e faz parte da paisagem rural e é conectado a natureza.

³ Ressalta-se que existem discursos que são contrários a esta afirmação, colocando campesinato de um lado e agricultura familiar de outro, porém, conforme aponta Schneider (2006), é preciso abandonar perspectivas de análise fundamentadas em um raciocínio dualista, pois são interpretações que restringem a compreensão das formas sociais encontradas no meio rural.

Com base nestas características extraem-se elementos importantes, que convergem para o que aponta Mattei (2014) quando afirma que o sistema produtivo estabelecido pela agricultura familiar beneficia a biodiversidade, a inclusão de jovens e mulheres, a produção de alimentos saudáveis, a democratização de acesso a terra e, desta forma, tem papel central na construção do desenvolvimento rural sustentável.

Com efeito, os dados do Censo Agropecuário (2006) demonstram a importância social e produtiva da agricultura familiar, revelando que, na época, os estabelecimentos familiares representavam 84,4% do total de unidades agropecuárias do país, porém, possuindo apenas 24% do total de área ocupada e abrigando 12,3 milhões de pessoas (75% do total), o que indica concentração fundiária ao lado de expressiva população. Em termos de produção, com base no mesmo Censo, destaca-se que provêm da agricultura familiar: 87% da produção de mandioca, 70% do feijão, 58% do leite, 46% do milho, 38% do café, 34% do arroz, e ainda, 59% do plantel de suínos, 50% de aves e 30% de bovinos.

Finalmente, diante de toda a complexidade que envolve o tema, a síntese estabelecida por Ploeg (2014, p. 11) quando escreve que “a agricultura familiar representa a unificação entre o trabalho manual e a atividade mental, entre o trabalho e a vida, bem como entre a produção e o desenvolvimento” é, sem dúvida, coerente.

Visto isso, a próxima seção objetiva apresentar as relações existentes entre os processos de agroindustrialização e agricultura familiar, com foco para o objeto de estudo deste trabalho, qual seja, as agroindústrias familiares.

2.2 A agroindústria familiar e suas características conceituais

A transformação de alimentos sempre teve papel fundamental na trajetória de desenvolvimento da agricultura familiar, contudo, só a partir dos anos 1990 é que se legitimam as discussões sobre as estratégias de agroindustrialização adotadas, principalmente, nos estabelecimentos de base familiar (MIOR, 2005). Nesta perspectiva, corroboram Niederle e Wesz Junior (2009) ao apontar que a atividade de agroindustrialização é uma herança da tradição colonial de processar alimentos para o autoconsumo. Assim, a atividade de processar alimentos é característica da própria lógica da agricultura familiar que, conseqüentemente, é quem embasa a constituição da maior parte das agroindústrias familiares.

As agroindústrias familiares surgem no meio rural motivadas por diversas razões. Uma delas, apontada anteriormente, é a própria experiência em processar alimentos para o consumo familiar. Outro fator, no entendimento de Bastian et al. (2011), relaciona-se ao fato

da agroindústria ser vista como uma alternativa ao atual padrão de agricultura praticado, o qual geralmente é difícil de ser alcançado pelos agricultores familiares, seja por limitações na quantidade de área produtiva, por assimetrias no acesso às cadeias longas de *commodities* ou por dificuldades na obtenção de recursos e tecnologias externas às unidades de produção, dentre outros. Já Wilkinson (2008) aponta que muitas unidades agroindustriais surgem para responder as demandas dos consumidores por alimentos naturais, artesanais e com qualidade diferenciada.

Neste contexto, Bastian et al. (2011) observam que as agroindústrias familiares nascem e se desenvolvem devido a dois fatores principais: o primeiro deles se refere a consequência da exclusão ou da falência frente aos padrões técnico-produtivos exigidos pelas cadeias longas e mercados tradicionais de *commodities*, e o segundo fator é a ação dos agricultores em busca de alternativas de sobrevivência por meio da própria atividade agrícola.

Os estudos sobre agroindustrialização familiar se intensificaram nos últimos anos, principalmente pelo entendimento do papel das agroindústrias na reprodução social de muitas famílias agricultoras. Assim, distintos autores têm procurado atribuir um conceito à agroindústria familiar. Para Mior (2005, p. 191) “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 a produção de valor de troca que se realiza na comercialização.”. O autor aponta ainda a distinção que há entre agroindústria e atividade de processamento de alimentos e matérias primas, pois enquanto esta última é voltada para o autoconsumo e realiza-se na cozinha das agricultoras, a primeira se concretiza num novo espaço e forma uma nova organização social e econômica.

No entendimento de Pelegrini e Gazolla (2008), compreende-se como agroindústria familiar a atividade de produção de matérias primas e sua transformação em derivados alimentares de diversos tipos, verificando-se nesse processo uma maior agregação de valor aos produtos finais. Os autores destacam que o processo de trabalho e de gestão é realizado pela família, assim, é o núcleo familiar que toma decisões, define estratégias e provê a maior parte da força de trabalho necessária na agroindústria, podendo contratar pessoas desde que em número reduzido. Além disso, eles apontam que a matéria prima processada deve ser produzida em sua maior parte na própria propriedade, ainda que, em pequenas quantidades, possa ser adquirida de vizinhos, de parentes ou de terceiros.

Mior (2005) esclarece que, além de ser uma organização familiar que processa matérias primas para comercializar, há outros aspectos que também caracterizam a agroindústria familiar, quais sejam: localização no meio rural, emprego de máquinas e

equipamentos bem como escalas menores, mão de obra da família em sua maior parte, assim como da matéria prima, podendo ser individual ou associativa ao reunir várias famílias de agricultores. O autor explica também que a agroindústria familiar está sempre buscando se adequar aos aspectos legais seja do âmbito sanitário, fiscal ou ambiental. A caracterização que Prezotto (2002) atribui às agroindústrias rurais de pequeno porte – denominação que ele utiliza – é semelhante à de Mior, acrescentando, porém, que a tecnologia utilizada nas agroindústrias não é muito elevada e apresenta, geralmente, baixo nível de automação.

No estado do Rio Grande do Sul, a definição legal para as agroindústrias familiares é dada no art. 2º da Lei Estadual nº. 13.921, de 17 de janeiro de 2012, a qual institui a Política Estadual de Agroindústria Familiar, sob os seguintes termos:

- I - agroindústria familiar o empreendimento de propriedade ou posse de agricultor(es) familiar(es) sob gestão individual ou coletiva, localizado em área rural ou urbana, com a finalidade de beneficiar e/ou transformar matérias-primas provenientes de explorações agrícolas, pecuárias, pesqueiras, aquícolas, extrativistas e florestais, abrangendo desde os processos simples até os mais complexos, como operações físicas, químicas e/ou biológicas;
- II - agroindústrias familiares de pequeno porte de processamento artesanal como sendo os estabelecimentos agroindustriais com pequena escala de produção dirigidos diretamente por agricultor(es) familiar(es) com meios de produção próprios ou mediante contrato de parceria, cuja produção abranja desde o preparo da matéria-prima até o acabamento do produto, seja realizada com o trabalho predominantemente manual e que agregue aos produtos características peculiares, por processos de transformação diferenciados que lhes confirmam identidade, geralmente relacionados a aspectos geográficos e histórico-culturais locais ou regionais. (RIO GRANDE DO SUL, 2012a, p. 1)

Percebe-se que é comum entre os autores o destaque para o papel central que a família tem nas agroindústrias, tanto nas etapas de produção das matérias primas e dos alimentos, como na gestão do empreendimento e na comercialização dos produtos finais. Sob estes moldes, a agroindústria familiar destacada pelos autores é um espaço repleto de significados e conhecimentos - muitas vezes tradicionais -, no qual os agricultores desempenham um processo de agregação de valor e verticalização da produção. Desta forma, lugares onde exista uma agricultura familiar consolidada há algum tempo, são, geralmente, espaços mais propícios ao surgimento de agroindústrias com essas características, que farão uso de recursos oriundos da família e do local, bem como de tecnologias adequadas ao ecossistema para produzir alimentos que valorizem a cultura e as características da população local (BASTIAN et al., 2011).

Ainda neste aspecto conceitual, Guimarães e Silveira (2007) apontam que existe uma falsa homogeneidade nas várias terminologias utilizadas para designar a atividade de

processamento de alimentos pela agricultura familiar⁴, pois são definições que não captam a diversidade desses agricultores e discordam sobre qual elemento é central para definir a agroindústria. Diante disso, os autores propõem uma tipologia de agroindústrias que, embora poderá não dar conta da diversidade, pode orientar na compreensão dos distintos casos possíveis: a agroindústria caseira: caracteriza-se pela inexistência de instalações e equipamentos para o processamento e sua ligação com o consumo familiar; a agroindústria familiar artesanal: possui espaço específico para produção e define-se pelo caráter artesanal do produto final, relacionado a um saber intergeracional, mesmo que incorporando cursos e Boas Práticas de Fabricação – BPFs.; e a agroindústria familiar de pequeno porte: caracteriza-se como uma agroindústria convencional de pequena escala.

Diferentemente de outros autores, Guimarães e Silveira (2007) não utilizam a matéria prima como critério nesta tipologia, pois, para eles, a agregação de valor se dá pelo trabalho familiar, sendo a aquisição da matéria prima uma dinâmica específica de cada unidade agroindustrial. A agregação de valor é uma forma de aumentar o lucro da atividade agrícola, e isso ocorre, principalmente e não exclusivamente, por meio do processamento de matérias primas pelos próprios agricultores, gerando assim, um “preço prêmio” ao acessar os mercados (MALUF, 2004; PELEGRINI; GAZOLLA, 2008).

Nesse sentido, Mior (2005) ressalta que a agregação de valor nas agroindústrias familiares se dá também pelo apelo colonial atribuído aos produtos, pela utilização dos próprios recursos da família, pelo processo ocorrer em menor escala e de forma artesanal, bem como pelo saber fazer incorporado aos aspectos culturais do território em que está inserida essa unidade produtiva. Para além de obter um “preço prêmio” no mercado, segundo a perspectiva teórica que orienta este trabalho, a agregação de valor seria resultado do arranjo organizacional, pois ao adotar o processo de integração vertical – transformar a matéria prima produzida na própria propriedade rural - as agroindústrias obtêm maior qualidade e agregação de valor ao produto final e, também, reduzem custos de transação em virtude da estrutura de governança empregada (MIELE; ZYLBERSZTAJN, 2005).

Além do exposto, dentro desse processo de agregação de valor realizado pelas/nas agroindústrias familiares, Mior (2005) enfatiza o importante papel destas organizações num contexto mais amplo de reconfiguração dos recursos rurais ao revalorizar a mão de obra das

⁴ São exemplos encontrados na literatura: agroindústria familiar e/ou rural, agroindústria e/ou indústria rural de pequeno porte, agroindústria ou indústria artesanal e/ou colonial. Embora o intuito aqui não seja tomar partido de um ou outro termo, mas sim mostrar que existem divergências conceituais entre os autores, neste trabalho é utilizado o termo agroindústria familiar para designar as unidades de processamento de alimentos incluídas no Programa Estadual de Agroindústria Familiar – PEA-FRS.

mulheres agricultoras e seu conhecimento dos métodos de processamento de alimentos, reformatar as redes sociais e as relações com o urbano por meio de estratégias de comercialização baseadas nas relações sociais de proximidade, amizade e outros laços sociais, contribuir para a revalorização do produto colonial, natural e/ou artesanal, ressignificar o “brique”, isto é, a aptidão do agricultor para o comércio (brique), que antes era vista como um aspecto negativo para o bom desempenho da profissão de agricultor, passa a ser apreciada, e, sobretudo ao revalorizar um produto que antes era conservado para o autoconsumo transformando-o em um produto comercial que gera renda para a família (valor de uso X valor de troca).

Esse contexto de reconfiguração de recursos rurais é especialmente decisivo no processo de comercialização dos produtos das agroindústrias familiares que, em grande medida, depende da mobilização de laços sociais de parentesco, amizade e confiança, para facilitar a transação econômica entre produtor e comprador (MIOR, 2005; NIEDERLE; WESZ JUNIOR, 2009). Além destes aspectos, Wilkinson (2008) destaca a persistência dos mercados locais de proximidade como principal meio de escoamento da produção das agroindústrias familiares e onde a reputação é um elemento importante no momento da troca. Nesse sentido, Pelegrini e Gazolla (2008) apontam que o principal canal de comercialização das agroindústrias familiares é o canal curto, ou seja, a venda direta para os consumidores, frequentemente realizada em feiras, festas ou de “porta em porta”. Mior (2005) afirma que quando as opções de venda direta não existem ou são insuficientes para escoar toda a produção, as agroindústrias buscam outros pontos de venda que geralmente são supermercados, padarias, bares e restaurantes.

A reconfiguração e a recombinação de recursos rurais realizada a partir das agroindústrias familiares demonstra o quão importante elas são para o surgimento de novas concepções e modelos de desenvolvimento rural. A partir do momento em que o agricultor deixa de ser um simples produtor de matérias primas para a indústria para se tornar um empreendedor na atividade de agroindustrialização, passando da cozinha para um espaço específico, do ambiente informal para o formal, valorizando elementos cuja importância muitas vezes é secundária, visualiza-se, certamente, outro padrão de desenvolvimento rural.

Por fim, se faz necessário esclarecer que há estudos que consideram a agroindustrialização familiar como uma atividade não agrícola, já outros que tratam como atividade agrícola, como é o caso de Mior (2005), que partilhando da visão de Wilkinson (2008) e Maluf (2004), não inclui as agroindústrias familiares no “novo rural”, discordando das afirmações que Graziano da Silva (1997) faz em seu artigo sobre o Novo Rural Brasileiro,

onde destaca o crescimento de um mercado de trabalho rural não agrícola e enfatiza a importância das agroindústrias neste contexto. Mior (2005) considera que a agroindústria é apenas uma extensão da atividade agrícola e que o processo de transformar alimentos é tão antigo quanto à agricultura familiar. Já Wilkinson (2008) aponta que a separação de agricultura e agroindústria em diferentes tipos de ocupação muitas vezes não condiz com a realidade, haja vista a importância de agroindústrias rurais onde o agricultor processa seu próprio produto agrícola.

Com isso, a intenção não é tomar partido de um lado ou de outro, tampouco dar conta de abarcar todas as concepções e estudos que existem sobre a atividade de agroindustrialização familiar. O intuito é apresentar os principais conceitos e características deste tipo de atividade, procurando demonstrar os diferentes e conflitantes entendimentos que os principais autores têm sobre o tema. Embora ciente da diversidade existente na realidade das agroindústrias familiares, estas serão abordadas pelo conceito normativo proposto pelo PEAF-RS, o qual vincula-se ao ambiente institucional apresentado a seguir.

2.3 O ambiente institucional para as agroindústrias familiares

O ambiente institucional das agroindústrias familiares compreende uma série de normas, regras e valores, tanto formais quanto informais, que produzem efeitos sobre a sua organização e o funcionamento. No ambiente formal encontram-se leis, decretos, normas, programas e políticas públicas que são comuns para todas as agroindústrias familiares. Já no contexto informal estão os costumes, a reputação e as tradições que são particulares a cada realidade. Por isso, será apresentado um contexto amplo com as principais legislações e políticas que fazem parte do ambiente institucional formal das agroindústrias familiares e que podem influenciar o seu desempenho e eficiência.

O estabelecimento e o funcionamento legal das agroindústrias estão condicionados ao atendimento de um conjunto de regras de ordem sanitária, ambiental, trabalhista e previdenciária e fiscal. A legislação sanitária é, sem dúvida, a mais rigorosa, sobretudo porque a inspeção de alimentos vincula-se a aspectos de qualidade associados à saúde pública. Conforme aponta Cruz (2012), a inspeção de alimentos no Brasil é realizada por diferentes órgãos e varia conforme o tipo de alimento. A autora esclarece que no caso dos alimentos produzidos com matéria prima de origem animal, a inspeção sanitária divide-se em três instâncias: Serviço de Inspeção Municipal - SIM; Serviço de Inspeção Estadual - SIE, no Rio Grande do Sul este serviço está sob a alçada da Divisão de Inspeção de Produtos de Origem

Animal - DIPOA⁵; Serviço de Inspeção Federal - SIF. Cada uma destas instâncias tem exigências específicas com relação a procedimentos burocráticos e infraestrutura e deve ser buscada conforme a pretensão de comercialização, se nos limites territoriais do município, do estado ou do país (CRUZ, 2012; CARDOSO; RÜBENSAN, 2011).

Por sua vez, os alimentos produzidos com matéria prima de origem vegetal estão sob a esfera do Ministério da Saúde, por meio da Agência Nacional de Vigilância Sanitária - ANVISA. A Anvisa tem caráter regulatório e objetiva proteger a saúde da população (BRASIL, 1999). Assim, a fiscalização é realizada pelo Ministério da Saúde, por meio das Coordenadorias Estaduais de Saúde e, onde houve municipalização dos serviços de vigilância sanitária, pelas Secretarias Municipais de Saúde (CRUZ, 2012; CARDOSO; RÜBENSAN, 2011). Diferente dos produtos de origem animal, o registro dos alimentos de origem vegetal uma vez feito, autoriza a comercialização em todo o país. Já os sucos, bebidas e vinagres são registrados e fiscalizados pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - MAPA e desde que legalizados, podem ser comercializados em todo o território nacional, sem restrições (BRASIL, 2016a).

Além disso, existe o Sistema Unificado de Atenção à Sanidade Agropecuária – SUASA, criado em 1998 pela Lei nº. 9.712 e regulamentado em 2006 pelo Decreto nº. 5.741, e, em especial, o Sistema Brasileiro de Inspeção de Produtos de Origem Animal – SISBI-POA. O objetivo destes sistemas é padronizar e harmonizar os procedimentos de inspeção de produtos de origem animal, unificando as distintas instâncias e permitindo a comercialização em nível nacional (BRASIL, 2016b). Desta forma, os estados e municípios podem solicitar equivalência dos serviços de inspeção, desde que comprovem que possuem condições para avaliar os produtos com a mesma competência do MAPA. É neste ponto que está a dificuldade, pois as exigências são muitas, principalmente em termos de pessoal capacitado e equipado. Atualmente, aderiram ao sistema apenas sete estados, dentre eles o Rio Grande do Sul, dez municípios, dos quais nove são gaúchos, e dois consórcios de municípios (BRASIL, 2016b).

Ainda no contexto de legislação sanitária, no Rio Grande do Sul existe o Sistema Unificado Estadual de Sanidade Agroindustrial Familiar, Artesanal e de Pequeno Porte – SUSAF-RS, criado pela Lei Estadual nº. 13.825 de 04 de novembro de 2011, e regulamentado pelo Decreto Estadual nº. 49.340 de 05 de julho de 2012. O SUSAF-RS tem por objetivo

⁵ Órgão ligado a Secretaria da Agricultura, Pecuária e Irrigação do Estado que, até pouco tempo, era chamado de Coordenadoria de Inspeção de Produtos de Origem Animal (CISPOA). O detalhe é que, embora tenha mudado o nome, por razões administrativas o decreto não mudou, então nos produtos inspecionados pelo SIE a sigla que aparece é a antiga (CISPOA).

realizar a integração sistêmica, horizontal e descentralizada dos Serviços de Inspeção Municipais, inclusive os consorciados, com o Serviço de Inspeção Estadual, de forma que as agroindústrias registradas em SIMs que possuam equivalência ao SUSAF-RS possam comercializar seus produtos de origem animal em todo o território estadual (RIO GRANDE DO SUL, 2011; 2012b).

O SUSAF-RS tem o diferencial de ter sido elaborado para atender as demandas das unidades agroindustriais de agricultores familiares que, geralmente, tem dificuldades de se adequar a uma legislação sanitária desenhada para grandes indústrias. Deste modo, o SUSAF-RS é mais flexível, em comparação aos outros sistemas, pois entende que a promoção da inocuidade e da qualidade do produto final deve estar fundamentada em parâmetros técnicos de Boas Práticas Agroindustriais e Alimentares que respeitem as especificidades locais e as diferentes escalas de produção, considerando, inclusive, os aspectos sociais, geográficos, históricos e os valores culturais agregados aos produtos (RIO GRANDE DO SUL, 2012b). Conforme dados da Secretaria de Agricultura, Pecuária e Irrigação, atualmente 16 municípios possuem equivalência ao sistema e 24 agroindústrias familiares já comercializam seus produtos em nível estadual com selo do SUSAF-RS (RIO GRANDE DO SUL, 2016).

Segundo Cruz (2012), há outros serviços também relacionados à fiscalização dos alimentos, como é o caso do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia – INMETRO, do Programa de Defesa do Consumidor – PROCON e do Ministério Público. A autora aponta que o INMETRO inspeciona características quantitativas de produtos, avaliando a conformidade de características como peso, medidas e outras informações que devem conter nos rótulos dos alimentos, já o PROCON atua na defesa dos consumidores também em relação aos alimentos e o Ministério Público atua na defesa coletiva do consumidor e, a partir de denúncias, pode operar em questões ligadas à qualidade dos alimentos, tanto na etapa de produção como de distribuição.

As agroindústrias familiares precisam também atender a legislação ambiental, buscando o licenciamento junto ao Ministério do Meio Ambiente antes de iniciar suas atividades. No Rio Grande do Sul, a licença ambiental é obtida na Fundação Estadual de Proteção ao Meio Ambiente – FEPAM, ou diretamente no município, caso este faça parte do Sistema Integrado de Gestão Ambiental – SIGA. A Resolução nº. 385, de 27 de dezembro de 2006, aprovada pelo Conselho Nacional do Meio Ambiente – CONAMA é que regulamenta o registro ambiental de agroindústrias de pequeno porte e baixo potencial de impacto ambiental, com área construída menor que 250m² (BRASIL, 2006). Antes dessa resolução, era exigido das agroindústrias três licenças ambientais para iniciarem sua operação, com a norma a

exigência passou a ser de apenas uma licença, exceto para abatedouros que precisam obter duas autorizações (CARDOSO; RÜBENSAN, 2011). No caso do Rio Grande do Sul, o Programa Estadual de Agroindústria Familiar – PEAFF-RS contribui nesse processo, pois permite às agroindústrias que se enquadram na Resolução, a utilização de uma licença guarda-chuva da Fepam (CARDOSO; RÜBENSAN, 2011).

A legislação trabalhista e previdenciária obedece a Lei 11.718, de 20 de junho de 2008, onde consta que os agricultores familiares envolvidos em agroindústrias não perdem a condição de segurados especiais da Previdência Social (BRASIL, 2008a). Essa lei estabelece também que o grupo familiar pode contratar empregados por tempo determinado, desde que não ultrapasse a razão de 120 dias, corridos ou intercalados. Se estes empregados forem agricultores familiares, também não perdem sua condição de segurado especial.

Finalmente, a legislação fiscal e tributária pertinente a unidades agroindustriais refere-se à natureza jurídica da organização da qual será tributada impostos. Para a agroindústria atender a esta legislação, existem as seguintes possibilidades: constituir uma empresa, passando o agricultor de Pessoa Física com inscrição no Cadastro de Pessoa Física - CPF para Pessoa Jurídica inscrita no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica – CNPJ. Geralmente em agroindústrias familiares o agricultor se legaliza como Microempreendedor Individual – MEI, o que dá direito ao CNPJ, emissão de notas fiscais, isenção de tributos federais e contratação de um funcionário, com a ressalva de não obter faturamento anual maior do que 60 mil reais (BRASIL, 2008b; BRASIL, 2011); se formalizar constituindo uma cooperativa, conforme a Lei 5.764, de 16 de dezembro de 1971, que institui o regime jurídico das sociedades cooperativas (BRASIL, 1971); e no caso do Rio Grande do Sul, o agricultor pode se enquadrar como microprodutor rural, definido pela Lei Estadual 10.045, de 29 de dezembro de 1993, como aquele produtor rural que não detenham área maior que quatro módulos fiscais e não ultrapasse receita bruta de 15 mil reais em cada ano-calendário (RIO GRANDE DO SUL, 1993). O microprodutor rural incluso no PEAFF-RS pode comercializar com talão de produtor rural os produtos processados artesanalmente, descritos na Instrução Normativa DRP nº. 45/98 da Receita Pública Estadual, alterada pela Instrução Normativa RE 045/15, e é isento de Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS (RIO GRANDE DO SUL, 1998; 2015).

A partir do exposto, observa-se como o ambiente institucional pode influenciar a atuação da agroindústria familiar, desde a implantação da sua estrutura física até a comercialização dos seus produtos. Além disso, constantemente as exigências legais sofrem alterações, que são motivos de protestos entre os agricultores que se vêem obrigados a fazer

investimentos frequentes em adequação para poder continuar na atividade (NIEDERLE; WESZ JUNIOR, 2009). Conforme aponta Wilkinson (2008), a legislação, sobretudo sanitária, foi desenhada para a indústria de grande escala e, por isso, representa um empecilho para a agroindústria familiar e de pequeno porte. Contudo, o autor aponta que a crescente popularidade dos produtos da agroindústria familiar, por serem identificados como alimentos naturais, coloniais e com características artesanais de produção, tem refletido no esforço de elaboração de políticas públicas e legislações que considerem as especificidades destes empreendimentos.

Dentre estas políticas destacam-se, em nível federal, o Pronaf, o Programa de Aquisição de Alimentos - PAA, o Programa Nacional de Alimentação Escolar – PNAE, e em âmbito estadual, o SUSAF-RS e o Programa Estadual de Agroindústria Familiar – PEA-F-RS. Em relação ao Pronaf, Wesz Junior (2011) destaca que com o passar dos anos o programa foi se estruturando e ampliou seu campo de atuação, aumentando o volume de recursos, o número de contratos e incorporando novas linhas de crédito. Três destas linhas abrangem diretamente as agroindústrias familiares: Pronaf Agroindústria, Pronaf Mais Alimentos e Pronaf Custeio e Comercialização de Agroindústrias Familiares.

O Pronaf Agroindústria é voltado para o financiamento de investimentos, inclusive em infraestrutura, que visam o processamento e a comercialização da produção agropecuária e não agropecuária, incluindo-se os produtos artesanais e o turismo rural. A linha de crédito do Pronaf Mais Alimentos, por sua vez, é destinada ao financiamento da implantação, ampliação ou modernização da infraestrutura de produção e serviços, agropecuários ou não agropecuários. Já o Pronaf Custeio e Comercialização de Agroindústrias Familiares objetiva financiar o custeio do beneficiamento e industrialização da produção própria e/ou de terceiros, tanto para agricultores quanto para suas cooperativas ou associações. (BRASIL, 2016c).

Em relação à comercialização dos produtos das agroindústrias familiares, as ações do governo têm oportunizado o acesso aos chamados “mercados institucionais”. Nesse sentido, o Programa de Aquisição de Alimentos - PAA, criado pelo Governo Federal em 02 de julho de 2003, por meio da Lei nº 10.696, tem as finalidades básicas de promover o acesso à alimentação e incentivar a agricultura familiar. Para alcançar estes objetivos, o PAA possibilita aos órgãos públicos realizarem a compra direta de produtos da agricultura familiar e de suas organizações, com dispensa do processo de licitação, destinando os alimentos para as pessoas em situação de insegurança alimentar e nutricional (BRASIL, 2003).

Outra política importante no apoio à comercialização é o Programa Nacional de Alimentação Escolar – PNAE. Este programa, implantado em 1955, é gerido pelo Fundo

Nacional de Desenvolvimento da Educação – FNDE e busca contribuir para o crescimento, o desenvolvimento, a aprendizagem, o rendimento escolar dos estudantes e a formação de hábitos alimentares saudáveis, por meio da oferta da alimentação escolar e de ações de educação alimentar e nutricional (BRASIL, 2009). Para isso, o FNDE transfere recursos para os estados e municípios, que adquirem os alimentos para a alimentação escolar. Embora desde 1994 tenha havido algumas iniciativas de incentivo a aquisição de produtos locais, foi em 2009, com a promulgação da Lei 11.947, que essas ações foram realmente efetivadas. Esta lei instituiu que do total dos recursos financeiros repassados pelo FNDE, no âmbito do PNAE, no mínimo 30% (trinta por cento) devem ser empregados na aquisição de alimentos diretamente da agricultura familiar e do empreendedor familiar rural ou de suas organizações (BRASIL, 2009).

Com isso, o PAA e o PNAE se inserem como alternativas para superar os obstáculos de comercialização dos produtos da agricultura familiar, ao passo que estabelecem uma nova relação entre órgãos públicos e agricultores e suas organizações, possibilitando a comercialização de seus produtos e a garantia de renda. Contudo, as exigências para participar destes programas muitas vezes dificultam o acesso pelos agricultores familiares. Dentre as principais dificuldades estão as exigências em termos de qualidade e quantidade dos alimentos, atendimento de normas sanitárias e registro dos produtos e a formalização das agroindústrias.

Com o intuito de tratar destas e de outras dificuldades enfrentadas pelas agroindústrias familiares é que foram criados no estado do Rio Grande do Sul, o PEAf-RS e o SUSAF-RS. Este último, já comentado anteriormente, visa unificar os serviços de inspeção municipais com o serviço estadual, permitindo àquelas agroindústrias familiares registradas no SIM a comercialização dos seus produtos em todo o estado. Já o PEAf-RS, também conhecido como “Programa Sabor Gaúcho”, foi criado na gestão 1999-2003 e retomado na gestão 2011-2014 com a sua transformação em Política Estadual de Agroindústria Familiar, promulgada pela Lei Estadual 13.921, de 17 de janeiro de 2012, e tem como objetivo possibilitar aos agricultores familiares à agregação de valor a produção primária, melhorando a renda e as condições de vida de suas famílias, além de contribuir para o desenvolvimento socioeconômico em nível municipal, regional e estadual (RIO GRANDE DO SUL, 2012c). Como objetivos específicos, o PEAf-RS prevê:

- a) apoiar a implantação de agroindústrias familiares em estabelecimentos rurais;
- b) apoiar a legalização de agroindústrias familiares que se encontram na informalidade;

- c) proporcionar a qualificação profissional dos beneficiários do programa;
- d) proporcionar assistência técnica e extensão rural ao público do programa;
- e) apoiar a comercialização.

Para cumprir estes objetivos, o programa está dividido em duas etapas: uma de cadastro e outra de inclusão de agroindústrias familiares no PEAFF-RS. A fase de cadastro é aquela na qual os agricultores manifestam o interesse em formalizar suas agroindústrias e participar do programa. Às agroindústrias cadastradas, o PEAFF oferece: assistência técnica na elaboração e no encaminhamento de projetos de crédito, sanitário e ambiental e da legalização tributária; cursos de formação técnica; concessão da Licença Ambiental de Operação e; apoio na elaboração e adequação de layout de rótulos dos produtos (RIO GRANDE DO SUL, 2012c). Já a etapa de inclusão é aquela em que a agroindústria já está formalizada e participou dos cursos oferecidos pelo programa, poderá então usar o selo Sabor Gaúcho em seus produtos, participar de feiras e eventos com apoio do programa, receber assistência técnica de forma contínua e, se enquadrado como microprodutor rural, pode comercializar seus produtos com Nota Fiscal de Produtor Rural (RIO GRANDE DO SUL, 2012c).

Cabe ainda destacar que o programa é direcionado para agricultores familiares, assentados da reforma agrária, indígenas, quilombolas e pescadores artesanais que tenham agroindústrias ou pretendam implantá-las de forma coletiva ou individual. Suas ações são coordenadas pelo Departamento de Agricultura familiar, Comercialização e Abastecimento da Secretaria de Desenvolvimento Rural e Cooperativismo – DACA/SDR, com o apoio de parceiros, em especial, a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural – EMATER/RS (RIO GRANDE DO SUL, 2012c).

A partir do exposto, chama-se atenção para o fato de que este trabalho possui um caráter institucional e tem como foco de estudo as agroindústrias familiares incluídas no PEAFF-RS, pertencentes à região do Corede Médio Alto Uruguai, que será tema da próxima seção.

2.4 Características da região do Corede Médio Alto Uruguai/RS

Nesta seção são apresentadas, brevemente, as principais características sociais, econômicas, produtivas e históricas da região do Corede⁶ Médio Alto Uruguai, localizada no

⁶ O estudo utilizou o recorte geográfico dos Coredes, pois existe uma identidade do Corede Médio Alto Uruguai com as agroindústrias familiares. Além disso, o Arranjo Produtivo Local (APL) Agroindústria

norte do estado do Rio Grande do Sul, onde este estudo foi desenvolvido. A escolha deste local para estudo se deu devido às suas características rurais, com intensa presença de agricultura familiar e importante participação da agropecuária na economia, e também devido às suas condições sociais que demonstram a necessidade de estudos na região. Ainda é relevante citar a proximidade da pesquisadora com a região e seu intuito de compreender alguns processos de desenvolvimento rural a partir do olhar das agroindústrias familiares.

O Corede Médio Alto Uruguai abrange 22 municípios (Figura 1), com uma área territorial de 4.200,3 km², população total (2010) de 148.403 habitantes, sendo 81.232 (54,74%) urbano e 67.171 (45,26%) rural (FEE, 2015; IBGE, 2010). Em termos de população, cabe salientar que o Corede apresentou no período 2000-2010, uma taxa média de crescimento demográfico de -0,51% ao ano, passando de 156.107 habitantes em 2000 para 148.403 em 2010, sendo que as maiores perdas de população estão na área rural (BERTÊ et al., 2016).

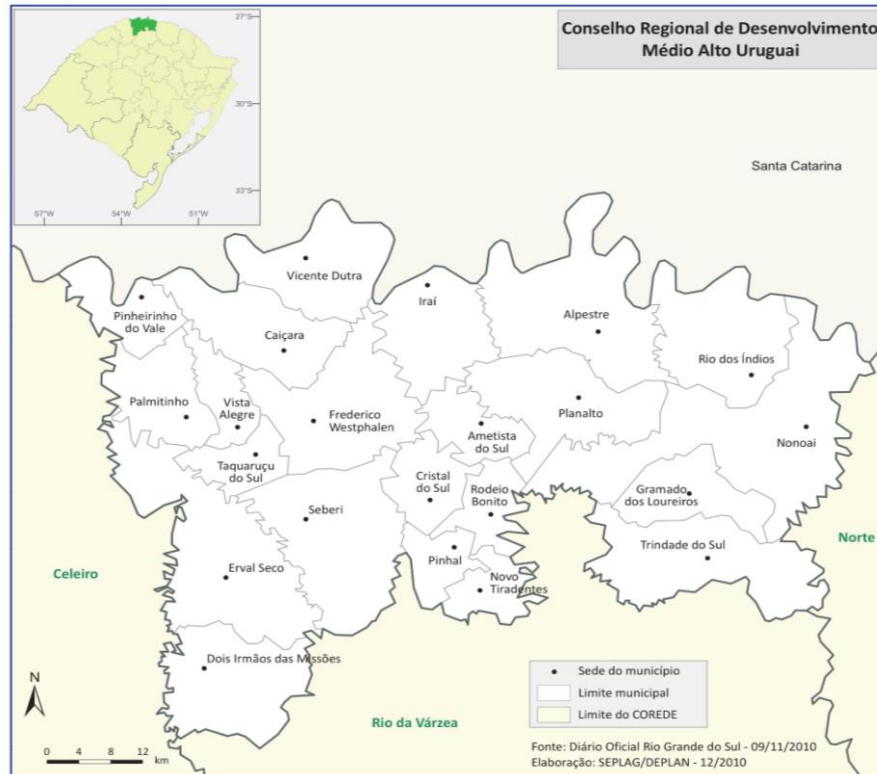
No que se refere aos dados socioeconômicos, o Índice de Desenvolvimento Humano Municipal - IDHM⁷ para o Corede Médio Alto Uruguai apresenta valores para o ano de 2010, que variam entre 0,760 e 0,638. Os municípios que apresentam os maiores índices são Frederico Westphalen (0,760), Taquaruçu do Sul e Vista Alegre (ambos 0,739), enquanto os menores índices são encontrados em Vicente Dutra (0,638) e Rio dos Índios (0,656). Os índices do IDHM Renda são semelhantes aos do IDHM, variando entre 0,768 e 0,641. As médias brasileiras para estes índices, respectivamente é 0,727 e 0,739. (PNUD, 2015).

O IDHM Educação é o mais deficitário, apresenta média de 0,593 e índices que variam de 0,489 (Vicente Dutra) e 0,688 (Frederico Westphalen). Dentre os elementos que colaboram com este baixo índice estão o alto percentual de adultos com Ensino Fundamental incompleto nas áreas rurais e também a taxa de analfabetismo de 9,42% das pessoas com 15 anos ou mais (IBGE, 2010). Já o IDHM Longevidade apresenta os melhores índices, sendo o mais alto 0,865 (Seberi) e 0,787 (Trindade do Sul) o mais baixo. (PNUD, 2015).

Familiar e Diversidade também se baseia no recorte do Corede, contudo, não há compromisso em discutir APL nesta pesquisa.

⁷ O Brasil foi um dos países pioneiros ao adaptar e calcular o IDH para todos os municípios brasileiros, criando o Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM), em 1998. O IDHM ajusta o IDH para a realidade dos municípios e regiões metropolitanas e reflete as especificidades e desafios regionais no alcance do desenvolvimento humano no Brasil. Para aferir o nível de desenvolvimento humano das unidades federativas (UF), municípios, regiões metropolitanas e Unidades de Desenvolvimento Humano (UDH), as dimensões são as mesmas do IDH Global – saúde, educação e renda –, mas alguns dos indicadores usados são diferentes. O IDHM também varia entre 0 (valor mínimo) e 1 (valor máximo).

Figura 1- Mapa dos municípios do Corede Médio Alto Uruguai



Fonte: Bertê, et al. (2016).

Com relação às características econômicas, o Corede apresentou, em 2012, um Produto Interno Bruto (PIB) de aproximadamente R\$ 2,5 bilhões, o que representava 0,9% do total do Estado. O PIB *per capita* era de R\$ 17.017,00, abaixo do valor médio estadual (R\$ 25.779,00), colocando o Corede Médio Alto Uruguai na vigésima quarta posição entre os 28 Coredes gaúchos (BERTÊ et al., 2016). Em referência aos setores que compõem o Valor Adicionado Bruto (VAB) do Corede, os Serviços possuem 60,4%, a Agropecuária detém 23,9%, e a Indústria 15,8%, enquanto o VAB do Estado apresenta, respectivamente, 66,3%, 8,4% e 25,2%, revelando a importância que a agropecuária tem na região (BERTÊ et al., 2016).

No que se refere aos aspectos de ocupação e povoamento, a região Médio Alto Uruguai foi colonizada por imigrantes europeus, sobretudo italianos, alemães e poloneses. A colonização é recente, se comparada a outras regiões do Rio Grande do Sul, tendo sido iniciada com a constituição das chamadas “Colônias Novas”⁸, a partir das primeiras décadas do século XX (GAZOLLA, 2012; CONTERATO, 2004). Entretanto, antes da chegada dos imigrantes, a região já era habitada por indígenas, especialmente da etnia Kaingang, e também

⁸ As Colônias Novas descendem das Colônias Velhas, isto é, derivam das primeiras regiões colonizadas no RS, como São Leopoldo, em 1824, e Caxias do Sul em 1874.

por descendentes de escravos e mestiços, conhecidos como caboclos (CONTERATO, 2004). Com a privatização de terras a maioria dos caboclos abandonou a região e àqueles que permaneceram restaram áreas pequenas e pouco produtivas.

Conterato (2004) aponta que, embora já houvesse ocupação na região, é somente com a chegada dos imigrantes europeus que começam as transformações na paisagem, com abertura de estradas, surgimento das primeiras lavouras e estabelecimento de povoados que posteriormente se tornariam comunidades e municípios. Assim, com uma demarcação de lotes que não ultrapassava a quantidade de 24 hectares e as características de relevo acidentado, estes imigrantes, também chamados de colonos, desenvolveram sistemas produtivos com a lógica da agricultura familiar.

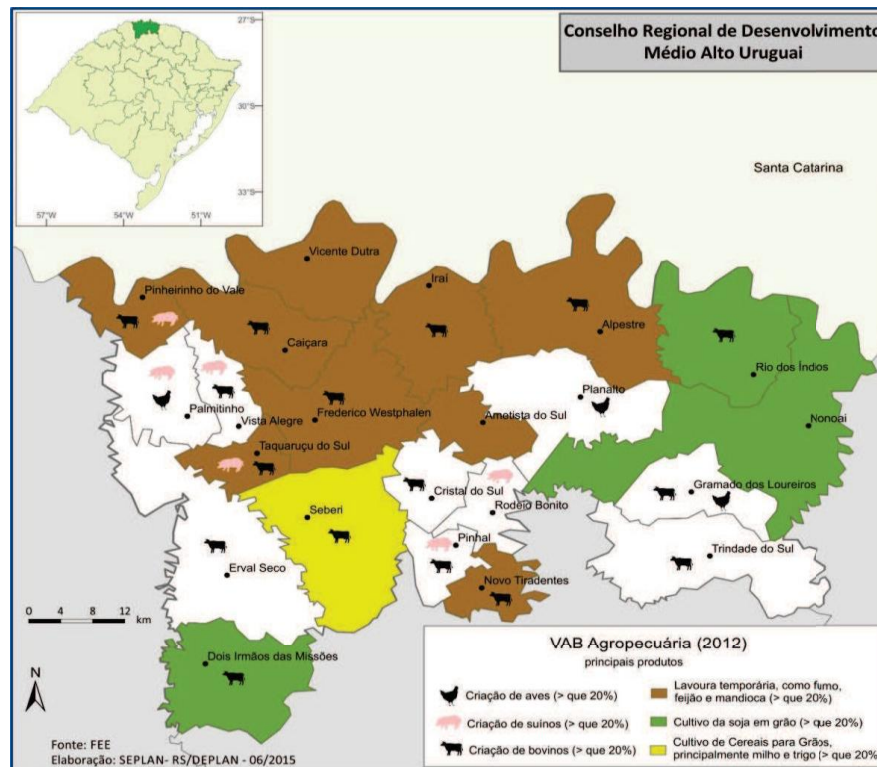
Neste sentido, Pelegrini e Gazolla (2008) afirmam que o desenvolvimento da agricultura na região se deu em três fases: a primeira marcada pela colonização, desbravamento das matas e estabelecimento das primeiras atividades agropecuárias de subsistência; a segunda, que compreende o período de 1935 a 1960 e caracteriza-se por uma maior integração ao mercado e início de um processo de especialização produtiva; e, a terceira, de 1960 até o início dos anos 1990, onde a intensa mercantilização e especialização produtiva em *commodities* leva a um contínuo empobrecimento social e econômico da agricultura familiar.

Essa última fase é chamada por Conterato (2004) de “sojicização” da agricultura, isto é, quando se introduz na região a cultura da soja, símbolo da modernização da agricultura no norte gaúcho. Ocorre que a região é incapaz de se inserir plenamente no modelo dominante de agricultura preconizado pela Revolução Verde, devido a sua estrutura fundiária de pequenas propriedades que impossibilita a produção em larga escala. Esses fatores levaram a agricultura do Médio Alto Uruguai ao enfraquecimento.

Após os anos 1990, inicia-se um movimento lento e contínuo de diversificação econômica e produtiva das unidades de produção agropecuária da região. Aos poucos vão surgindo iniciativas de agregação de valor por meio de agroindústrias familiares e do artesanato, incorporação do leite e da fruticultura nas unidades produtivas, busca por assistência técnica e por recursos públicos para investimentos, bem como inserção em canais de comercialização curtos (GAZOLLA, 2012). Por outro lado, uma parcela considerável dos agricultores familiares da região se especializa cada vez mais em atender o competitivo mercado de grãos, sobretudo soja, milho e trigo, e há também muitos agricultores integrados verticalmente com grandes indústrias para a produção de suínos, aves e fumo.

Atualmente, o Corede Médio Alto Uruguai apresenta no Valor Adicionado Bruto da agropecuária os seguintes destaques: bovinocultura de leite e de corte (25,1%), principalmente no município de Erval Seco; cultivos como fumo, mandioca e feijão possuem 21%, destacando-se os municípios de Alpestre e Vicente Dutra; a criação de suínos tem participação de 11,4%, sobretudo em Frederico Westphalen e Palmitinho; cultivo de cereais para grãos, principalmente milho e trigo, detém 11,2% e predomina em Seberi; com 9,6% aparece a criação de aves, com destaque para Palmitinho, Frederico Westphalen e Planalto; e ainda, com 7,5% têm-se o cultivo da soja em grão, principalmente no município de Nonoai (BERTÊ, et al., 2016). A Figura 2 contém o mapa da distribuição do VAB da agropecuária na região.

Figura 2- Mapa dos produtos do VAB da agropecuária do Corede Médio Alto Uruguai – 2012



Fonte: BERTÊ et al. (2016).

Cabe destacar que há no Corede considerável área de reservas indígenas⁹ e uma importante Zona Núcleo da Reserva da Biosfera da Mata Atlântica, formando o Parque Florestal Estadual Nonoai, cuja área coincide com a Terra Indígena de Nonoai e foi tombada

⁹ Segundo a FUNAI, existem na região cinco Terras Indígenas (TIs): TI Guarita, de etnia Kaingang e Guarani, com 23.407ha de extensão; TI de Iraí, de etnia Kaingang, com 280ha; TI Nonoai, de etnia Kaingang e Guarani, com 19.830ha; TI Nonoai-Rio da Várzea, de etnia Kaingang, com 16.415ha; e TI Rio dos Índios, de etnia Kaingang, com 712ha.

pelo Instituto Patrimônio Histórico e Artístico do Estado devido ao seu valor patrimonial e de preservação dos recursos naturais do estado (SEPLAN, 2015).

Após conhecer as principais características históricas, sociais, econômicas e produtivas da região Médio Alto Uruguai, a próxima seção tem o intuito de apresentar as características elementares das agroindústrias familiares que estão inseridas neste contexto.

2.4.1 Características das agroindústrias familiares do Corede Médio Alto Uruguai/RS

Nesta seção tem-se o objetivo de apresentar, muito brevemente, as principais características das agroindústrias pertencentes à região Médio Alto Uruguai. Os dados utilizados tem como base a pesquisa realizada com as agroindústrias familiares da região por Pelegrini e Gazolla (2008)¹⁰ e também o Plano de Desenvolvimento do Arranjo Produtivo Local Agroindústria Familiar e Diversidade, desenvolvido por Albarello et al. (2014)¹¹. Procura-se revelar o contexto destas agroindústrias em termos econômicos, de produção, comercialização, entre outros, buscando melhor compreendê-las previamente, para então entrar nos casos específicos deste estudo, nos próximos capítulos.

Conforme descrito na seção anterior, a região foi colonizada por imigrantes de origem europeia, que trouxeram os conhecimentos sobre transformação de alimentos e técnicas que visavam à melhoria da qualidade e da conservação dos produtos coloniais. Essas práticas, passadas de geração para geração, geraram um “saber-fazer” característico da agricultura familiar do Médio Alto Uruguai e deram origem a uma série de iniciativas de agroindustrialização familiar.

Neste sentido, Pelegrini e Gazolla (2008) apontam que a maioria das agroindústrias familiares da região surgiu a partir da origem histórica da família, isto é, a partir dos conhecimentos que foram herdados e repassados no interior do grupo familiar. Ainda segundo os autores, outros motivos que originaram estes empreendimentos na região são: interesse do agricultor, incentivo de organizações como a Emater, Sindicatos e outras, apoio governamental e algumas agroindústrias tem sua origem no associativismo.

Com relação aos produtos processados, Albarello et al. (2014) destacam três ramos principais: carne e derivados, leite e derivados, e produtos de origem vegetal, em especial as

¹⁰ Os dados desta pesquisa foram coletados em 106 agroindústrias familiares, no ano de 2006, no Corede Médio Alto Uruguai. Porém, naquela época o Corede tinha outra formatação e abrangia 30 municípios (8 municípios além dos atuais 22 que fazem parte do Corede).

¹¹ Este plano foi elaborado para o APL Agroindústria Familiar e Diversidade do Médio Alto Uruguai, a partir de entrevistas com 66 agroindústrias familiares do Corede.

conservas e os panificados. No estudo de Pelegrini e Gazolla (2008), 74,55% das agroindústrias pesquisadas pertenciam à cadeia da produção vegetal, com destaque para produtos derivados da cana de açúcar, das frutas e, em menor grau, dos cereais, da mandioca, das plantas medicinais e do porongo. Em menor número foram encontradas agroindústrias processadoras de leite e derivados, de carne (salame e linguiça) e de mel.

No entendimento de Pelegrini e Gazolla (2008), essa menor participação das agroindústrias nas cadeias de produtos de origem animal se atribui a maior dificuldade de legalização sanitária destes produtos. Isso fica claro quando os autores apontam que 72,64% das agroindústrias pesquisadas estavam atuando na informalidade ou em transição entre a informalidade e a legalização.

Os principais canais de comercialização das agroindústrias familiares do Médio Alto Uruguai são os canais curtos, destacando-se a venda direta para o consumidor realizada de “porta em porta”, em feiras, eventos e festas, e na própria propriedade; há também as vendas para supermercados locais e regionais e para compradores intermediários (PELEGRINI; GAZOLLA, 2008). Além destes canais, Albarello et al. (2014) identificaram a comercialização em cooperativas e nos mercados institucionais, e apontaram ainda para a restrição do mercado consumidor nos limites territoriais do município, na maioria dos casos, em virtude do registro legal no SIM.

Em relação às rendas geradas no processo de agroindustrialização, Pelegrini e Gazolla (2008) demonstram que a maior parte das agroindústrias (41,5%) obtinha renda bruta anual entre 5 e 15 mil reais, seguidos de 20,8% dos casos que apresentava valores entre 15 e 30 mil reais por ano, outras 17% faturavam menos de 5 mil reais/ano e o restante mais de 30 mil. Ainda em termos de renda, Albarello et al. (2014) revela que a principal fonte de renda das famílias estudadas é a atividade agroindustrial, situação que evidencia a importância que a agroindústria tem na reprodução social e econômica destes agricultores.

Um fator que interfere na qualidade dos produtos e no faturamento das agroindústrias é a origem da matéria prima. Neste sentido, ambos os estudos apontaram que a maior parte das agroindústrias produzia a matéria prima na própria propriedade (45,30% dos casos no estudo de Pelegrini e Gazolla (2008) e 45,5% na pesquisa de Albarello et al. (2014)). Em Pelegrini e Gazolla (2008), a matéria prima adquirida de fora da propriedade é oriunda de vizinhos, parentes, amigos e comunidades próximas, diferentemente do que revela o outro estudo, em 36,4% das agroindústrias adquirem matérias primas de outros municípios. Isso sinaliza uma mudança importante na dinâmica de atuação das agroindústrias na região.

Com essas características das agroindústrias familiares da região do Corede Médio Alto Uruguai, encerra-se o presente capítulo. Esse esforço conceitual inicial tem o intuito de apresentar os principais conceitos do universo empírico que abrange esta dissertação, ou seja, a agricultura familiar e as agroindústrias familiares. Além disso, foi apresentado o ambiente institucional formal para as agroindústrias familiares e o contexto da região de estudo. Ciente de que a realidade da agricultura familiar é muito mais diversa do que se possa imaginar, nesta investigação entende-se que as agroindústrias familiares, embora igualmente diversas, estão, de modo geral, sob o mesmo ambiente institucional, têm as mesmas características quanto à forma de produzir e apresentam dinâmicas de funcionamento semelhantes, assim, o que as diferencia (ou pode diferenciar) é a forma como realizam transações. Por isso, este estudo ampara-se teoricamente na Nova Economia Institucional, com ênfase para seu nível microanalítico, a Economia dos Custos de Transação, que são abordadas no próximo capítulo.

3 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Este capítulo tem como objetivo apresentar a Nova Economia Institucional - NEI, marco teórico que embasa este estudo, dando ênfase para seu nível microanalítico, a Economia dos Custos de Transação - ECT. Para tanto, o capítulo encontra-se dividido em dois momentos principais. O primeiro deles aborda a NEI, trazendo seus aspectos históricos, apontando as suas características e diferenciais, bem como o que é estudado na NEI e os principais autores desta corrente teórica. No segundo momento, que divide-se em seções, é abordada a ECT, desde os seus primórdios até a fase mais atual, destacando os seus objetivos, os pressupostos comportamentais dos agentes e características das transações, até chegar nos contratos e nas estruturas de governança. Por fim, o capítulo apresenta alguns exemplos de trabalhos científicos que utilizaram a NEI/ECT para o estudo do desenvolvimento rural.

3.1 A Nova Economia Institucional: elementos fundamentais

As discussões sobre a Nova Economia Institucional – NEI remontam à década de 1930. Autores como Commons, Knight, Barnard e Hayek desenvolveram trabalhos que contribuíram para o que hoje é a NEI. Porém, a maior contribuição à NEI foi dada por Ronald Coase, em 1937, com a publicação do artigo intitulado “*The Nature of the Firm*”, onde Coase defende que a firma não é somente uma função de produção e introduz a noção de Custo de Transação, demonstrando que existem custos ao utilizar o mecanismo de preços. (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). No entanto, o trabalho de Coase demorou a ser reconhecido e durante a maior parte do século XX, a corrente que predominava na ciência econômica era baseada nos princípios da teoria neoclássica. Segundo Miguez (2011), esta condição perdura até o final do século, quando então a economia das instituições torna-se consolidada e reconhecida.

Os fundamentos da NEI mantêm alguns conceitos e determinantes básicos da teoria econômica neoclássica, como a escassez e a concorrência, porém, incorporam as questões institucionais, avaliam a racionalidade dos agentes como sendo limitada e consideram as mudanças que ocorrem ao longo do tempo (NORTH, 1994). Nesse sentido, North (1990) aponta que a NEI parte, basicamente, das seguintes premissas: o marco teórico deve abarcar a teoria neoclássica e deve ser construído de maneira que contemple os pressupostos das instituições e a forma como elas evoluem.

Com base nisto, North (1990) afirma que a NEI é, simultaneamente, mais ampla e mais restrita que a economia neoclássica. É mais restrita devido ao fato de que as instituições determinam um conjunto limitado de opções em certo período em uma sociedade. Por outro lado, é mais ampla, pois abrange os vários aspectos que descrevem os bens e os serviços e a ação dos agentes, em oposição à teoria dos preços que observa apenas preço e quantidade.

Assim, a NEI se dedica, sobretudo, ao estudo das instituições e de como estas instituições interagem com as formas organizativas (MIGUEZ, 2011). Desta forma, instituição é um conceito chave para a moderna economia institucional e é definida por North (1990) como os costumes e regras que geram um conjunto de incentivos e limites para a ação das pessoas, ou seja, são as normas existentes nas interações recorrentes entre indivíduos. As instituições são as regras do jogo, formais (constituições, leis e direitos de propriedade) e informais (sanções sociais, costumes, tradições e códigos de conduta), criadas pelos seres humanos para estabelecer ordem e reduzir a incerteza nas transações (NORTH, 1991). O autor aponta ainda que as instituições evoluem por meio da interação entre os indivíduos, conectando o passado, o presente e o futuro. O entendimento de que essa interação resulta em custos de transação positivos, distingue a NEI do equilíbrio geral da economia neoclássica (NORTH, 1990; 1991).

As instituições estão inter-relacionadas com as formas organizativas, que de acordo com Miguez (2011), são os distintos modos de governança que os indivíduos estabelecem para possibilitar a efetivação de transações e fortalecer as atividades produtivas fundamentadas em trocas. Assim, a interação que há entre os conceitos é explicada pelo fato de que as instituições constituem-se em um mecanismo que rege, normatiza e faz cumprir os acordos originados nas trocas que são mediadas/propiciadas pelas organizações, e que, por sua vez, incorrem em custos de transação. Assim, segundo Miguez (2011), ao reconhecer a presença de custos de transação e de instituições, a NEI permite explicar a existência de organizações e possibilita analisar a empresa, a lei e a política como estruturas institucionais, algo que não tem espaço relevante na economia neoclássica. Além do mais, a NEI possibilita analisar como a matriz institucional-organizativa influencia na economia e na sociedade.

Azevedo (2000) e Farina, Azevedo e Saes (1997) abordam o papel das instituições em dois níveis analíticos: o ambiente institucional, que se dedica à análise das macroinstituições, que por sua vez, estipulam as bases para as interações entre as pessoas; e as estruturas de governança, concentrando-se nas microinstituições que regulamentam uma transação específica. Em outras palavras, o ambiente institucional se concentra no estudo das regras do jogo, enquanto a análise da estrutura de governança está vinculada a Economia dos Custos de

Transação e aborda as distintas formas contratuais das transações como formas de governança, no intuito de diminuir custos de transação.

É importante deixar claro que a NEI não emerge da Velha Economia Institucional. O velho institucionalismo de autores como Thorsten Veblen, John Commons e Wesley Mitchel, desenvolveu uma corrente de análise mais descritiva e deixou a desejar nas questões teóricas (CONCEIÇÃO, 2002). Williamson (1993) apud Farina, Azevedo e Saes (1997) também expõe algumas críticas, afirmando que o institucionalismo tradicional tem uma perspectiva descritiva, que falha por não acumular conhecimento ao longo do tempo, considerando um dado momento histórico. Miguez (2011) complementa apontando que a NEI considera o velho institucionalismo como um exercício de descrição das instituições, em que estas não passavam por análises rígidas.

Da mesma forma, a NEI difere das abordagens neoinstitucionalistas. Estas não tratam de transações, ficando mais preocupadas em estudar questões de economia política, sem oferecer aparatos metodológicos para análise. Conceição (2002) aponta que para os neoinstitucionalistas, a definição de instituição precisa remeter-se a Veblen, mas também fazendo considerações ao Commons, e não diretamente a “regras do jogo” como ocorre na NEI. Deste modo, o neoinstitucionalismo nega o novo institucionalismo (NEI).

No entendimento de North (1990), a NEI se institui com base na integração das abordagens de custos de transação, direitos de propriedade e escolha pública. O autor ressalta que a NEI deve buscar ser teórica, do contrário ocorreria como no institucionalismo tradicional que teve seu fim devido à falta de orientação teórica. Neste sentido, Miguez (2011) afirma que a NEI tem assumido uma posição interdisciplinar, apoiando a reaproximação das ciências sociais ao compreender que a realidade econômica e social não deve ser estudada por cada área de maneira individualizada. Assim, a moderna economia institucional associa-se com a ciência política, a sociologia, a ciência social e a economia política para tecer análises que conectam teoria e realidade de forma bem sucedida.

Os grandes instigadores da NEI foram Ronald Coase e Douglass North. Coase (1937) tem seu mérito por afirmar que existem outros custos além da produção, que se constituem em custos de transação. Já North (1991) conceituou instituições como regras do jogo e esclareceu como estas definem a dimensão dos custos de transação. Zylbersztajn (1995) destaca que nas décadas de 1970, 1980 e 1990, os trabalhos de Oliver E. Williamson representaram uma continuidade do trabalho de Coase e North. Williamson foi o responsável por sistematizar em teoria os custos de transação, seguindo os passos dados por Coase na década de 1930, estabelecendo bases analíticas mais sólidas e se sobressaindo por introduzir a especificidade

dos ativos como uma característica diferencial para a NEI. Além destes, Elinor Ostrom também se destaca, sobretudo por seus estudos sobre a governança de bens comuns.

É relevante mencionar que o prêmio Nobel de Economia conferido a Ronald Coase em 1991 e a Douglas North em 1993 oportunizou a condecoração dos argumentos e da capacidade analítica da NEI, enquanto a concessão do Nobel, no ano de 2009 a Oliver E. Williamson e Elinor Ostrom demonstrou a robustez e a força da teoria (MIGUEZ, 2011).

Williamson (2000) elenca quatro níveis de análise social: o primeiro refere-se às instituições admitidas de forma inerente pela sociedade, como costumes, normas e tradições; o segundo as regras formais (constituições, leis e direitos de propriedade) que os agentes criam no intuito de organizar a sociedade; o terceiro nível aborda as instituições de governança, incluindo atributos das transações e de cada estrutura de governança; e o quarto nível de análise trata da teoria econômica neoclássica e teoria da agência. O autor esclarece que o programa de pesquisa da NEI se dedica, principalmente, aos níveis dois e três de análise.

Por fim, ressalta-se que o desenvolvimento da NEI vai além de uma teoria de direitos de propriedade e seu progresso, incluindo teorias do processo político, do estado e da forma como evolui a estrutura institucional do estado (NORTH, 1990). Ademais, North (1990) reforça que o objetivo da NEI é, essencialmente, promover uma teoria da mudança institucional e que a moderna economia institucional é, em sua gênese, um estudo contratual, tanto político como econômico, que proporciona um elo entre teoria e observação da realidade.

Apresentados os principais pontos da NEI, segue-se para a discussão do seu nível microanalítico, a Economia dos Custos de Transação - ECT, sobre o qual este estudo está dedicado.

3.2 A Economia dos Custos de Transação

A noção de custo de transação é aportada por Ronald Coase, em 1937, com a publicação do artigo "*The Nature of the Firm*". No referido artigo, Coase problematiza e responde a seguinte questão: Porque as empresas existem? Coase parte do princípio de que se a oferta se ajusta a demanda e a produção ao consumo, valendo-se de um processo "automático", coordenado pelo mecanismo de preços, então, o sistema econômico funcionaria sozinho, a produção seria regulada pelo movimento de preços e não haveria necessidade de existir nenhuma organização. Essa concepção é da economia neoclássica, onde a empresa é

entendida como uma função de produção, responsável unicamente por transformar *inputs* em *outputs* (MIGUEZ, 2011). Fiani (2002) aponta que mesmo ciente de que realizar transações econômicas provoca custos, estes eram ignorados, de maneira que eram relevantes somente os custos de produção.

Segundo Coase (1937), o traço característico da empresa é que ela substitui o mecanismo de preços. Isto torna profícuo constituir uma empresa, uma vez que há custos para utilizar o mecanismo de preços. Um destes custos refere-se ao esforço de descobrir quais são os preços relevantes e, mesmo que se obtenha esta informação por meio de um especialista, esse custo não se elimina por completo (COASE, 1937). Além disso, o autor faz referência aos custos incorridos ao negociar e concluir contratos de forma individual, isto é, um para cada transação que se realiza no mercado, e também, para os custos evitados ao efetuar um contrato de longo prazo ao invés de vários acordos por períodos curtos. Desta forma, ao demonstrar a existência de custos de transação positivos, Coase (1937) revela que as firmas surgem para administrar recursos escassos e organizar transações de forma que alguns custos de mercado possam ser reduzidos ou eliminados. Assim, ele evidencia que a empresa é, sobretudo, um ambiente de coordenação das operações realizadas por agentes econômicos, indo além da perspectiva apenas produtiva.

Coase (1937) também questiona se é possível estudar as forças que definem o tamanho de uma firma e por que não se realiza toda a produção em uma única e grande empresa. Ele desenvolve sua resposta com base no rendimento e na racionalidade do empresário, pois, ao passo em que uma empresa se torna maior, os rendimentos da função do administrador decrescem e os custos de estabelecer uma transação extra dentro da firma podem elevar-se, assim como, ao aumentar o número de transações organizadas, o empresário pode falhar ao fazer o melhor uso dos fatores de produção. Diante disso, uma empresa tenderá a ampliar-se até o ponto em que os custos de organizar uma transação adicional internamente sejam iguais aos de efetuar esta mesma negociação no mercado ou em outra empresa (COASE, 1937). Assim, o artigo de Coase evidencia que a decisão de internalizar a produção ou de utilizar o mecanismo de preços irá depender da dimensão dos custos de transação envolvidos e esta decisão entre comprar ou produzir, por sua vez, irá limitar o tamanho da empresa.

Neste sentido, Oliver E. Williamson é quem melhor segue a linha de pesquisa de Coase, ampliando a discussão sobre custos de transação em termos teóricos e analíticos. Williamson (2012)¹² aponta que a abordagem de custos de transação é dividida entre um ramo

¹² Este livro é uma versão traduzida para o português daquele publicado por Williamson em 1985, “*The Economics Institutions of Capitalism*”.

de governança e outro de mensuração. O enfoque da governança adota a orientação da ciência do contrato, já o da mensuração se ocupa em quantificar os custos de transação. Este estudo versará sobre a governança, a qual será mais bem explorada no decorrer deste capítulo.

O principal objetivo da ECT é o de analisar o custo de transação como indutor das formas alternativas de organização da produção (governança), amparada em um arcabouço analítico institucional (ZYLBERSZTAJN, 1995). Para isso, conforme Williamson (2012), a ECT assume um caráter microanalítico, considera a transação como a unidade básica de análise, insiste que a forma de organização importa e que as firmas, mercados e instituições possuem como propósito fundamental economizar custos de transação.

Williamson (2012) afirma que existem custos de transação *ex ante* e *ex post*. Os custos *ex ante* são aqueles que incidem ao redigir, negociar e salvaguardar um acordo, já os custos *ex post* adquirem várias formas, podendo advir de má adaptação quando as transações afastam-se do que foi acordado previamente, dos custos de barganha incididos ao fazer esforços bilaterais para ajustar itens contratuais, dos custos ligados à implantação e ao funcionamento de estruturas de governança que organizam as transações, e ainda, dos custos para estabelecer laços de confiança entre agentes econômicos de forma a favorecer o cumprimento dos acordos.

Conforme aponta Miguez (2011), em um contexto de recursos escassos, as pessoas efetuam transações para satisfazer necessidades e desejos. As transações podem ser entendidas como transmissões de direitos de propriedade e, portanto, implicam em custos de transação. O autor complementa que a realização de transações pode ser vista como um problema de contratação, já os custos de transação resultam da preparação *ex ante* de um acordo e de seu controle e execução *ex post*, desta forma, os agentes econômicos terão interesse em firmar contratos com organizações que proporcionem negociações onde os custos de transação não sejam maiores que os ganhos de eficiência.

Williamson (2012) aponta alguns aspectos complicadores envolvendo custos de transação, os quais se referem à dificuldade de abranger, antecipadamente, todas as situações que podem ocorrer ao longo da execução de uma transação, e ao caráter interdependente que há entre custos *ex ante* e *ex post*, alertando que estes devem ser abordados concomitantemente, e não em sequência como geralmente acontece. Além disso, o autor menciona que os custos de transação são, na maior parte dos casos, difíceis de quantificar, uma vez que não estão explícitos. Nesse sentido, Williamson (2012) esclarece que a pesquisa empírica sobre custos de transação dificilmente tenta mensurá-los, mas sim, verificar se as práticas contratuais e as estruturas de governança se alinham com as características das

transações, de acordo com o pressuposto na abordagem da Economia dos Custos de Transação - ECT. Em suma, é isto que é realizado no presente estudo.

Além dos custos *ex ante* e *ex post*, há os custos de *measurement* e *enforcement*. O primeiro advém da característica dos produtos, independe da relação entre os agentes e refere-se à mensuração das informações vinculadas aos objetos transacionados – há casos em que é possível saber todas as informações antes da realização da transação, como por exemplo, no mercado futuro; por outro lado, existem situações em que as informações apenas são obtidas após a transação, como ocorre na compra de frutas e alimentos (AZEVEDO, 2000).

Já os custos de *enforcement* dizem respeito aos custos que os agentes têm para viabilizar a transação. As instituições forçam os agentes a cumprir regras formais e informais, e, embora não se deseje ter este custo, ele é necessário para legitimar algumas transações, como por exemplo, aquelas negociações que envolvem registros em cartório e/ou documentos comprobatórios, como a Declaração de Aptidão ao Pronaf. Neste sentido, Miguez (2011) corrobora afirmando que o grau de custos de transação dependerá não só das particularidades de cada transação, mas também das características do ambiente institucional no qual esta ocorre.

Neste contexto, é relevante mencionar que um dos aspectos que diferencia a NEI/ECT da economia neoclássica é o Teorema de Coase (COASE, 1960). O teorema parte do princípio de que em mercados concorrenciais, nos quais a informação é completa e o custo de transação é nulo, haverá eficiência nas transações e os agentes obterão os melhores rendimentos possíveis. Entretanto, Coase (1960), ciente de que este mercado sem custos de transação não existe, argumenta que no mundo real os custos de transação ocorrem em virtude de problemas como: assimetria de informações, oportunismo, *free rider* (problema do carona), entre outros. Zylbersztajn (1995) aponta também que a ECT eliminou a figura do “leiloeiro” - que magicamente revelava quais os preços predominantes no mercado após o seu desequilíbrio -, colocando em seu lugar o realismo e a capacidade de explicação necessária para tratar os problemas que acometem as organizações econômicas.

Apesar destas qualidades atualmente atribuídas à ECT, Williamson (2012) afirma que esta abordagem teve, por algum tempo, reputação tautológica devido a não fornecer ferramentas para operacionalizar os custos de transação. O autor destaca que esse esforço analítico não foi estabelecido por Coase e que esta lacuna só pode ser sanada quando a integração vertical foi explicada em termos de custos de transação, levando ao reconhecimento da teoria. Neste sentido, Zylbersztajn (1995) corrobora ao demonstrar que o progresso da formalização da ECT passou por quatro etapas distintas: a primeira etapa

chamada de informal e expressa pelo estudo de Coase (1937), apresentava um enfoque tautológico; segunda fase denominada de pré-formal, onde nascem os modelos comparativos entre formas contratuais alternativas, caracterizados pelos enfoques de Williamson; a terceira etapa semiformal, representada pelos estudos destinados à comparação de estruturas de governança, integração vertical e contratos; e a quarta, considerada plenamente formal, expressa pelos trabalhos de Grossman e Hart (1986) e de Hart e Moore (1990). Zylbersztajn salienta que a segunda e terceira fase foram as mais importantes para o avanço do rigor formal da teoria, pois revelaram estudos mais pontuais e menos abrangentes.

Finalmente, cabe destacar as vantagens que a ECT apresenta frente a outras abordagens que estudam organizações econômicas: é microanalítica; é autoconsciente sobre os aspectos comportamentais dos agentes; introduz e amplia a relevância econômica da especificidade dos ativos; está sujeita a análises institucionais comparativas; considera a empresa como uma estrutura de governança e não como uma função de produção; e enfatiza as relações contratuais *ex post*, destacando o ordenamento privado ao invés do judiciário¹³ (WILLIAMSON, 2012).

A ECT sustenta que os níveis *ex ante* e *ex post* das negociações devam ser abordados simultaneamente e de forma generalizada. Para isso, as características dos agentes e das transações são imprescindíveis e serão exploradas nas próximas seções.

3.2.1 Pressupostos comportamentais da ECT

Os pressupostos básicos da ECT compreendem a existência de custos para utilizar o mecanismo de preços e para organizar transações entre as empresas e o ambiente institucional onde as transações são realizadas, o qual tem influência nos custos de transação. Além desses pressupostos, a ECT inclui duas características comportamentais que são fundamentais para a compreensão da abordagem: racionalidade limitada e oportunismo.

Com relação à racionalidade, Williamson (2012) afirma que ela existe em três graus: a forma forte, que refere-se à maximização, a forma semiforte que é a racionalidade limitada e a forma fraca é a racionalidade orgânica. Para a ECT, importa a racionalidade limitada. Segundo o mesmo autor, a racionalidade limitada é incorporada a partir dos estudos de Herbert A. Simon e revela que mesmo possuindo todas as informações necessárias, os

¹³ A abordagem do ordenamento privado contesta a visão de que a justiça seja perfeita para resolver conflitos. Assim, a NEI nega o centralismo jurídico, procurando sempre ter a assistência de uma terceira parte (arbitragem) para resolver problemas contratuais antes de recorrer ao judiciário.

indivíduos podem não tomar a melhor decisão, dados os seus limites cognitivos. Assim, embora o ser humano seja racional, em ambientes complexos, em que haja incerteza, ele não conseguirá prever todas as situações antecipadamente, devido ao limite de sua capacidade racional.

A racionalidade limitada implica em contratos inevitavelmente incompletos, uma vez que não é possível contemplar *ex ante* todas as circunstâncias pelas quais este acordo poderá passar (WILLIAMSON, 2012). Conforme o autor, a economia com racionalidade limitada ocorre de duas maneiras: uma refere-se à tomada de decisão e a outra a estruturas de governança. A ECT preocupa-se, sobretudo, com a segunda forma. O autor considera que os custos de planejamento, adaptação e monitoramento de transações precisam ser considerados frente à condição de racionalidade limitada, tendo o cuidado de designar as transações de acordo com as estruturas de governança que proporcionem a maior eficiência.

Fiani (2002) aponta que na teoria econômica neoclássica os contratos não apresentam custos, pois há uma hipótese de simetria de informações que torna os custos de transação iguais a zero. A ECT nega esta hipótese por meio do pressuposto da racionalidade limitada, que presume que existem fundamentos que restringem a capacidade humana de receber, acumular, processar e transmitir informações, tornando-as assimétricas e, por vezes, dificultando a realização de transações (ZYLBERSZTAJN, 1995; FIANI, 2002).

Além da condição de racionalidade limitada, a ECT considera que os agentes humanos são dados ao oportunismo, que é “uma condição de busca do autointeresse com avidez” (WILLIAMSON, 2012, p. 26). Segundo o autor, existem três formas de autointeresse: a condição mais forte é a considerada pela ECT e refere-se ao oportunismo, a busca do autointeresse simples é o modo semifraco e a obediência é a forma fraca ou nula. O oportunismo ocorre quando informações são transmitidas de maneira incompleta ou distorcida, com o intuito de enganar, distorcer, trapacear e/ou confundir (WILLIAMSON, 2012). A ação oportunista é aética, pode gerar perdas a outrem nas transações e acarreta em problemas para as organizações econômicas.

Fiani (2002) distingue entre oportunismo *ex ante* e *ex post*. A forma *ex ante* refere-se a promessas que são feitas antes da transação e está vinculada a problemas de seleção adversa, já o oportunismo *ex post* aplica-se a má conduta pós efetivação de uma transação e é o que a literatura denomina de risco moral. Neste sentido, Williamson (2012) afirma que as transações que estão expostas ao oportunismo *ex post*, irão se favorecer caso consigam preparar salvaguardas contratuais *ex ante*. Contudo, elaborar e incluir salvaguardas bem como

monitorar os acordos de maneira mais cuidadosa, requer esforços que aumentarão os custos de transação.

É relevante mencionar que o oportunismo da ECT difere daquele associado ao senso comum, pois está vinculado a assimetrias de informação. Além disso, Zylbersztajn (1995) alerta que a ECT não considera que todos os indivíduos têm comportamento oportunista, mas sim, que é suficiente que um agente tenha a oportunidade de agir em interesse próprio para que os acordos estejam sujeitos a condutas que requerem monitoramento.

Devido ao oportunismo é que existem regras pra restringir o comportamento e as ações das pessoas tanto em níveis *ex ante* como *ex post* de uma transação. Desta forma, as instituições têm o intuito de reduzir a incerteza em relação à reputação dos agentes envolvidos em uma negociação. Além destes aspectos, a frequência com que as transações ocorrem pode levar a criação de vínculos de confiança entre as pessoas, tornando os acordos menos propensos a problemas com o oportunismo. Assim, conhecidas as características dos agentes, é necessário adentrar nos atributos das transações, os quais envolvem a frequência, a incerteza e a especificidade dos ativos.

3.2.2 Características das transações

As transações são diferentes umas das outras, por isso, alguns atributos são fundamentais para explicar a existência de custos de transação e também para designá-las às estruturas de governança de forma eficiente. Williamson (2012) propõe como dimensões das transações a especificidade dos ativos, a incerteza e a frequência. Para o autor, a primeira característica é a mais relevante e a que melhor distingue a ECT de outras abordagens de organizações econômicas, porém, as demais dimensões têm funções fundamentais para a compreensão e aplicação da teoria.

A especificidade de ativos diz respeito aos investimentos duráveis que são realizados para atender determinadas transações e que, caso o contrato seja interrompido, não podem ser replantados em outras atividades sem que haja perdas no seu valor produtivo (WILLIAMSON, 2012). Para Farina, Azevedo e Saes (1997), um ativo é específico quando não pode ser empregado para outra finalidade sem perdas de valor, ou seja, não é vantajoso aplicar esse ativo nem mesmo no seu melhor uso alternativo. No entendimento de Azevedo (2000), ativos são específicos quando o resultado associado a eles está diretamente vinculado à ininterrupção de um contrato específico. Williamson (2012) corrobora ao afirmar que nas situações em que há ativos específicos, a identidade das partes envolvidas nas transações é

muito importante, uma vez que o interesse é de que a relação contratual seja contínua e duradoura e isso requer o conhecimento da reputação da contraparte.

Segundo Williamson (2012), transações que envolvem ativos específicos precisam ter o suporte de salvaguardas contratuais e organizacionais que protejam ambas as partes, pois este tipo de transação abrange uma relação de dependência bilateral. A especificidade dos ativos é também responsável por determinar o tamanho das empresas, uma vez que define a forma como as negociações são realizadas (mercado, hierárquica ou híbrida), conforme será apresentado no próximo item. Além disso, a presença dessa característica impõe maiores riscos às transações, demanda mais esforços em monitoramento de contratos e isso implica em custos de transação elevados.

Williamson (1991; 2012) distingue seis tipos de especificidade de ativos:

- a) especificidade de localização: refere-se à imobilidade dos ativos, ou seja, se houver necessidade de realocação e/ou reinstalação, os custos serão elevados. Também relaciona-se a localização estratégica, próxima a fornecedores e clientes, bem como a rodovias, de forma que se reduza custos com transporte e armazenagem;
- b) especificidade de ativos físicos: é explicada por uma condição de ativos móveis, mas que possuam características físicas específicas e se destinem a fins igualmente específicos;
- c) especificidade de capital humano: diz respeito a situações em que os recursos humanos são especialistas em determinadas atividades, nas quais é custoso encontrar profissionais com as mesmas competências ou aptidões;
- d) ativos dedicados: referem-se a investimentos realizados em ativos dedicados que envolvem a ampliação da planta existente para atender a um determinado comprador. O retorno do investimento dependerá exclusivamente da transação com este agente particular;
- e) especificidade da marca: refere-se ao capital intangível que uma empresa constrói ao longo do tempo por meio de uma marca;
- f) especificidade temporal: está vinculada à especificidade de local que beneficia certas produções. Ocorre também quando o valor da transação está associado ao tempo em que ela acontece. É importante quando o produto transacionado é perecível e/ou requer clima específico para sua produção.

Quanto maior for a especificidade dos ativos, mais elevados serão os custos de transação e maior será a motivação para a empresa adotar uma estrutura de governança hierárquica, onde organizar internamente todas as transações e ter mais controle possibilite a redução do comportamento oportunista e da incerteza sobre as circunstâncias futuras.

Outra característica das transações é a incerteza. Esta tem como principal aspecto a imprevisibilidade de eventos futuros, não sendo possível ter uma função de probabilidade conhecida e a eles associada (SILVA, 2002). A incerteza é algo intangível e não passível de mensuração. É isso que a diferencia do conceito de risco, sobre o qual podem ser feitos cálculos e prognósticos acerca do futuro. Azevedo (2000) afirma que realizar transações em um ambiente de incerteza expande as lacunas que um contrato não pode cobrir e torna difícil estabelecer salvaguardas.

Neste aspecto, o desconhecimento dos eventos futuros e a assimetria de informações que caracterizam a incerteza, evidenciam os limites da racionalidade, e assim, confirmam o caráter incompleto dos contratos (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). Desta forma, a incerteza relaciona-se diretamente com a racionalidade limitada, e também, com o oportunismo, uma vez que acordos incompletos dão margens para ações oportunistas (AZEVEDO, 2000). Ademais, é interessante destacar que Coase (1937) considera pouco provável existir uma empresa sem incerteza.

Por fim, a dimensão da frequência refere-se ao número de vezes que dois agentes realizam uma transação da mesma espécie, possibilitando identificar uma periodicidade nas negociações (SILVA, 2002). Ao passo em que uma transação é repetida, os agentes envolvidos podem estabelecer laços de confiança, construir uma reputação em torno dos produtos e marcas e ter condições de antever os resultados das próximas negociações (SILVA, 2002; AZEVEDO, 2000). Nesse sentido, a confiança é um elemento vinculado a frequência das transações, uma vez que quanto mais transações, maior tende a ser confiança entre as partes, e ainda, ao confiarem, os agentes estarão economizando em custos de transação e em racionalidade, visto que não precisarão controlar os contratos.

Williamson (2012) propôs três classes de frequência: uma vez, ocasional e recorrente. A primeira classe refere-se a transações que acontecem uma vez e nunca mais se repetem. A forma ocasional é caracterizada por transações esporádicas, geralmente ocorrem via mercado e não apresentam expressiva necessidade de continuidade. A classe recorrente diz respeito a transações repetitivas e que perduram ao longo do tempo. Assim, entende-se que quanto maior for a frequência, menor será a incerteza e a chance de ocorrer comportamento

oportunista, uma vez que os agentes se conhecem e não irão querer prejudicar seus parceiros. Desta forma, reduz-se o custo de transação.

Frequência, incerteza e, principalmente, especificidade dos ativos caracterizam uma transação e, em conjunto com o oportunismo e a racionalidade limitada, possibilitam delinear a estrutura de governança mais eficiente em termos de redução de custos de transação. Assim, a próxima seção apresenta os tipos de governança e seus atributos.

3.2.3 Estruturas de governança: aspectos contratuais, características e forma de análise

Um dos elementos centrais da Economia dos Custos de Transação é o contrato. É ele que rege e orienta a execução das transações, tanto em nível *ex ante* quanto *ex post*. O contrato pode ser formal, quando redigido, assinado pelas partes e registrado, ou informal, característico dos acordos verbais, com base na palavra e na confiança entre ambas as partes. Williamson (2012) afirma que existe uma variedade de contratos no ambiente das instituições econômicas, e que essa variedade é explicada, sob a ótica da ECT, pelas diferenças nas características das transações. Embora haja essa abundância de arranjos contratuais, Williamson (2012) e Zylbersztajn (1995) exploram uma classificação dos contratos em clássicos, neoclássicos e relacionais.

Estes autores apontam que contratos clássicos são aqueles onde a identidade das partes de uma transação não importa, a relação de transação é geralmente descontínua, as características formais predominam caso o contrato seja contestado e a participação de uma terceira parte é desestimulada. Nos contratos clássicos predominam, portanto, as normas jurídicas e os documentos formais. Já os contratos do tipo neoclássico caracterizam-se pelo desejo de continuar a relação contratual e, para isso, mantém-se o contrato original como referência para possíveis renegociações. Os contratos neoclássicos admitem a presença de uma terceira parte (árbitro) e se referem a transações de longo prazo. Uma dificuldade com relação aos contratos neoclássicos é prever todas as situações que podem ocorrer no longo prazo, pois, devido à presença da racionalidade limitada os contratos sempre serão incompletos. Os contratos relacionais, por sua vez, buscam manter uma estrutura de contrato negociável e continuada, em que predomine a flexibilidade e a possibilidade de renegociação, adaptando conforme necessário ou de acordo com as mudanças no ambiente institucional.

Assim, o emprego da ECT como base analítica para estudar as organizações econômicas procura relacionar as características dos acordos comerciais com as formas de organização (estruturas de governança) mais eficientes em termos de economia nos custos de

transação (ZYLBERSZTAJN, 1995). Para a ECT, a eficiência é consequência da adaptação das estruturas de governança aos atributos das transações. É nesse sentido que o termo “eficiência” é utilizado nesta dissertação. Zylbersztajn (1995) esclarece ainda que é preciso ter claro que as estruturas de governança existem dentro de um ambiente institucional que, somado as características das transações, condiciona a forma eficiente de organização da produção.

Conforme Fiani (2002), uma estrutura de governança pode ser definida como o arcabouço institucional no qual uma troca é realizada, ou seja, as várias instituições e tipos de agentes diretamente envolvidos na transação/acordo e na garantia de seu cumprimento. Segundo Silva (2002), ao tratar de governança as seguintes proposições precisam ser consideradas: (i) se as transações são padronizadas, não há a necessidade de ter uma estrutura de governança especializada; (ii) somente as transações recorrentes, que já ocorrem há algum tempo, são capazes de criar e manter uma estrutura de governança especializada; e (iii) embora as transações ocasionais de uma classe não padronizada não admitam uma estrutura de governança, deve-se ter atenção para que se mantenham viáveis.

As estruturas de governança possuem três formas principais¹⁴, discutidas a seguir:

- a) governança de mercado: é a principal estrutura de governança para transações não específicas¹⁵ de contratação ocasional e recorrente. Williamson (2012) esclarece que o mercado é eficiente em transações recorrentes, pois as partes necessitam apenas examinar a própria experiência para decidir se continuam uma relação comercial e, se optarem por não prosseguir, as despesas transacionais para encontrarem outro fornecedor são pequenas. Segundo o autor, as transações ocasionais são aquelas em que os compradores e vendedores possuem menores condições de arcar com despesas para salvaguardar os acordos contra o oportunismo. A governança de mercado ocorre por meio do sistema de preços, de forma que o preço é o resumo de todas as informações de um produto ou serviço e a identidade das partes não importe. Neste tipo de governança, segundo Zylbersztajn (1995), os contratos clássicos e as regras formais são aplicados;
- b) governança híbrida: refere-se a organizações econômicas que não recorrem diretamente ao sistema de preços e nem a integração vertical (MÉNARD, 2012).

¹⁴ Em seus estudos, Williamson classifica em quatro formas de governança: governança de mercado, trilateral, bilateral e unificada. Neste trabalho optou-se por apresentar os dois níveis intermediários (trilateral e bilateral) como sendo a forma de governança híbrida.

¹⁵ Uma transação não específica é aquela em que a continuidade da relação tem pouco valor, visto que novas relações comerciais podem ser facilmente encontradas (WILLIAMSON, 2012).

A governança híbrida pode ser: trilateral: inclui transações ocasionais, apoiadas em investimento dos tipos misto e altamente específico, requer a presença de um terceiro (árbitro) para regular o contrato, e bilateral: as transações são recorrentes, também com investimentos mistos e específicos, e envolvem duas partes que negociam e ajustam os acordos sem a presença de um terceiro (WILLIAMSON, 2012). Segundo Zylbersztajn (1995) e Ménard (2012), a forma de governança híbrida procura manter a autonomia e garantir os incentivos da governança de mercado. Nesse tipo de governança, o contrato do tipo neoclássico é o mais comum e há fortes incentivos para vigiá-lo até o final;

- c) governança unificada, ou hierárquica, ou integração vertical: na medida em que as transações se tornam altamente idiossincráticas, ou seja, na medida em que os ativos físicos e humanos se tornam mais específicos, maiores serão os incentivos para se adotarem estratégias de governança unificadas, onde a produção e as trocas são organizadas internamente, de forma verticalizada nas organizações econômicas (WILLIAMSON, 2012). Na governança hierárquica, a forma de contratação é relacional.

A incerteza é considerada tanto por Coase (1937) quanto por Williamson (2012) como uma característica sempre presente, em maior ou menor grau, no ambiente organizacional. Em virtude disso, a ênfase dada pelas estruturas de governança é na frequência e na especificidade dos ativos. Williamson (2012) aponta que a condição de ativo específico é que determina a decisão de adotar uma estrutura de governança hierárquica, que por sua vez, é vista por Zylbersztajn (1995) como a forma de governança mais privilegiada em termos de capacidade de adaptação existente e poder de decisão.

Nesse sentido, Williamson (2012) destaca que os mercados proporcionam incentivos maiores aos agentes econômicos sob um custo burocrático nulo, além de oferecerem vantagens em termos de economias de escala e de escopo. Já a organização interna, segundo o autor, tem acesso a instrumentos de governança distintos e propiciam maior adaptabilidade, porém, perde a característica de incentivo que o mercado possui. Assim, a estrutura de governança de mercado é o modo mais indicado quando se tem ativos pouco específicos, já as formas hierárquicas devem ser utilizadas quando a especificidade dos ativos é alta, pois, do contrário, a dependência bilateral é muito elevada e pode comprometer a eficiência das transações (WILLIAMSON, 2012). Com relação a forma híbrida, Zylbersztajn (1995) afirma que ela busca manter a autonomia e garantir os incentivos, porém, estes incentivos raramente

são tão eficazes quanto na governança de mercado e os custos geralmente se situam em nível intermediário, entre mercado e hierarquia.

A partir do exposto, percebe-se que a definição de qual estrutura de governança uma organização deve adotar passa pela análise das características das transações, sobretudo especificidade dos ativos e frequência, sem deixar de considerar o ambiente institucional no qual essa organização está inserida. Assim, com a utilização da forma de governança adequada é possível obter ganhos de eficiência e lidar melhor com possíveis instabilidades e mudanças nas condições do ambiente.

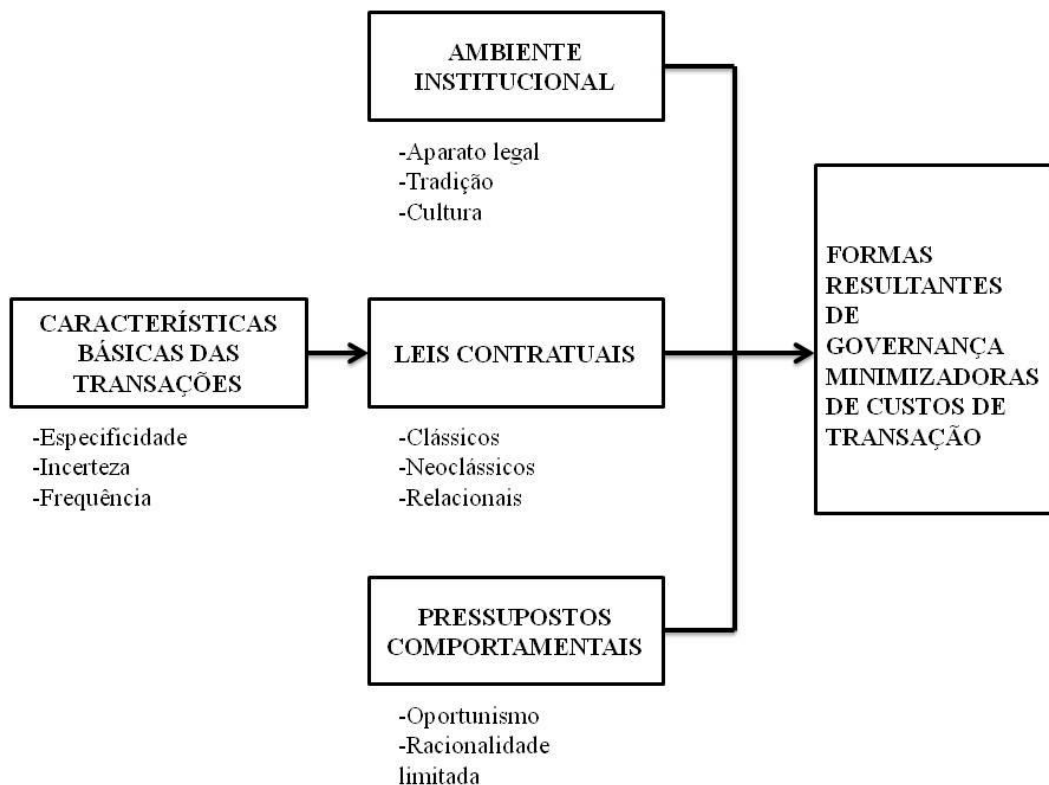
Para auxiliar nessa escolha da melhor estrutura de governança, a ECT lança mão de um modelo conceitual, proposto por Williamson: a Análise Estrutural Discreta Comparada - AEDC. Zylbersztajn (1995) afirma que trata-se de um enfoque comparativo entre estruturas de governança alternativas, de acordo com os elementos teóricos determinantes dessas formas - quais sejam as características das transações e dos agentes, o ambiente institucional e os contratos -, com base em critérios de eficiência, isto é, em redução de custo de transação. Dito de outra forma, a AEDC é uma ferramenta para identificar qual a melhor forma de governança diante das características das transações – num sentido amplo -, segundo critérios minimizadores de custos de transações e maximizadores de eficiência, conforme pode ser visto na Figura 3.

Conforme Zylbersztajn (1995), os estudos empíricos que têm como base teórica a ECT, vem utilizando a AEDC como ferramenta metodológica, pois esse tipo de análise introduz o realismo necessário para aqueles que se preocupam em dialogar com o sistema produtivo, para além da academia. Além disso, o autor assinala que a dificuldade e o diferencial de trabalhar com essa ferramenta é que ela emprega conceitos de diferentes áreas - ciências legais, econômicas e sociais -, o que pode ser um conhecimento difícil de encontrar em um único pesquisador. Ainda que não se domine todos esses conhecimentos e que não se tenha o intuito de esgotar a análise, esse modelo conceitual é também base metodológica desta dissertação.

Finalmente, destaca-se que a AEDC relaciona todos os atributos e elementos que abrangem a Economia dos Custos de Transação, os quais foram apresentados, ainda que de forma breve, nesse capítulo. Como pôde ser visto, o grande diferencial da NEI/ECT é considerar as organizações econômicas para além de uma função de produção, admitindo que existam outros custos além dos custos de produção, que são aqueles incorridos ao negociar e executar um acordo, ou seja, os custos de transação. Outro ponto importante que destaca a ECT de outras teorias econômicas, refere-se à característica de especificidade do ativo,

atributo que representa o fator determinante do tamanho das empresas, uma vez que define a forma como as negociações são realizadas, se via estrutura de mercado, ou hierárquica ou híbrida. Assim, o principal objetivo da ECT é estudar a forma de governança que melhor se adéque as características das transações e do ambiente institucional, de forma a reduzir custos de transação e atingir a eficiência.

Figura 3 - Esquema de indução das formas de governança



Fonte: Adaptado de Zylbersztajn (1995).

Além disso, destaca-se que a NEI/ECT não foi criada com o intuito de ser aplicada em estudos do meio rural, porém, muitos pesquisadores verificaram a pertinência dessa abordagem nos estudos de cadeias produtivas, relações dos produtores rurais com o(s) mercado(s), formas de organização econômica da agricultura, entre outros. Desta forma, com o objetivo de evidenciar a ligação da NEI/ECT com os estudos do desenvolvimento rural, a próxima seção apresenta algumas pesquisas que utilizaram esta abordagem teórica.

3.3 As aplicações da NEI para o desenvolvimento rural

Esta seção tem o intuito de apresentar algumas das várias possibilidades de relação entre o desenvolvimento rural e a NEI. Para mais bem explicar a aplicação da NEI para o estudo do mundo rural, a presente seção se utiliza de alguns trabalhos (teses e dissertações) desenvolvidos no âmbito do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural. Embora percorridos de forma breve, entende-se que estes exemplos de estudos possam contribuir para reforçar o propósito de pesquisa desta dissertação em utilizar a NEI como perspectiva teórica.

Schubert (2012) utilizou a ECT para interpretar a evolução dos mercados lácteos no oeste do estado de Santa Catarina. Para isso, desenvolveu uma pesquisa empírica com cooperativas de leite organizadas em rede, com o objetivo de analisar os custos de transação existentes nos mercados de leite e suas implicações no formato das estruturas de governança dessas cooperativas. Na sua análise, Schubert insere a confiança como uma variável importante, que, segundo ele, flexibiliza os pressupostos comportamentais da racionalidade limitada e do oportunismo. Schubert avalia ainda que a confiança faça parte das discussões da ECT, porém não integra o seu modelo analítico e assim, em seu estudo, introduz a confiança como mais um pressuposto comportamental da ECT.

Os resultados do trabalho de Schubert (2012) indicam que a especificidade dos ativos pertencentes às cooperativas de produção de leite é o que mais contribuiu para o aumento de custos de transação, já a frequência e a confiança foram, respectivamente, os índices que mais colaboraram para a redução de custos de transação. Ao final do estudo, Schubert analisa que, por um lado, os mercados de leite estão se especializando, concentrando em alguns elos e diversificando em outros. Por outro lado, esses mercados manifestam certo espaço de manobra às cooperativas a partir de suas regras locais, porém com intensa influência de um contexto externo de competição e volatilidade financeira, que requer novas formas de organização, produção, consumo e inserção nos mercados.

Já a tese de Plein (2012) investiga a estrutura e a dinâmica dos mercados acessados pelos agricultores familiares na Microrregião de Pitanga, uma das mais pobres do estado do Paraná, que possui um histórico de baixos índices de desenvolvimento e é também conhecida como “corredor da fome”. Para compreender esta realidade, Plein se embasa teoria do economista institucional Douglas North, de que o desenvolvimento, bom ou ruim, é resultado das instituições e da sua evolução. Plein identificou e estudou os três principais mercados acessados pelos agricultores familiares da referida região, que abrangem leite, plantas

medicinais e o PAA. Os resultados apontam para uma dependência histórica de fatores institucionais que caracterizam a “pobreza” desses mercados. Dentre esses fatores institucionais, Plein identifica questões de gênero, baixa escolaridade, assistencialismo político, aspectos culturais, ênfase em monoculturas tradicionais, aversão a diversificação e a fragilidade dos agricultores não organizados em cooperativas ou associações. Plein conclui que esses elementos, quando examinados por meio da análise institucional comparada do que ele chama de “mercados da pobreza”, estão dentro de um processo histórico maior que diz respeito ao Estado e às suas políticas desiguais de desenvolvimento, que auxiliam a entender a persistência da pobreza na Microrregião de Pitanga.

Outro estudo que utilizou a NEI como abordagem teórica foi a dissertação realizada por Lima (2014), a qual analisou as transformações socioeconômicas e ambientais no meio rural decorrentes das atividades envolvendo a silvicultura no estado do Rio Grande do Sul. A autora faz um resgate histórico contando que a silvicultura foi introduzida no município de estudo, Arroio dos Ratos-RS, devido à existência de demanda por madeira na região em virtude das minas de carvão. Com o suporte teórico da NEI, a hipótese da pesquisa foi confirmada, ou seja, o processo de formação histórica do município foi fundamental para a compreensão dos rumos que o desenvolvimento econômico tomou ao longo do tempo. Ainda, o aspecto econômico foi um importante elemento na tomada de decisões que transformaram as práticas agrícolas com o final da mineração do carvão mineral e a tomada de decisões foi influenciada por um mercado consumidor e por instituições exógenas.

Lima (2014) aponta que os atrativos da silvicultura têm colaborado para que muitos pecuaristas e produtores trabalhem com a silvicultura de forma conjunta às atividades agropecuárias tradicionais, porém, essa prática não contribui para o desenvolvimento rural e nem produz dinamismo econômico. Assim, Lima conclui que existe um ambiente institucional permissivo na localidade, que não conta com instituições locais fortes no que se refere a regras, hábitos e *path dependence*, o que favoreceu o avanço da silvicultura.

Outro trabalho abordado aqui é o de Silva (2014), o qual procurou tratar sobre o tema do consumo de produtos provenientes de frutas nativas do Rio Grande do Sul. Para isso, o objetivo do estudo foi analisar o perfil, o comportamento e a influência dos consumidores sobre a estruturação da cadeia de frutas nativas. Esse estudo foi realizado com 43 consumidores do município de Passo Fundo-RS e dois sócios de uma organização que trabalha com produtos derivados das frutas nativas. O consumo foi abordado por Silva como uma transação, desta forma a ECT embasou teoricamente a dissertação. Além da ECT, Silva utilizou abordagens de cadeias produtivas, microeconomia e a teoria do consumidor. Os

resultados apontam para consumidores com baixo nível de oportunismo, porém com frequência de compra ocasional, incorrendo em incertezas nas transações.

Silva (2014) evidencia também que a forma como as transações são realizadas é característica do mercado do tipo *spot* e que, embora algumas ações já tenham sido realizadas, aos agentes integrantes dos demais elos da cadeia consideram irrelevantes os pedidos dos consumidores que vão ao encontro da estruturação e organização da cadeia de frutas nativas. Segundo a autora, isso confirma que existe um maior cuidado no que se refere às estratégias de compor a cadeia do que com a demanda propriamente dita. Os resultados encontrados pela autora ressaltam, por outro lado, que na etapa inicial da cadeia, os agentes consideram o agricultor não como apenas um produtor de matérias primas, mas também como o gestor de um sistema agroecológico.

Por fim, apresenta-se a tese de Matei (2015), desenvolvida com o objetivo de analisar as agroindústrias familiares, no intuito de evidenciar a existência de processos de inovação. Além disso, Matei procurou compreender se estes processos de inovação tinham relação com origem nas interações com o contexto de inserção destas agroindústrias, levando em conta o ambiente institucional que está inerente a sua atuação e desenvolvimento. A pesquisa foi realizada em agroindústrias familiares nas regiões dos coredes Serra, Vale do Caí e Vale do Rio Pardo, no Rio Grande do Sul (Brasil) e nas regiões de Molise e Emília Romanha (Itália), totalizando 27 casos estudados a partir da NEI e da Economia Evolucionária.

Os resultados da investigação de Matei (2015) revelam que os processos de inovação são desenvolvidos nas agroindústrias pesquisadas a partir de estratégias empreendedoras. Essas estratégias são fundamentadas em processos cooperativos de relacionamento com o contexto externo, em processos praticados de forma mais autônoma, dentro da estrutura das agroindústrias, e, sobretudo, a partir da combinação de ambas as formas. Matei identificou também que há um ambiente institucional e um arranjo organizacional favorável em todas as regiões. Nesse sentido, a autora considera que o arranjo colabora para que as interações ocorram, mas, principalmente, é o ambiente institucional formal e informal que suporta os elementos fundamentais que concretizam os processos de inovação e de interação realizados.

Além disso, Matei (2015) considera que os processos de inovação nem sempre colaboram para a diminuição de custos e ainda podem aumentá-los, em virtude da elevação da especificidade dos ativos e decorrente elevação dos custos de transação. Contudo, seu estudo indica que as interações realizadas e a existência de um arranjo organizacional reduzem os custos de transação, do mesmo modo que as interações realizadas com o ambiente

institucional contribuem para o fortalecimento da inserção nos mercados, minimizando as incertezas, as assimetrias de informação e as possibilidades de oportunismo nas transações.

No conjunto dessas cinco aplicações apresentadas, procurou-se mostrar a contribuição que a teoria em questão oferece aos estudos sobre o mundo rural. Tais aplicações centram suas discussões em torno das cadeias produtivas, dos mercados, da inovação e das transformações sociais, econômicas e ambientais, permeando por temas que vão desde a pobreza na agricultura familiar, as frutas nativas e o consumo, o leite e o cooperativismo, a silvicultura, até os empreendimentos da agricultura familiar. Desta forma, nota-se a variedade de objetos de estudo aos quais a NEI e a ECT podem ser aplicadas no intuito de compreender o desenvolvimento rural a partir uma ótica do comportamento social dos agentes, com base em uma análise institucional e relacionando com os custos de transação das atividades realizadas no meio rural.

O intuito desta dissertação, diferentemente dos estudos apresentados, é analisar as estruturas de governança adotadas pelas agroindústrias familiares investigadas, no sentido de verificar, com base nas características dos agentes e das transações, se estas estruturas proporcionam eficiência em termos de redução de custos de transação. Visto isso, no próximo capítulo, adentra-se aos procedimentos metodológicos adotados neste estudo, procurando expressar os caminhos percorridos durante a realização desta dissertação de mestrado.

4 A METODOLOGIA DA PESQUISA

Este capítulo apresenta as escolhas metodológicas que conduziram às respostas ao problema de pesquisa e o atendimento aos objetivos propostos. Para tanto, é exposto o delineamento da pesquisa e a forma como foi definida a amostra das agroindústrias familiares, as técnicas para geração de dados e, por fim, os procedimentos de análise e interpretação dos dados.

4.1 Delineamento da pesquisa e definição da amostra das agroindústrias familiares estudadas

Para responder ao problema e aos objetivos propostos neste estudo, foi empregado o método científico de abordagem dedutivo, tendo em vista que o raciocínio dedutivo parte de uma questão mais ampla para a observação de casos particulares (PRODANOV; FREITAS, 2013). Este estudo é caracterizado, quanto aos seus objetivos, em pesquisa exploratório-descritiva. A pesquisa exploratória busca levantar informações sobre determinado objeto, com intuito de aumentar a familiaridade do pesquisador com o tema e ambiente a ser estudado (SEVERINO, 2007; LAKATOS; MARCONI, 2008). Já na pesquisa descritiva, segundo Prodanov e Freitas (2013), os fatos são observados, registrados, analisados e interpretados sem que o pesquisador interfira neles, isto é, os fenômenos são estudados, porém não são manipulados.

A parte exploratória da pesquisa compreendeu uma busca de informações secundárias sobre a agroindustrialização no Corede Médio Alto Uruguai, provenientes de consulta aos dados do Programa Estadual de Agroindústria Familiar - PEAf da Secretaria do Estado do Rio Grande do Sul de Desenvolvimento Rural e Cooperativismo – SDR, bem como levantamento bibliográfico sobre o tema. Ainda, a parte exploratória deste estudo envolveu a realização de um pré-campo, ocorrido em outubro de 2015. Na ocasião, o município de Frederico Westphalen sediou a 1ª Feira da Agricultura Familiar, Agroindústria, Artesanato e Biodiversidade, que envolvia as regiões dos Coredes Médio Alto Uruguai e Rio da Várzea. Nesse pré-campo, a pesquisadora realizou cinco contatos com informantes chave oriundos da EMATER-RS/ASCAR regional de Frederico Westphalen, da Agência de Desenvolvimento do Médio Alto Uruguai – ADMAU e de agroindústrias familiares da região. Foi um momento importante da pesquisa, pois trouxe elementos que fortaleceram a necessidade de

compreender como as agroindústrias se organizam em termos de governança e possibilitou contatos fundamentais para a etapa de realização das entrevistas.

Quanto aos procedimentos técnicos que orientaram a obtenção dos dados necessários para a realização deste estudo, a pesquisa foi delineada por meio de estudo de casos múltiplos. Segundo Gil (2010), o estudo de caso permite o estudo profundo de um ou mais objetos, considerando suas múltiplas dimensões e seu contexto. Os estudos de casos múltiplos são aqueles nos quais vários estudos são conduzidos simultaneamente. Nesta pesquisa, o estudo de casos múltiplos teve enfoque holístico, pois investigou vários casos partindo de uma única unidade de análise (YIN, 2001). O autor afirma que este tipo de estudo apresenta a vantagem de ser mais convincente, pois resulta em uma pesquisa global de maior robustez. Neste sentido, a pesquisa teve como objeto de estudo as agroindústrias familiares, tendo como unidade básica de análise as transações que estas organizações econômicas da agricultura familiar realizam.

Sob o ponto de vista da abordagem do problema, a pesquisa se valeu de métodos qualitativos e quantitativos. Para Minayo e Minayo-Gómez (2003), esta combinação de métodos possibilita a contribuição e o uso específico de vários instrumentos para melhor aproximação, compreensão e explicação dos fenômenos e processos sociais. A pesquisa quantitativa considera que tudo pode ser quantificável, traduzindo informações e opiniões em números para assim classificá-las e analisá-las valendo-se de técnicas estatísticas ou modelos matemáticos. Já a pesquisa qualitativa, ao contrário, considera que há um vínculo indissociável entre o mundo objetivo e a subjetividade do sujeito que não pode ser demonstrado em números (PRODANOV; FREITAS, 2013). Para Minayo e Minayo-Gómez (2003), ela é apropriada para aprofundar a compreensão de fenômenos e objetos, buscando descobrir suas lógicas internas e específicas.

Tendo em vista retratar a região do Corede Médio Alto Uruguai no que diz respeito à agroindustrialização familiar, optou-se pela definição da amostra de forma não probabilística, composta de forma intencional pelas agroindústrias familiares do município de Frederico Westphalen. Esta escolha se justifica pelo fato de que, dentre os municípios do Corede, Frederico Westphalen é aquele mais representativo em termos de quantidade de agroindústrias familiares conforme demonstra a Tabela 1. Além disso, é importante salientar que para a definição das agroindústrias que foram estudadas, levou-se em conta os dados do PEA-FRS, já utilizado em outros estudos para caracterizar o ambiente institucional das agroindústrias (conforme MATEI, 2015).

Tabela 1 - Relação das agroindústrias familiares do Corede Médio Alto Uruguai inclusas no PEAf-RS, em novembro de 2015

Município	Agroindústrias incluídas no PEAf-RS*		
	Inclusão	Origem animal	Origem vegetal
Alpestre	1		1
Ametista do Sul	1		1
Caiçara	0		
Cristal do Sul	0		
Dois Irmãos das Missões	0		
Erval Seco	2		2
Frederico Westphalen	12	3	9
Gramado dos Loureiros	0		
Iraí	0		
Nonoai	0		
Novo Tiradentes	0		
Palmitinho	1		1
Pinhal	0		
Pinheirinho do Vale	1	1	
Planalto	0		
Rio dos Índios	0		
Rodeio Bonito	3	3	
Seberi	2	1	1
Taquaruçu do Sul	0		
Trindade do Sul	0		
Vicente Dutra	0		
Vista Alegre	0		
Total	23	8	15

Fonte: PEAf-RS – SDR (2015).

*Estes dados referem-se somente as agroindústrias inclusas no PEAf-RS. Para ser incluída, a agroindústria familiar cadastrada precisa estar adequada as normas ambientais, sanitárias, tributárias e previdenciárias.

Conforme já comentado no Capítulo 2, o PEAf-RS foi dividido em duas etapas, a primeira delas é o cadastro, onde o Estado toma conhecimento da existência destes estabelecimentos e do interesse deles em buscar a formalização, deste modo a agroindústria acessa os serviços oferecidos com o objetivo de buscar a legalização junto aos órgãos competentes e, num segundo momento, ocorre a etapa da inclusão, onde as agroindústrias, já legalizadas, podem usufruir dos demais serviços oferecidos pelo programa (SDR, 2015). Neste sentido, a Tabela 2 apresenta a relação entre as agroindústrias cadastradas e inclusas pelo PEAf-RS no Corede e em Frederico Westphalen.

Tabela 2 - Dados de cadastro das agroindústrias familiares do Corede e de Frederico Westphalen

	Cadastro	Inclusão	Proporção inclusão/cadastro
Corede Médio Alto Uruguai	95	23	24,20%
Frederico Westphalen	27	12	44,40%
Proporção Frederico Westphalen/Corede	28,40%	52,20%	

Fonte: Adaptado do banco de dados do PEAFF-RS (2015)*

*Dados não publicados, a consulta ao banco de dados foi permitida pela equipe do DACA/SDR para a pesquisa, no mês de novembro de 2015.

Desta forma, ao optar pelas agroindústrias familiares incluídas no PEAFF-RS e sediadas em Frederico Westphalen, o estudo contemplou mais de metade das agroindústrias familiares legalizadas do Corede e 44,4% de todas as agroindústrias familiares do município. A escolha das agroindústrias familiares formalizadas vem ao encontro da teoria institucional utilizada neste estudo, pelo fato delas já estarem inseridas em um marco legal e também em virtude da facilidade de acesso às mesmas e as suas informações. Esperava-se ainda que estas agroindústrias teriam condições de acessar mercados maiores, assim como teriam realizado maiores investimentos em estrutura, insumos e pessoas e isso demanda uma estrutura e mecanismos de governança adequados, que possibilitem lidar com a incerteza e tragam o retorno esperado.

Assim, os dados do PEAFF-RS de novembro de 2015, fornecidos pela SDR, indicavam que esta pesquisa investigaria doze agroindústrias familiares, situadas em Frederico Westphalen, no Corede Médio Alto Uruguai, norte do estado do Rio Grande do Sul. Nesse sentido, a seção a seguir apresenta a forma como se deu a geração dos dados e explicará melhor sobre a quantidade de agroindústrias familiares estudadas.

4.2 Sobre a geração dos dados

A coleta e geração dos dados teve como base os procedimentos de observação e entrevista semiestruturada. A utilização destas técnicas é justificada pela vantagem que proporcionam na obtenção de informações, pois possibilitam maior liberdade de expressão dos entrevistados bem como evidência de dados e captação de outros elementos pertinentes ao estudo por meio da observação (LAKATOS; MARCONI, 2008). Como técnica complementar ao estudo, foi empregado o diário de campo. Este teve o intuito de registrar elementos que as outras técnicas não capturam, além disso, o diário de campo acompanha a observação não apenas no registro descritivo, mas também reflexivo, interpretativo e interrogativo.

A entrevista contemplou um roteiro com 65 questões (Apêndice 1), as quais foram aplicadas pela própria pesquisadora, *in loco*, a cada uma das agroindústrias familiares participantes da pesquisa. Todas as entrevistas foram gravadas para fins de captar as informações por completo. O roteiro de questões foi dividido em seis partes: 1) a primeira de identificação básica dos respondentes e da agroindústria familiar; 2) a segunda parte compreendeu questões abertas e fechadas, direcionadas a conhecer cada agroindústria familiar e a sua trajetória, sua história e as suas dinâmicas de funcionamento; 3) a terceira parte da entrevista abrangeu questões abertas, fechadas e com escala *likert*, relacionadas à estrutura de governança adotada pelas unidades agroindustriais; 4) a quarta parte do instrumento procurou identificar como, onde e como se caracterizam as transações realizadas pelas agroindústrias familiares. Essa parte do instrumento compreendeu, em sua maioria, perguntas fechadas e com escala *likert*, que envolviam as especificidades dos ativos, a frequência, a incerteza, a racionalidade limitada e o oportunismo; 5) na quinta parte do roteiro de questões procurou-se conhecer os mecanismos de coordenação das agroindústrias familiares; e 6) a última etapa abrangeu questões ligadas ao ambiente institucional e envolveu perguntas com escala *likert*.

Deste modo, o roteiro de questões foi bastante abrangente, compreendendo perguntas abertas, onde os respondentes falavam livremente e a partir das suas perspectivas, perguntas fechadas elaboradas com base em leituras sobre o assunto e em resultados já encontrados em outros estudos com o mesmo objeto, e perguntas com escala *likert* de cinco pontos. Optou-se pela utilização de escala naquelas questões que demandavam uma padronização maior de respostas, de forma que facilitasse a compreensão do entrevistado na hora da resposta e também, posteriormente, a análise dos dados. A escala *likert* foi escolhida por captar melhor a intensidade dos sentimentos dos entrevistados, e em temas “delicados” como, por exemplo, o oportunismo, esse tipo de escala pode ser mais eficiente para descobrir o nível de opinião.

A pesquisa de campo ocorreu nos meses de março e abril de 2016. Ao chegar no município de Frederico Westphalen e iniciar as entrevistas, constatou-se que uma das agroindústrias familiares que estavam dentre as que seriam entrevistadas havia encerrado suas atividades devido a falta de sucessores e a idade avançada do proprietário. Desta forma, a lista inicial que previa doze casos, reduziu-se para onze agroindústrias familiares, as quais tiveram seus proprietários entrevistados. A primeira entrevista realizada foi considerada como um pré-teste, onde pôde ser averiguada a pertinência das questões e realizar pequenos ajustes de redação e aprimoramentos a partir das respostas. Por tratar-se de poucas adequações e poucos casos investigados, optou-se por não descartar essa entrevista.

As entrevistas eram realizadas, preferencialmente, com o(a) principal gestor(a) da agroindústria familiar, mas, cabe mencionar que, na maior parte dos casos, a pesquisadora foi recebida pela família. A primeira entrevistada foi contatada diretamente, uma vez que é conhecida da pesquisadora, os demais contatos iniciais para agendamento de entrevistas foram realizados na Feira do Produtor, que ocorre aos sábados pela manhã, em espaço próprio, no centro do município. Houve poucas relutâncias em aceitar participar da pesquisa e de forma geral a pesquisadora foi bem recebida. Notou-se ainda que quando a pesquisadora mencionava que já tinha trabalhado e estudado na Universidade local (URI), ocorria certa mudança na aceitação da pesquisa e da pesquisadora. Acredita-se que esse fato aproximava a pesquisadora do ambiente e das agroindústrias, tornando-a menos estranha e mais confiável.

A duração das entrevistas variou entre cinquenta minutos e duas horas, de acordo com o perfil de cada respondente. No momento da entrevista, a pesquisadora procurou observar o ambiente e os comportamentos e, geralmente, após as entrevistas foi oportunizado conhecer as agroindústrias e captar outras informações, para além do roteiro de questões. O percurso para chegar às propriedades também foi observado, de forma a evidenciar possíveis especificidades locais. Apenas duas entrevistas não puderam ser realizadas na sede da agroindústria familiar, o que não inviabilizou a geração de dados com qualidade. É importante ressaltar que para chegar até as propriedades, a pesquisadora contou com apoio dos informantes chave, contatados no pré-campo e também de amigos e de outra pesquisadora que estava desenvolvendo seu estudo na região.

Por fim, após a realização de cada entrevista, foram efetuadas as anotações no diário de campo. Essas anotações contemplam elementos que foram captados para além das questões da entrevista, bem como reflexões feitas a partir das falas e observações. Com os dados em mãos, a próxima etapa foi a análise e interpretação, que será tema da seção seguinte.

4.3 Análise e interpretação dos dados

Esta etapa do estudo procurou analisar e interpretar os dados gerados, atendendo aos objetivos da pesquisa e relacionando as informações com o referencial teórico. Conforme Prodanov e Freitas (2013), esta fase requer a organização dos dados, agrupando-os e sintetizando-os de maneira lógica, para que assim possam fornecer as respostas desejadas de forma clara e objetiva. Para tanto, depois de retornar da pesquisa de campo, de posse dos questionários e das gravações, deu-se início a transcrição das entrevistas. Algumas entrevistas eram muito longas e essa etapa da pesquisa demandou bastante tempo.

Após a transcrição das entrevistas, os dados quantitativos foram tabulados no *software* SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) e então foi iniciada a análise. Nesse sentido, foram empregados métodos quantitativos e qualitativos para análise dos dados deste estudo. Na análise quantitativa foi utilizada a estatística descritiva, com base em medidas de tendência central (média, moda, mediana) e de dispersão (desvio padrão). A metodologia qualitativa da pesquisa não deu ênfase em nenhuma técnica em específico, mas esteve presente durante todo o estudo, procurando olhar outros aspectos além dos números. Durante a análise e descrição dos dados, o SPSS foi importante para gerar tabelas com as medidas, o que agilizou o trabalho de análise. Já as transcrições foram valorosas para resgatar os depoimentos dos(as) entrevistados(as) e incorporá-las no texto, dando maior riqueza de conteúdo e sustentação a discussão dos resultados.

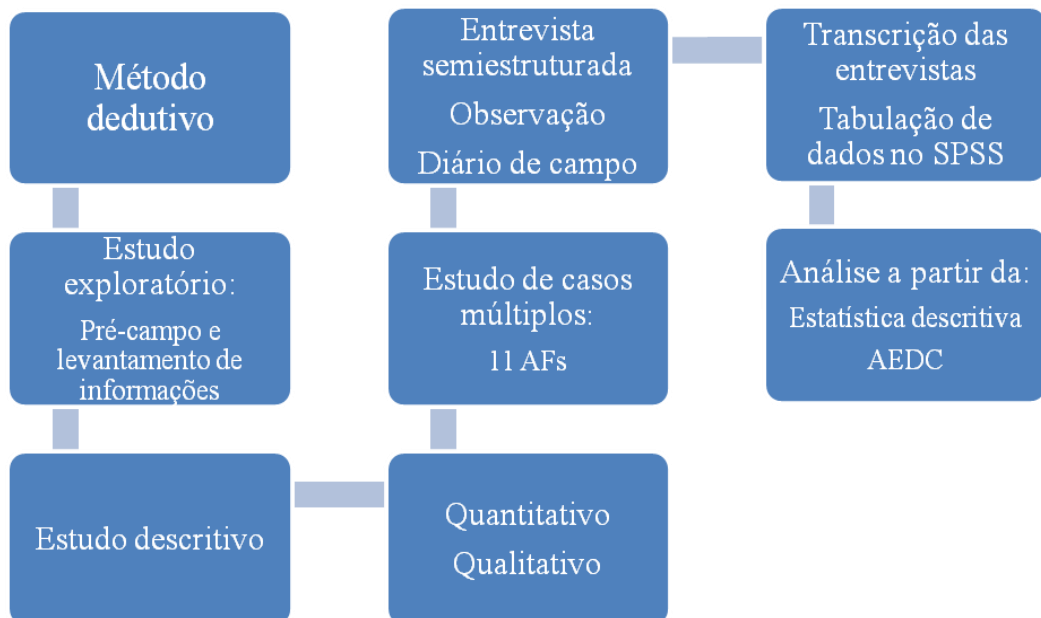
Além disso, para interpretar os dados referentes aos fatores condicionantes da estrutura de governança, foi utilizado um instrumento qualitativo de análise institucional denominado de Análise Estrutural Discreta Comparada – AEDC (ver Figura 3, Capítulo 3) (ZYLBERSZTAJN, 1995). Segundo o autor, esta metodologia se vale de conceitos oriundos das ciências legais, econômicas e sociais em suas distintas vertentes e é aconselhável quando o problema tem a ver com a realidade das organizações econômicas, pois introduz o realismo necessário para analisar as formas alternativas de governança. A AEDC foi proposta por Oliver E. Williamson e consiste em um modelo conceitual, baseado nos pressupostos teóricos da Nova Economia Institucional, com enfoque comparativo entre formas de governança alternativas, que tem o intuito de demonstrar qual a melhor estrutura de governança com base em critérios de eficiência (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Para operacionalizar a AEDC, cada variável considerada por ela foi identificada nas agroindústrias familiares estudadas e então comparada com o que a teoria propõe. Por exemplo, a ECT afirma que quanto maior for a especificidade dos ativos, maior será a tendência da organização adotar uma estrutura de governança hierárquica, com vistas a reduzir custos de transação e ter mais controle, o que permite reduzir o oportunismo e a incerteza. Assim, para poder fazer essa análise, as variáveis da AEDC que abrangem as características das transações, as características dos agentes ou pressupostos comportamentais e as leis contratuais, foram todas identificadas a partir dos dados gerados na pesquisa de campo e analisados de forma qualitativa e quantitativa, que resultaram no Capítulo 6; já a variável ambiente institucional, que compreende o aparato legal, a tradição e a cultura, foi em partes identificada no campo e em partes conhecida a partir da revisão sobre as legislações que consta no Capítulo 2.

Desta forma, as legislações que dizem respeito às agroindústrias familiares investigadas, que abrangem leis e normas de ordem sanitária, fiscal, tributária, ambiental, previdenciária e trabalhista foram consultadas em sites do governo (Ministérios e Secretarias), em leis e na Constituição Federal e em outros manuais que tratam desse tema e geraram a seção 2.3, no Capítulo 2. Enquanto isso, os itens relacionados à tradição e cultura foram coletados no campo, junto às famílias entrevistadas. Assim, após todas as informações necessárias terem sido sistematizadas, a AEDC foi aplicada neste estudo, finalizando a análise e interpretação dos dados.

A Figura 4 apresenta uma síntese dos procedimentos metodológicos aplicados nessa dissertação.

Figura 4 – Síntese da metodologia aplicada na pesquisa



Fonte: Elaborado pela autora (2017).

5 AS CARACTERÍSTICAS DAS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES PESQUISADAS SEGUNDO SUA TRAJETÓRIA, ORGANIZAÇÃO E (DES)MOTIVAÇÕES PARA O PROCESSO DE AGROINDUSTRIALIZAÇÃO

Este capítulo tem o intuito de apresentar uma caracterização geral das onze agroindústrias familiares pesquisadas. Em um primeiro momento são descritos aspectos das agroindústrias como estrutura fundiária, produtos processados, tempo de existência, força de trabalho, dinâmicas de funcionamento, entre outros atributos. Em uma segunda etapa do capítulo, discorre-se sobre os motivos que levaram ao surgimento das agroindústrias familiares investigadas e as facilidades e dificuldades encontradas desde o processo inicial até os dias atuais. São descritas também as principais mudanças já realizadas nas unidades agroindustriais, as melhorias que a agroindustrialização trouxe para a família e as perspectivas futuras com relação à continuidade da agroindústria familiar.

5.1 Aspectos gerais das agroindústrias familiares

O tamanho das propriedades onde as agroindústrias familiares estão inseridas é expresso em hectares e corrobora para demonstrar a real característica de agricultura familiar presente na região do Corede Médio Alto Uruguaí. As onze agroindústrias investigadas apresentam uma média de 15ha por propriedade, sendo a menor com 2ha e a maior com 30ha. O desvio padrão de 8,6 demonstra o quanto os valores individuais de cada agroindústria familiar (AF) são variáveis, em relação ao valor da média (Tabela 3).

Tabela 3 – Tamanho das propriedades (ha)

Medidas	Tamanho da propriedade (ha)
Média	15,1
Desvio padrão	8,6
Mínimo	2,0
Máximo	30,0

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

Nessas unidades familiares de produção consideradas pequenas para produzir determinadas culturas, na maioria dos casos com relevos acidentados e declives que inviabilizam a entrada de máquinas e mesmo a produção, as agroindústrias familiares têm se

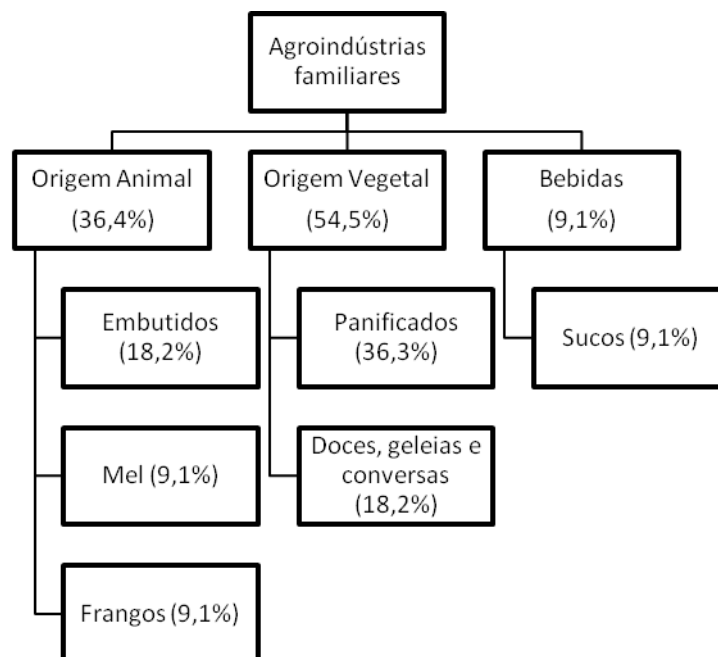
apresentado às famílias como uma alternativa de renda e de permanência no campo. No contexto estudado, as AFs produzem e comercializam os seguintes produtos: pães, biscoitos, massas, bolos, doces, geleias, conservas, frutas cristalizadas/desidratadas, frangos, embutidos (salame e linguiça), mel e sucos (laranja e uva) (Tabela 4 e Figura 5). Assim, em termos de ramo produtivo, as onze AFs dividem-se em produtos de origem animal (36,3% dos casos), produtos de origem vegetal (54,5%) e uma AF no setor de bebidas (9,1%).

Tabela 4 – Produtos processados pelas AFs

Produtos processados	Nº de AFs	Percentual
Pães, biscoitos e massas	4	36,3
Doces, Geleias e Conservas	2	18,2
Frangos	1	9,1
Embutidos	2	18,2
Mel	1	9,1
Sucos	1	9,1
Total	11	100,0

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

Figura 5 – Ramos das agroindústrias familiares estudadas



Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

Com relação ao tempo de existência¹⁶ destas agroindústrias (Tabela 5), a mais antiga data de 1982 e a mais recente surgiu no ano de 2015. Em média, as AFs têm 14,8 anos de atividade, com desvio padrão de 10,8 indicando a variação do tempo de existência de cada AF em relação a média. A moda tem múltiplos valores (8 e 18), pois existem duas AFs com 8 anos de existência e outras duas AFs com 18 anos de atuação. A mediana apresenta 11 anos, indicando que mais de metade das AFs investigadas foram criadas há onze anos ou menos. Assim, em outras palavras, pode-se afirmar que as agroindústrias estudadas são, em sua maioria, recentes, corroborando com outros estudos que demonstraram que a maior parte das agroindústrias tinha originado-se a menos de 10 anos, como Pelegrini e Gazolla (2008) na região Médio Alto Uruguai e Santos et al. (2006) na Mesorregião Grande Fronteira do Mercosul.

Tabela 5 – Tempo de existência das AFs (em anos, com base em 2016)

Medidas	Tempo de existência (anos)
Média	14,8
Moda	8*
Mediana	11
Desvio padrão	10,861
Mínimo	1
Máximo	34

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

*Existem duas modas: 8 anos e 18 anos

Os dados visualizados na Tabela 5 refletem o tempo de existência das AFs desde seu surgimento, independentemente de terem iniciado suas atividades de maneira informal ou não. Nesse sentido, destaca-se que as AFs mais recentes (seis casos) já iniciaram suas atividades de processamento de alimentos formalmente, atendendo a todas as exigências legais e sanitárias. Já as AFs mais antigas, de maneira geral, iniciaram produzindo e comercializando informalmente, para depois buscarem a adequação. Dentre os motivos para a regularização tardia, nota-se que as famílias viram-se obrigadas a adaptarem suas AFs às regras para poder continuar na atividade e para conseguir comercializar seus produtos em canais formais, como supermercados e programas institucionais (PAA e o PNAE).

¹⁶ Esclarece-se que a AF11, de sucos, iniciou o plantio das uvas no ano de 2002 e a produção em 2005. Então para fins deste estudo, foi considerado o ano de 2005 como a data de início das atividades de agroindustrialização. Esta data é também considerada pela família como a data de início.

Quando questionadas sobre as diferenças entre estar ou não formalizadas, as famílias apontam que a formalização propicia a liberdade de ir e vir com tranquilidade, sem o risco de serem multadas ou terem seus produtos apreendidos pelos órgãos de fiscalização. Além disso, todas destacam que a formalização é condição para poder vender em determinados espaços bem como para ampliar os canais de comercialização, pois ao trabalhar de maneira informal, em desacordo com as exigências, o mercado fica muito limitado.

As agroindústrias familiares caracterizam-se, dentre outros aspectos, pela utilização da força de trabalho familiar para o desempenho de suas atividades de produção, processamento e comercialização. Essa relação de trabalho familiar confere um diferencial importante não somente aos produtos das AFs, como também ao seu serviço no momento da venda. Nas onze agroindústrias investigadas, 81,8% da mão de obra são de origem familiar e outros 18,2% são oriundos da família e da contratação de diaristas, as quais são vizinhas e trabalham na AF alguns dias da semana, geralmente naqueles em que as demandas de trabalho são maiores (Tabela 6). Nesse sentido, o tempo diário dedicado pelas famílias às atividades da agroindústria varia de 2 horas até 10 horas, conferindo, em média, 6,7 horas/dia. É importante destacar que na época da colheita esses valores mudam, visto que é um período de muito trabalho.

Tabela 6 – Origem da mão de obra das AFs

Origem da mão de obra	Nº de AFs	Percentual
Familiar	9	81,8
Familiar e Contratada	2	18,2
Total	11	100

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

Além disso, ao todo as AFs estudadas envolvem, de forma direta, 37 pessoas em suas atividades, com uma média de três pessoas por agroindústria, variando de uma a sete pessoas por AF. Conforme demonstra a Tabela 7, a maior parte da mão de obra é feminina (56,8%). Neste ponto, destaca-se que a presença das mulheres nas agroindústrias não se deve somente a condição, atribuída social e culturalmente, de que geralmente elas têm maior aptidão para as tarefas de produzir de alimentos e/ou mais delicadeza para confeitar e finalizar os produtos, mas, também, a participação feminina têm se revelado importante na gestão e na comercialização, ressaltando habilidades de organização, trabalho em equipe e facilidade para trabalhar com público.

Tabela 7 – Características da mão de obra quanto a gênero

Características da mão de obra	Quantidade	Percentual
Mulheres	21	56,8
Homens	16	43,2
Total	37	100

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

Uma evidência dessa participação das mulheres na gestão das AFs pode ser verificada no momento da aplicação da entrevista, a qual fora realizada preferencialmente com o principal gestor e teve sete respondentes mulheres, ao lado de quatro homens, revelando os papéis de liderança assumidos pelas agricultoras. Em se tratando do perfil dos respondentes/gestores, além da participação feminina é possível afirmar que são jovens, pois mais de 50% das AFs tem gestor com 34 anos ou menos, estando a média em 40 anos, com variação de 20 até 70 anos; e tem baixa escolaridade, uma vez que 45,5% dos respondentes tem ensino fundamental incompleto (5 casos), dois possuem ensino médio completo, dois respondentes têm ensino técnico/profissionalizante e outros dois têm curso superior (áreas de administração e de agrárias).

Além da agroindustrialização, que é a atividade principal, as famílias desenvolvem outras atividades nas suas propriedades com o intuito de complementar a renda e diversificar a produção. Dentre estas atividades está a suinocultura, a bovinocultura de corte e de leite, a produção de grãos (soja, milho, trigo e feijão), a fumicultura, a produção de hortifrutigranjeiros e a piscicultura (somente na época da Páscoa). Em termos de frequência de casos, grãos, leite e hortifrutigranjeiros são, respectivamente, as atividades que mais se repetem dentre as agroindústrias estudadas. É interessante destacar também, que dentre as onze agroindústrias analisadas, três arrendam parte de suas terras para terceiros e vêem essa relação como vantajosa, pois não se envolvem com a produção naquela área e tem a garantia do recebimento da quantia acordada, independente das condições da safra. Ademais, há três casos em que um integrante da família trabalha fora da propriedade e cinco casos em que a aposentadoria compõe a renda familiar.

Embora todas as famílias tenham outras fontes de renda, a participação da agroindústria familiar na renda é muito expressiva entre as experiências estudadas. No cômputo total da renda das famílias, a AF é responsável por gerar, em média, 62,7% da renda, conforme dados expressos na Tabela 8. Visto que cada agroindústria tenha as suas dinâmicas específicas e que a média tem suas limitações enquanto medida de tendência central, o valor

máximo de participação na renda pela AF é 95% e o valor mínimo fica em 30%. Neste último caso, a baixa representatividade da AF na renda total da família deve-se ao fato de ser uma experiência recente, que por ter apenas um ano de existência encontra-se em uma fase de maiores investimentos e menores retornos. Essa tendência é natural e nota-se que aquelas AFs mais antigas têm maior relevância na renda total da família. De modo geral, pode-se dizer que em mais de metade dos casos investigados, as AFs representam até 70% na renda total da família.

Tabela 8 – Quanto a AF representa na renda total das famílias, em 2016

Medidas	Percentual
Média	62,73
Mediana	70,00
Desvio padrão	21,606
Mínimo	30
Máximo	95

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

Esse aspecto da renda vai ao encontro do que Mior (2005) também identificou em seu estudo, ou seja, a renda gerada nas agroindústrias familiares está dividindo importância com as fontes tradicionais de renda nas propriedades, como é o caso, nessa pesquisa, do leite, do fumo, dos grãos e dos suínos. Mior (2005, p. 275) aponta que “Enquanto no passado recente as atividades de subsistência eram vistas como suporte da integração, hoje, em algumas propriedades, com processos mais intensos de agregação de valor, ocorre o inverso.” É desta forma que a agroindústria familiar contribui para o processo de reconfiguração de recursos rurais.

Em síntese, essa caracterização inicial demonstra que as agroindústrias familiares investigadas, em geral, são jovens, situam-se em pequenas propriedades (15ha em média), produzem alimentos de origem animal, vegetal e bebidas, sendo a maioria de origem vegetal com destaque para os panificados. A mão de obra familiar está presente em todas as agroindústrias e a contratada em apenas dois casos. Essas famílias se ocupam nas atividades das AFs, em média, 6,7 horas diárias, envolvendo diretamente um total de 37 pessoas, sendo a maioria mulheres. Essa presença feminina revela, dentre outras coisas, a importância social dessas agroindústrias, visto que o caráter historicamente coadjuvante da mulher no rural se modifica quando elas têm a oportunidade de assumir papéis de liderança e gestão no negócio

da família. Nesse sentido, nota-se ainda que os gestores/respondentes são, como já mencionado, em sua maioria mulheres, jovens e com baixa escolaridade.

Com relação às “outras atividades” desempenhadas na propriedade familiar, destaca-se a predominância do cultivo de grãos, produção de leite e plantação de hortifrutigranjeiros, embora apareçam também casos de plantio de fumo e criação de suínos, peixes e gado de corte. Essas atividades agropecuárias, somadas a agroindustrialização e, em alguns casos, a aposentadoria e ao trabalho externo a propriedade, geram a renda total das famílias estudadas. Nesta renda total, destaca-se que a agroindústria familiar participa de forma expressiva (62,7% em média), demonstrando a importância econômica que a agroindústria familiar representa diretamente para as famílias, além do movimento que gera na economia do local onde estão inseridas.

Ademais, as agroindústrias estudadas têm as seguintes características, quando individualizadas: A AF1, de panificados, existe há oito anos e é gerida por uma mulher de 52 anos de idade, que possui ensino fundamental incompleto; a AF2, também de panificados, têm oito anos de existência, sendo a respondente uma mulher com 20 anos e ensino fundamental completo; a AF3, também de panificados, possui 34 anos de existência, é administrada por um homem de 61 anos que possui ensino fundamental incompleto; a AF4, também de panificados, criada há pouco mais de um ano, tem como respondente uma mulher, com 27 anos e ensino técnico; a AF5, produz geleias, conservas, doces e frutas cristalizadas, existe há 16 anos, é de responsabilidade de um homem de 32 anos, que possui ensino técnico; a AF6 possui 18 anos de atividade, produz geleias, doces e conservas, é gestada por uma mulher, a qual possui 70 anos e ensino fundamental incompleto; a AF07 existe há três anos, produz frangos e é gerida por um homem de 27 anos que possui ensino fundamental completo; a AF08 trabalha com a produção de embutidos há 18 anos, é de responsabilidade de um homem de 29 anos que têm ensino superior; a AF9 produz mel há 32 anos, tendo como respondente uma mulher de 51 anos, a qual possui ensino fundamental incompleto; a AF10 produz embutidos, está há sete anos no mercado, sendo a respondente uma mulher com a idade de 37 anos que possui o ensino fundamental incompleto; por fim, a AF11 produz sucos, têm 11 anos de existência, é gerida por uma mulher de 34 anos de idade, a qual possui ensino superior.

Essa caracterização inicial permite conhecer, de forma geral, os principais atributos das agroindústrias familiares investigadas, porém, tão importante quanto saber o estado atual das AFs, é compreender como chegaram ao que hoje são, visto que para o novo

institucionalismo o passado importa. Deste modo, a próxima seção tem por objetivo apresentar a trajetória das AFs.

5.2 Trajetória das agroindústrias familiares estudadas

Nesta seção é abordada a trajetória das agroindústrias familiares, de modo a expressar as motivações das famílias para a agroindustrialização, as principais dificuldades e facilidades encontradas nesse processo, as mudanças realizadas na AF desde seu surgimento e as perspectivas futuras para o empreendimento. Conhecer, ainda que de maneira breve, a história destas famílias na atividade de agroindústria é importante, pois pode revelar os porquês delas serem o que são atualmente.

Como visto na seção anterior, as famílias conciliam a atividade de agroindustrialização com outras atividades na propriedade (com exceção de um caso em que a agricultora, já aposentada, trabalha somente com a AF). Algumas famílias desempenham essas atividades desde o período anterior ao surgimento das AFs, como é o caso daquelas que trabalham com suínos, leite, fumo, grãos (soja, milho e feijão) e hortifrutigranjeiros. Outras modificaram totalmente sua vida ao constituir a AF, como nota-se nos dois casos em que a família, que residia e trabalhava na cidade, decide mudar-se para o meio rural e, para isso, escolhe trilhar o caminho da agroindustrialização familiar. Na Tabela 9 é possível visualizar as atividades desenvolvidas antes da constituição da AF e o número de vezes em que a mesma atividade foi mencionada pelas famílias.

Ao comparar as atividades desenvolvidas antes de haver agroindustrialização na propriedade com aquelas desempenhadas hoje pelas famílias, nota-se que a produção de grãos (milho e soja) foi abandonada por quatro das cinco famílias verificadas na Tabela 9. Por um lado, isso revela a tomada de consciência da inviabilidade desse tipo de cultivo em pequenas propriedades, com relevos acidentados e poucos equipamentos. Por outro lado, ao mesmo tempo em que quatro casos abandonam essa atividade, uma família permanece e outras duas inserem-se nela, demonstrando que mesmo adotando outras estratégias, como a AF, a produção de milho e soja continua sendo frequente na agricultura local. Com a fomicultura, ocorre algo semelhante, antes de possuir a AF, eram duas famílias produtoras de fumo (Tabela 9), hoje somente uma segue na atividade.

Tabela 9 – Atividades desenvolvidas pelas famílias antes de possuírem a AF*

Atividades	Nº de AFs	Percentual
Avicultura	1	5
Suinocultura	1	5
Leite	4	20
Fumicultura	2	10
Grãos (milho, soja)	5	25
Grãos (feijão)	3	15
Residia e trabalhava na cidade	2	10
Bovinocultura de corte	1	5
Hortifrutigranjeiros	1	5
Total	20	100,0

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

*Nota: O número de AFs não se refere ao tamanho da amostra, mas sim ao número total de famílias que mencionou o respectivo item como uma das atividades desenvolvidas na propriedade antes de possuir a agroindústria. Em várias AFs foram citadas duas ou mais atividades.

Neste sentido, Niederle e Wesz Junior (2009), em estudo realizado na Região das Missões, noroeste do RS, apontam que muitos agricultores continuam na produção de *commodities* em decorrência de estarem “amarrados” a uma especificidade de ativos, já outros persistem no mesmo sistema de cultivo motivados pela necessidade de retorno financeiro “rápido” e “garantido” para assegurar a sobrevivência das suas famílias, além da facilidade existente para a comercialização da produção. Estes elementos podem ajudar a explicar os casos das famílias produtoras de grãos e de fumo. Nos termos da NEI, trata-se de uma espécie de *path dependence*, isto é, uma “dependência do passado” que está presente na região Médio Alto Uruguai, sobretudo no caso da soja conforme já apontado em outros trabalhos (por exemplo, PELEGRINI; GAZOLLA, 2008; CONTERATO, 2004).

Assim, como pode-se perceber, antes de constituir a agroindústria familiar todas as famílias trabalhavam em outras atividades, seja na agricultura ou na cidade. Isso torna interessante compreender os motivos que as levaram a iniciar a atividade de agroindustrialização em suas propriedades rurais. Nesse sentido, dentre as onze AFs investigadas foram encontradas quatro razões principais para o surgimento da agroindústria. A primeira delas aparece em seis casos e refere-se ao fato de a AF ter surgido como uma alternativa de renda e de produção para a pequena propriedade. A segunda razão é o desejo de a família ter o seu próprio negócio, manifestada em três casos. A terceira motivação, citada por uma família, pode ser entendida como uma oportunidade de mercado, uma vez que a AF é

criada para atender uma demanda dos consumidores. Por fim, outra razão destacada por uma família refere-se ao interesse em trabalhar com o processamento de alimentos, visto que essa sempre foi a atividade que a família gostou de desempenhar. Estas motivações são evidenciadas nos depoimentos das famílias:

É que assim, nós nos criamos com uma carroça, uma junta de boi e uma trilhadeira. A gente vivia, dava para viver! Mas as coisas foram afunilando até que não deu mais, tinha que ter trator, bastante terra, então o motivo foi assim, a gente foi procurar uma saída... Às vezes a gente falava o que vamos fazer? Pouca terra, sem máquina, sem ter uma estrutura. Foi quando nós começamos matar algum porco, fazer um salame e ali foi engrossando a coisa... Foi esse o motivo: a situação, porque mudou o sistema né?! Mudou! Uma vez o povo vivia diferente! Hoje o pessoal não quer nem ver mais aquilo lá [a carroça e a trilhadeira]. É a evolução! E se tu ficar naquilo ali tu morre de fome, morre de fome, não adianta. [...] quando nós fomos nos ajeitar para fazer isso aí [a AF], o chefe lá [da Emater], veio com uma planta, era uma tripa, um galpão, uma tripa, uma coisa, daí ele disse “você fazem tipo uma casa lá, se uma hora vocês resolvem parar de fazer salame serve pra morar dentro”, viu, ele achou que nós não íamos crescer. (Respondente 08)

Mas olha isso aí nós sempre, desde quando casamos, nós sempre gostamos de plantar alguma coisa. [...] naquele tempo não tinha máquina assim como hoje, triava com trilhadeira manual e fazia aqueles paieiros, apodrecia lá, a gente abria aquela podridão toda e resolvia plantar uma coisa ou outra naquela podridão e ver como dava. [...] então nós gostávamos sempre de plantar, ter alguma coisa fora de grãos e coisa [...] e depois o aperto mesmo que fez tudo foi o Collor de Melo, daí nós trocamos de verdade, porque ele sugou as poupanças [...] daí nós partimos pro plantio de frutas e coisas, porque a pequena [propriedade] caiu lá embaixo, a soja, o milho, as coisas, não valia a pena plantar em pequena propriedade, então aí nós começamos de verdade a plantar as coisas, porque a cidade ia crescendo, pulamos na frente dos outros, plantar as coisas e trabalha, e deu certo para nós. (Respondente 05)

[...] foi naquele ano [1982] que apodreceu toda a soja que a gente tinha. A gente lidava com grãos, e daí ficou meio difícil a lavoura e a gente começou a... Trabalhava na Emater um técnico e ele veio aqui um dia e incentivou nós a começar e a gente começou com o que tinha, levava [para a feira do produtor] o que tinha naquela época. A gente fazia açúcar mascavo, fruta, galinha, o que tivesse aí [na propriedade] a gente vendia lá [na feira] naquela época, [pois] era sem legalização né! (Respondente 03)

Na verdade a gente colocou a agroindústria por uma alternativa, porque a minha sogra e meu sogro trabalhavam com grãos e leite e aí meu marido não queria trabalhar junto com o pai. Isso que a gente vem discutindo [...] muitas vezes os jovens não querem trabalhar com os pais e o meu marido não foi diferente! A gente ficou no leite junto, mas grãos ele disse “não, eu vou fazer uma outra coisa pra mim”. Foi por isso que a gente iniciou com a agroindústria. (Respondente 11)

Na verdade como a gente já ia na feira, a gente já sabia o que o pessoal pedia. O que nos levou a [criar a agroindústria foi] o freguês na verdade que queria comprar, [que] pedia... Como começou? A gente começou levando 2, 3 frangos que tinha em casa, antes de [ter a agroindústria] e daí começou a ver que o pessoal queria e queria e queria, então daí surgiu a ideia. (Respondente 07)

A partir dos depoimentos destacados foi possível identificar que além das razões principais já destacadas, há outros elementos que também contribuíram para a constituição da agroindústria familiar. Nota-se que a AF surge como uma “luz no fim do túnel” diante da dificuldade de sobreviver no meio rural com pouca terra, nenhuma máquina e dependendo dos fatores climáticos que muitas vezes são desestimuladores. Outro aspecto interessante é que nas situações de dificuldade, como no confisco das poupanças e na perda da produção, as famílias mudaram sua forma de produzir, apostando na diversificação e na AF como estratégia de reprodução social, transformando uma condição negativa em oportunidade para empreender.

Além disso, é importante destacar que nenhuma família tinha trajetória de agroindustrialização formal, porém, com exceção da AF de sucos em que os proprietários não conheciam os métodos de processamento e tiveram que buscar cursos para tal, as demais famílias todas já transformavam os alimentos na cozinha de suas casas destinando-os para o autoconsumo. Esses casos, comuns na agricultura, Mior (2005, p. 191) chama de agroindústria caseira, isto é, quando “a atividade de processamento de alimentos e matérias primas visa prioritariamente a produção de valor de uso que se realiza no autoconsumo”.

O início de uma nova atividade é sempre desafiador. No contexto das agroindústrias familiares os desafios são muitos, pois além de ter que dominar os métodos de processamento e conservação de alimentos, de construir um mercado para comercializá-los, de fidelizar clientes, de fazer toda a gestão do empreendimento, controlando estoques, entradas e saídas, de produzir (ou adquirir) a sua matéria prima, a família ainda precisa estar sempre atenta as normas sanitárias, tributárias, ambientais e trabalhistas que regem as agroindústrias familiares. Nesse sentido, nas agroindústrias familiares estudadas, as principais dificuldades encontradas no início das atividades foram:

- a) dificuldades relacionadas à atividade: trabalho muito manual e com pouca estrutura, o que ocasionava a demora na produção e o desgaste físico, citado por cinco famílias; a dificuldade em acertar as receitas dos produtos, visto que produzir em quantidade maior era diferente do que produzir apenas para o consumo da família, mencionada em dois casos; e o fato de o trabalho demandar um número maior de pessoas do que a aquela que família tinha para oferecer, que acontecia em uma AF estudada.
- b) dificuldades ligadas à matéria prima: uma agroindústria tem a produção de matéria prima anual e no início isso foi um aspecto difícil, uma vez que era uma fase de investimento e qualquer problema na produção da matéria prima poderia

impactar no pagamento dos credores; e outra família menciona que tiveram muita dificuldade de encontrar matéria prima para adquirir, tanto devido à qualidade quanto a quantidade dos produtos.

- c) dificuldade administrativa/financeira: neste ponto, todas as dificuldades foram apontadas por uma única AF e referem-se a complexidade de separar o dinheiro da AF do dinheiro da família e de lidar com a parte administrativa de modo geral, a morosidade e burocracia para conseguir financiamento bancário e ao fato de a família passar por dificuldade financeira, devido ao alto investimento e o pouco retorno no início das atividades.
- d) dificuldade legal: duas famílias manifestaram a morosidade dos processos para legalizar a agroindústria como uma de suas dificuldades iniciais.
- e) outras dificuldades: o medo do risco foi apontado por duas famílias como um obstáculo que precisou ser superado no início das atividades; outras duas famílias destacam que pensaram em desistir e fechar as portas de suas AFs logo nos primeiros anos; e uma agricultora afirma que teve algumas dificuldades por ser mulher e constituir seu próprio negócio sozinha, sem o auxílio de uma figura masculina, como por exemplo, no trato com os pedreiros responsáveis pela construção da estrutura física da AF, na compra dos materiais de construção e também no enfrentamento da comunidade, pois as pessoas a chamavam de louca e desacreditavam no seu empreendimento.

Além de dificuldades, houve alguns aspectos facilitadores no início das atividades de agroindustrialização, como é o caso do apoio e da motivação recebidos de técnicos e profissionais de organizações como a Emater, o Sebrae, o Sindicato dos Trabalhadores Rurais do município e a prefeitura por meio da sua Secretaria de Agricultura. Esse apoio externo foi mencionado por cinco famílias. Duas famílias citaram que as políticas públicas, como o PNAE e o PEAFF, facilitaram a comercialização e o encaminhamento da licença ambiental necessária para o funcionamento da AF. A facilidade de comercializar foi destacada por duas famílias, as quais já eram conhecidas no comércio e assim não tiveram dificuldades de encontrar clientes para os seus produtos. Ademais, uma família avalia que as habilidades que detinham sobre o preparo de alimentos foi um elemento facilitador no início das atividades e outra família ressalta que o fato de ter o apoio e o auxílio de um filho foi fundamental e tornou menos complexa a fase inicial da AF.

Nota-se que as famílias apontaram mais dificuldades do que facilidades enfrentadas no início das atividades de agroindustrialização. Contudo, todos ou pelo menos a maioria desses empecilhos foram superados pelas AFs, uma vez que ainda estão atuando no mercado. Assim, torna-se interessante saber quais são as dificuldades e as facilidades encaradas atualmente pelas AFs. Com relação às dificuldades, seis famílias destacam a vigilância sanitária, no sentido de que são muitas exigências e de que tem que estar em constante adequação para poder renovar o alvará de funcionamento da AF. É interessante observar que dentre as seis famílias que se queixaram das exigências da vigilância sanitária, cinco processam alimentos de origem vegetal, indo no sentido contrário do que apontam Cardoso e Rübensam (2011, p. 37) ao afirmar que “As exigências da legislação sanitária são mais complexas para as agroindústrias que processam produtos de origem animal”. Ainda assim, não se pode discordar das autoras, pois o que realmente ocorre é uma particularidade das AFs de origem vegetal dessa região, que estão sob a alçada da 19ª Coordenadoria Regional de Saúde, com sede em Frederico Westphalen-RS, a qual parece ter, com base nos relatos dos agricultores, uma equipe que visa a exigir de forma estrita o cumprimento das normas sanitárias. A dificuldade com a vigilância sanitária é evidenciada nos depoimentos das famílias:

Mais é a vigilância sanitária pra renovar o alvará, muita coisa, complicado hoje, muita burocracia. Todo ano tem que renovar e eles sempre pedem coisas novas. (Respondente 03)

O ruim é que a legislação a cada 6 meses, a cada 1 ano está trocando. Então, as leis mudam muito... Se fosse dizer assim “vamos fazer uma lei para dez anos”, dez anos não vamos precisar modificar... Porque daqui a pouco vem aqui “o senhor tem que trocar essa janela porque já não passa mais, aqui o azulejo já não pode ser esse”. Então, nós construímos faz três anos, nós já modificamos, já mandaram modificar um monte de coisa. A lei muda muito, então isso aí que te exige bastante. (Respondente 07)

Dificuldades sempre têm, mas a maior é a da vigilância. Os caras são... Está louco... Cada ano que vem eles acham um defeito. (Respondente 05)

Nesse sentido, Wilkinson (2008) avalia que o principal empecilho é que está legislação foi delineada para atividades em grande escala. Wilkinson e Mior (1999) afirmam que as normas e regulamentações para as agroindústrias familiares podem representar, por um lado, a imposição de interesses dentro do setor e a criação de barreiras à entrada, e por outro lado, podem expressar valores e conhecimentos consensuais, tanto de produtores quanto de consumidores, cuja adesão incorre em custos. As queixas e dificuldades que as famílias expressam ter com relação às legislações vão ao encontro do que Maluf (2004, p. 320) conclui

em seu texto, ao afirmar que “não se trata apenas de fazê-los atender aos requisitos dos serviços de inspeção e vigilância sanitária, mas também de atualizar e adequar a legislação sanitária aos pequenos produtores, incorporando uma perspectiva promotora (mais do que punitiva) na forma de atuação desses serviços.”

Outras dificuldades apontadas pelas famílias referem-se aos fatores climáticos que interferem na produção das matérias primas necessárias nas AFs (mencionada por três AFs), a logística e as condições precárias das estradas (duas AFs), a morosidade para conseguir financiamentos bancários, a inadimplência, a dificuldade de acessar o SUSAF, a escassez de água na propriedade, sobretudo no verão, e a pouca valorização do comércio local aos produtos locais, estas últimas todas mencionadas por uma família. Algumas dessas dificuldades são ressaltadas nas falas a seguir:

Hoje para vender não tem dificuldade no caso, até tem pouco produto, teria que ter mais para poder entregar mais, mas é muita burocracia [...] para poder fazer o SUSAF. Tem uns que dizem que vai ser para melhor, mas eu digo que, para nós, se a gente não tem produto para vender quase aqui, não adianta querer fazer uma coisa que vai vender para outro estado se a gente não tem... [...] abelha e caixa a gente tem, só que depende do tempo, como eu te disse, se dá muita chuva não produz. [...] porque é assim o colono né, depende do tempo! (Respondente 09)

Esse ano foi um ano ruim por causa da matéria prima, porque para você ter o produto final você tem que ter a matéria prima. [...] como a gente depende do tempo, então essa é uma dificuldade que a gente está tendo e com certeza nós não vamos ter produto para o ano inteiro. [...] a questão dos [super]mercados: alguns querem o teu produto, outros não querem, as vezes só querem o que é de fora... Eu me refiro a supermercados locais, tem mercado aqui em Frederico que não pega produto porque botam um monte de empecilho... Eles também teriam que valorizar mais o que é da nossa terra, valorizar o que é daqui. (Respondente 11)

Com relação às facilidades que as AFs identificam atualmente na condução de suas atividades, nove famílias apontam que o fato de terem um mercado consolidado, com clientes fieis e com boas vendas é uma facilidade, pois não sobram produtos, tudo que é processado é comercializado. Além desse aspecto, duas famílias avaliam que as máquinas e equipamentos adquiridos trouxeram praticidade e conforto que favorecem o trabalho diário. Outra família analisa que as políticas públicas de comercialização contribuem de forma significativa e outra acredita que atualmente tem mais experiência no negócio e isso possibilita organizar melhor as atividades da AF.

Facilidades na verdade eu acho que agora a gente entra num ritmo, pois no primeiro ano tu tens que adquirir conhecimento e o primeiro ano na verdade é mais aquela coisa assim, tu vais para onde o vento te leva! E a partir de agora a gente começa a ter mais planejamento, porque tu começa a ter uma visão de fora do teu negócio,

antes tu se via dentro dele e a partir do momento que tu começa adquirir experiência tu vê de fora mesmo, vê que isso está errado, aquilo tem que mudar... (Respondente 04)

[...] agora tu já tem o comércio, já tem a freguesia, então se torna bem mais prático, tu vai e entrega lá no [super]mercado e volta para casa, não tem muito o que estar correndo... Porque quando eu vendia na rua... Hoje se fosse vender na rua, venderia bastante, mas e receber depois? Venderia até mais, mas e receber? Não adianta, eu vendo no [super]mercado e ganho um pouquinho menos, mas é garantido. (Respondente 07)

Temos comércio. Se nós quiséssemos ampliar... Até vieram aqui [técnicos da Emater], se a gente quisesse ia mercadoria para os outros estados, mas não adianta, teria que trocar toda a papelada, e se incomodar. [...] Teria que botar gente pra plantar porque a gente não vence. [...] [então] faz em pequena quantidade, mas faz de qualidade, não adianta querer fazer 100 mil caixas no ano e fazer uma coisa que não vai ter comércio. (Respondente 05)

O bom é que a gente sempre vende bem [...] para vender o produto tem facilidade, é fácil. (Respondente 03)

Diante disso, é possível afirmar que algumas dificuldades que existiam no início das atividades foram superadas, tais como aquelas relacionadas ao trabalho manual, o qual demandava muita força de trabalho, e atualmente, com a aquisição de máquinas e equipamentos mais modernos, se tornou uma facilidade para as AFs. As dificuldades em acertar as medidas das receitas e em lidar com as questões mais administrativas das AFs também foram ultrapassadas. Aquelas dificuldades vinculadas à matéria prima foram superadas, mas surgiram outras, como as variações climáticas que por vezes afetam a produção, como ocorreu na safra 2015/2016. Os obstáculos burocráticos ainda existem, como é o caso das dificuldades com a vigilância sanitária e com os bancos no momento de fazer um financiamento.

Além disso, nota-se que no aspecto facilidade, o apoio e estímulo da Emater, Sebrae, Sindicatos e Secretaria Municipal de Agricultura que havia quando a família criou a AF, parece não existir atualmente. Nesse sentido, a maioria das famílias aponta que algumas dessas organizações, sobretudo a Emater, fornece apoio no momento de criar a AF, mas depois da agroindústria em funcionamento, elas desaparecem, revelando uma descontinuidade nos serviços de ATER. Ademais, o ponto mais positivo e ressaltado pelas famílias é a facilidade de comercialização, que revela a consolidação da AF no mercado e também chama a atenção para uma possível conscientização maior da população quanto à alimentação saudável e a valorização dos produtos locais e da agricultura familiar.

Para as agroindústrias familiares se tornarem o que são atualmente e alcançar as facilidades evidenciadas anteriormente, muitas mudanças foram realizadas ao longo dos seus anos de existência. Conforme é apresentado na Tabela 10, a compra de máquinas e equipamentos ocorreu em todas as AFs investigadas, seguido de capacitação e de associação em cooperativa que foram realizadas por nove AFs. Essa cooperativa situa-se em Frederico Westphalen-RS e foi criada justamente para apoiar a comercialização das agroindústrias familiares formais e informais do município, sobretudo nas vendas via PAA e PNAE (SILVEIRA; HILLESHEIM, 2015), assim, era esperado que a associação em cooperativa fosse expressiva dentre as AFs analisadas. Outra mudança significativa entre as AFs refere-se aos novos pontos de comercialização, realizada por oito AFs. A maioria das famílias começou vendendo na Feira do Produtor Rural que ocorre aos sábados em um pavilhão construído especificamente para a comercialização dos produtos da agricultura familiar do município, localizado no centro de Frederico Westphalen-RS. Mas, com o passar do tempo algumas começaram comercializar em supermercados, padarias e restaurantes locais, outras tem um roteiro, que os agricultores chamam de “linha”, em que fazem a venda de porta em porta, em um dia pré-determinado na semana, entre outros.

No ramo de alimentos constantemente surgem novas técnicas e formas de produzir, às quais as agroindústrias familiares devem estar atentas, ainda que respeitem o seu saber-fazer. Nesse aspecto, sete AFs adotaram novos processos produtivos no decorrer de suas atividades. Estes vão desde uma máquina que modifica a forma de produzir, até uma nova receita ou forma de conservar os alimentos. Ainda sobre as mudanças realizadas, é observada em seis casos a produção de novos produtos e a mudança na estrutura física, geralmente para ampliar ou atender exigências sanitárias. Para cinco AFs a formalização foi também uma mudança e quatro alteraram o formato da embalagem dos produtos. Há ainda que avançar no quesito certificação, uma vez que nenhuma AF tem seus produtos certificados. E com relação ao aumento de equipe, nenhuma agroindústria estudada aumentou o seu quadro, mas três reduziram o número de pessoas ocupadas na AF, devido, sobretudo, a compra de máquinas que fazem o trabalho que antes requeria muitas pessoas. Todas essas mudanças são apresentadas na Tabela 10.

As razões que levaram as famílias a realizar essas mudanças nas suas AFs constam na Tabela 11. Todas as famílias mencionaram mais de um motivo, mas a razão que todas atribuíram às mudanças foi o desejo de melhorar o desempenho de suas AFs, revelando que as famílias estão preocupadas em aprimorá-las. Além disso, a busca por atender os anseios dos

clientes também se mostrou uma razão significativa para as mudanças, assim como o incentivo de políticas públicas.

Tabela 10 – Principais mudanças realizadas nas AFs*

Mudanças	Nº de AFs	Percentual**
Novos produtos	6	54,5
Novos pontos de comercialização	8	72,7
Estrutura física	6	54,5
Novos processos produtivos	7	63,3
Certificação	0	0
Máquinas e equipamentos	11	100,0
Associação em cooperativa	9	81,8
Capacitação/aprimoramento	9	81,8
Aumento na equipe	0	0
Redução na equipe	3	27,2
Formalização	5	45,4
Novas embalagens	4	36,3
Total	68	

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

*Nota: O número de AFs não se refere ao tamanho da amostra, mas sim ao número total de famílias que mencionou o respectivo item como uma das mudanças realizadas na agroindústria. Em várias AFs foram citadas várias dessas mudanças.

**O percentual foi calculado sob o total de AFs (n=11). Desta forma pode-se afirmar que, por exemplo, 54,5% das AFs criou novos produtos.

Tabela 11 – Razões das mudanças realizadas nas AFs*

Motivos	Nº de AFs	Percentual**
Atender as demandas dos clientes	10	90,9
Apoio/incentivo de organizações de ATER	4	36,3
Desejo de melhorar o desempenho da AF	11	100,0
Incentivo de políticas públicas	7	63,6
Aplicar conhecimentos obtidos em cursos	3	27,2
Outros***	2	18,1
Total	37	

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

*Nota: O número de AFs não se refere ao tamanho da amostra, mas sim ao número total de famílias que mencionou o respectivo item como um dos motivos para as mudanças realizadas na agroindústria. Em várias AFs foram citados dois ou mais motivos.

**O percentual foi calculado sob o total de AFs (n=11). Desta forma pode-se afirmar que, por exemplo, 90,9% das AFs realizou mudanças para atender as demandas dos clientes.

***Outros: Exigências sanitárias; Facilitar o processo produtivo.

Nesse sentido, várias famílias citaram um recurso repassado ao município de Frederico Westphalen-RS por meio de um projeto de um deputado federal, o qual foi destinado à compra de máquinas e equipamentos para as agroindústrias familiares. Esse recurso, os programas como PNAE, PAA e PEAFF são fortes motivações para a formalização, a aquisição de máquinas, a capacitação e, conseqüentemente, para os novos processos produtivos e a redução da equipe. Ainda outras razões menos citadas foram o apoio de organizações de ATER, a aplicação de conhecimentos adquiridos por meio de cursos e outros, que referem-se às exigências sanitárias e ao desejo de facilitar o processo produtivo como motivos para a realização de mudanças nas AFs.

Após conhecer um pouco da trajetória e da história das agroindústrias familiares investigadas, é interessante saber quais foram as melhorias que a AF trouxe no bem estar e na qualidade de vida das famílias. Basicamente, as famílias mencionam aspectos econômicos e sociais. No lado econômico, consideram que a AF possibilita incrementos de renda que permitiram a aquisição de automóveis, a reforma e construção de casas e o pagamento dos estudos dos filhos. Já entre os aspectos sociais destacam a maior união da família por trabalhar em conjunto, a flexibilidade de horários no trabalho possibilitada por ter seu próprio negócio, as atividades são menos penosas do que as desenvolvidas anteriormente, os filhos não migrarem para a cidade, bem como maior interação social com a sociedade. Essas melhorias trazidas pelas AFs às famílias são evidenciadas nos seguintes depoimentos dos(as) entrevistados(as):

[...] Ele [o filho] me disse bem assim “pai, eu não trabalho na roça e não trabalho de empregado, eu quero ter o meu negócio”, “não, então sou teu parceiro, vamos encarar” e está dando certo. (Respondente 08)

Ah com certeza, a nossa qualidade de vida era lá embaixo e hoje está lá em cima. Meu deus, a gente, olha, não vou dizer que passamos fome, mas já chegamos quase lá quando a gente era mais novo. Então hoje se tu vais olhar a qualidade de vida, não tem nem comparação... Depois da agroindústria mudou 70%. E depois assim, tu tens pouca terra, tu não tens máquina, tu vais comprar tudo hoje? Então pega e vende as terras e vai morar na cidade... Tem que ver se vale à pena... Hoje se tu vais comprar um trator e uma plantadeira, vai gastar 150 mil, e pagar esses 150 mil? Tirar esses 150 com meia colônia de terra, um pouquinho mais? Ainda que a terra é boa, mas não adianta... (Respondente 07)

Eu só te digo assim, por aqueles trechos que passamos, depois quando entramos de verdade com a agroindústria no mercado, a gente vive, vamos dizer, não somos ricos, mas vivemos de bem para melhor. [...] Às vezes não dava pra sair de carro porque não tinha com o que abastecer, tinha que ir a pé, antes da indústria né, daí depois... [...] E não precisa pegar esse solão nas lavouras sabe, vai lá de manhã, coleta tudo e traz para a sombra. [...] Em tudo melhorou! Melhorou porque já é bem dizer da agroindústria a casa de um dos nossos filhos, que foi feita depois da

agroindústria, e aqui [na casa deles] foi aumentado, compramos carro, porque a gente tinha só uma belina velha! (Respondente 05)

Ah eu já reformei a minha casa por fora, agora nós compramos um caminhão [para fazer as entregas dos produtos da AF]. (Respondente 01)

Eu acho que ela [a AF] trouxe a questão de que a gente, antes da gente ter a agroindústria, a gente tinha muito... Como você não precisa sair vender o produto, você é muito fechado, e depois com a agroindústria você acaba, sei lá, na fala, na mídia, tudo isso, tu começa a aparecer mais [...] então, tu começa a ser mais visto. [...] qualidade de vida com certeza, tu tens um produto para agregar mais renda na propriedade, porque muitas vezes você trabalhar só com uma atividade, você acaba ficando amarrado àquilo e você tem um risco, então ela [a AF] acaba sim, trazendo mais qualidade de vida, agregando renda, agregando valor... E eu tenho a uva, então se eu fosse vender a uva [in natura] iria ganhar tanto, agora eu beneficiando a uva com certeza eu vou agregar mais valor, é tanto o econômico como o social, então ela [a AF] beneficia muito nesses dois aspectos, claro que o econômico vem em primeiro, o social acaba sendo consequência. (Respondente 11)

Assim, os relatos deixam claro os efeitos positivos que as agroindústrias familiares têm na melhoria da qualidade de vida e bem estar das famílias, impactando na renda, na autonomia, na melhoria das suas condições de trabalho e de vida, na agregação de valor aos alimentos e na própria evolução pessoal de cada agricultor que se sente (re)conhecido pela sua agroindústria. Isso revela a importância que a agroindustrialização familiar tem para as famílias diretamente inseridas nessa atividade, sem mencionar as pessoas que estão envolvidas indiretamente, como por exemplo, os consumidores.

Finalmente, tão importante quanto compreender a história das agroindústrias familiares investigadas é saber o que condiciona o futuro das famílias nessa atividade. Vislumbrar a AF em longo prazo não é tarefa fácil, pois a realidade é muito dinâmica e pode levar a caminhos diferentes daqueles traçados, contudo, os condicionantes para as famílias continuarem na atividade de agroindústria são a sucessão familiar e a expansão da AF, mencionados por cinco e seis famílias, respectivamente. A sucessão hereditária na agricultura familiar é um tema amplamente debatido no meio acadêmico e político, porém, cada caso tem suas particularidades e, se por um lado a agroindustrialização familiar é vista como uma estratégia de sucessão rural, por outro as famílias que estão nesse meio se perguntam se ainda assim terão sucessores.

Já a expansão, mencionada principalmente pelas famílias mais jovens, refere-se tanto a ampliações na estrutura física da AF, quanto na quantidade produzida e no mercado. Algumas famílias destacam que, em longo prazo, seria necessário aumentar e diversificar a produção para continuar na atividade, processando outros produtos, contratando pessoas para auxiliar, sobretudo nas vendas e melhorando as condições para a produção, com máquinas e veículos

para entrega, por exemplo, caminhões com câmara fria. Outras apontam que o fato de serem inspecionadas pelo SIM limita o crescimento da agroindústria, pois como a comercialização só pode ocorrer nos limites do município, não adianta aumentar a produção se o número de clientes potenciais não acompanha esse crescimento. Nesse sentido, o município está se organizando para aderir ao SUSAF, que então permitiria a comercialização em nível estadual e as agroindústrias poderiam almejar mercados maiores.

Diante do exposto, essa seção almeja ter contribuído para a compreensão da trajetória das agroindústrias familiares investigadas neste estudo. Para tanto foram apresentadas a história, as (des)motivações para a agroindustrialização, as dificuldades e facilidades encontradas no desempenho dessa atividade bem como as perspectivas futuras. Em uma tentativa de síntese, pode-se dizer que as AFs surgiram, em sua maioria, como uma alternativa de renda e de produção para a pequena propriedade e pelo desejo de ter seu próprio negócio. Antes de possuir a AF, com exceção de uma família, todas as demais transformavam alimentos na cozinha de suas casas, destinando-os para o autoconsumo, configurando o que Mior (2005) chama de agroindústria caseira e revelando uma característica da própria agricultura familiar.

No início das atividades de agroindustrialização havia, por um lado, dificuldades relacionadas à atividade em si, a matéria prima, as questões administrativas, financeiras e legais, além do medo do risco e da vontade de desistir. Por outro lado, existiam facilidades como o apoio de organizações ligadas à agricultura, a existência de políticas públicas, a facilidade para o comércio, entre outras. Atualmente, as dificuldades são outras e dizem respeito à vigilância sanitária, aos fatores climáticos, a logística e as condições das estradas, a morosidade para conseguir financiamento em bancos e cooperativas, a dificuldade de acessar o SUSAF, etc.. Já as facilidades atuais referem-se ao fato de as AFs possuírem um mercado consolidado, a continuidade das políticas públicas que auxiliam principalmente na comercialização, a aquisição de máquinas e equipamentos que tornaram o trabalho menos penoso e a experiência adquirida no negócio.

As AFs investigadas realizaram uma série de mudanças desde o seu surgimento até os dias atuais, destacando-se aqui que todas adquiriram máquinas e equipamentos, a maioria fez cursos de capacitação e aprimoramento e associou-se em cooperativa. Evidenciou-se também, por meio dos depoimentos dos(as) entrevistados(as), as melhorias que as agroindústrias trouxeram na qualidade de vida e no bem estar das famílias, sobressaindo-se as melhorias econômicas e sociais. Com relação às perspectivas futuras, as famílias revelam que os fatores

que condicionam sua continuidade na atividade de agroindústria são a sucessão familiar e a expansão da AF.

Diante do exposto, este capítulo teve o intuito de contribuir para a compreensão da trajetória e das dinâmicas de funcionamento das agroindústrias familiares estudadas. Essa caracterização mais geral é importante para conhecer as AFs investigadas e para então adentrar nas questões mais diretamente vinculadas a abordagem utilizada nesta dissertação, a Economia dos Custos de Transação. Nos capítulos seguintes, serão abordados aspectos das estruturas de governança adotadas pelas agroindústrias atualmente, características das transações e das pessoas que as realizam e, por fim, adotando uma análise institucional discreta comparada, serão analisadas essas transações com o intuito de encontrar a melhor ou a mais eficiente forma de governança para estas agroindústrias.

6 ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA E CARACTERÍSTICAS DAS TRANSAÇÕES NAS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES DO COREDE MÉDIO ALTO URUGUAI

Este capítulo procura identificar as estruturas de governança adotadas pelas agroindústrias familiares investigadas nesta dissertação, caracterizar suas transações e seus agentes, bem como verificar quais mecanismos de coordenação são utilizados e, por fim, apresentar os resultados da aplicação da Análise Estrutural Discreta Comparada, a qual permite a análise de todos os dados referentes às transações das AFs, a partir de uma comparação entre realidade/empírico e argumentos teóricos da ECT. Esse capítulo encerra a parte de resultados e discussões do presente estudo, pretendendo, ao final, apresentar argumentos que confirmem ou não se as formas de governança atualmente adotadas pelas AFs estão adequadas com vistas a proporcionar maior eficiência e menores custos de transação.

6.1 As estruturas de governança atualmente adotadas pelas agroindústrias familiares

Nesta seção serão apresentadas as estruturas de governança atualmente adotadas pelas agroindústrias familiares estudadas. Conforme já apontado no referencial teórico, as estruturas de governança são entendidas como o arcabouço institucional sob o qual uma transação é realizada. Deste modo, conhecê-las é importante para compreender de que forma as agroindústrias se relacionam com consumidores e fornecedores, podendo indicar ainda o rumo que essas organizações estão tomando devido aos próprios fatores institucionais que, muitas vezes, condicionam sua atuação. Assim, com base nas dinâmicas das AFs com relação à matéria prima, serão apontadas as formas de governança atuais para, posteriormente, no decorrer desse capítulo, analisar as características das transações e revelar a estrutura de governança que poderia propiciar eficiência e redução de custos de transação, de acordo com a teoria.

O percentual de matéria prima produzido pela família para a AF indica o quanto ela internaliza as atividades ou não. Por um lado, a internalização, ou integração vertical, ou hierarquia, reflete-se, geralmente, em ganho de qualidade, redução de custos do produto final e maior autonomia, ao mesmo tempo que torna a estrutura organizacional maior e demanda mais capacidade administrativa. Por outro lado, deixar que a estrutura de mercado organize as transações pode trazer vantagens no sentido de poder trabalhar com uma estrutura enxuta, mas, acarreta menor margem de manobra e maior dependência externa. Na situação

intermediária, tem-se a governança híbrida, em que parte da matéria prima é produzida na propriedade e parte é adquirida no mercado. Tal condição, grosso modo, oferece as vantagens do mercado e da internalização.

A Tabela 12 apresenta o percentual de matéria prima produzida pelas famílias na propriedade. É possível perceber que, dentre as onze AFs investigadas, cinco não produzem a matéria prima necessária à agroindústria, e as demais têm dinâmicas de produção distintas, variando entre 10% e 100%. Por se tratar de agroindústrias familiares, esperava-se, *a priori*, que a maioria das famílias produzisse toda ou quase toda a matéria prima para a industrialização, agregando valor aos bens produzidos na propriedade por meio do processamento. Porém, nota-se um movimento um tanto contrário ao esperado, revelando outras estratégias.

A Tabela 12 aponta ainda o percentual de matéria prima que as famílias adquirem de terceiros. Apenas uma agroindústria não compra matéria prima de fora da propriedade, as demais, todas adquirem uma parte ou mesmo toda a matéria prima necessária para o processamento dos alimentos. Esses terceiros são, geralmente, vizinhos, supermercados do município, indústrias do município e região e, alguns casos, indústrias de municípios próximos no estado de Santa Catarina, o qual faz divisa com a região Médio Alto Uruguai. Além disso, são adquiridos insumos com terceiros, como sacolas, embalagens, rótulos, barbante, tripa, etc.

Tabela 12 – Percentual de matéria prima produzido pelas famílias e percentual de matéria prima adquirido de terceiros

Percentual produzido	Percentual adquirido	Frequência de AFs	Percentual de AFs
0,0	100,0	5	45,4
10,0	90,0	1	9,1
20,0	80,0	1	9,1
50,5	49,5	1	9,1
60,0	40,0	1	9,1
80,0	20,0	1	9,1
100,0	0,0	1	9,1
Total		11	100

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

Ainda com relação aos percentuais de matéria prima produzidos e adquiridos, quando questionados se sempre foram estes percentuais, ou seja, se desde o início das atividades de agroindustrialização a dinâmica com a matéria prima era essa, oito respondentes apontaram

que sempre foi desta forma e três afirmaram que não e que houve mudanças. Esses três casos que tinham outros percentuais no passado afirmam ter mudado sua estrutura devido à redução do número de pessoas na família, que dificulta a produção de uma área maior, e também em virtude das legislações sanitárias, que exigem que todos os produtos sejam inspecionados antes do processamento dentro da agroindústria familiar, sobretudo aqueles de origem animal, como por exemplo, leite, ovos, nata, carne, banha, etc.

Com relação às razões para não produzir toda a matéria prima na propriedade (Tabela 13) duas AFs apontam que a mão de obra existente na família é insuficiente, outras duas avaliam que é inviável produzir determinados produtos na propriedade devido às condições de relevo, solo e as variáveis climáticas (como é o caso da cebola, por exemplo), outras cinco AFs afirmam que não produzem a matéria prima internamente por causa das exigências sanitárias, que demandam que todos os produtos estejam inspecionados e, caso fosse produzir na propriedade, precisaria atender essas normas criando outras estruturas (agroindústrias). Há ainda uma AF que analisa que se fosse produzir tudo internamente, teria que ter uma estrutura muito grande, que envolveria muitas pessoas e recursos e esta é a razão para a não internalização. Houve uma AF para qual a pergunta não se aplicou, haja vista que ela produz toda a matéria prima.

Tabela 13 – Razões para não produzir toda a matéria prima na propriedade

Razões	Frequência	Percentual
Mão de obra insuficiente	2	18,2
Inviável produzir (relevo e solo)	2	18,2
Exigências sanitárias	5	45,5
Outras	1	9,1
Não se aplica	1	9,1
Total	11	100,0

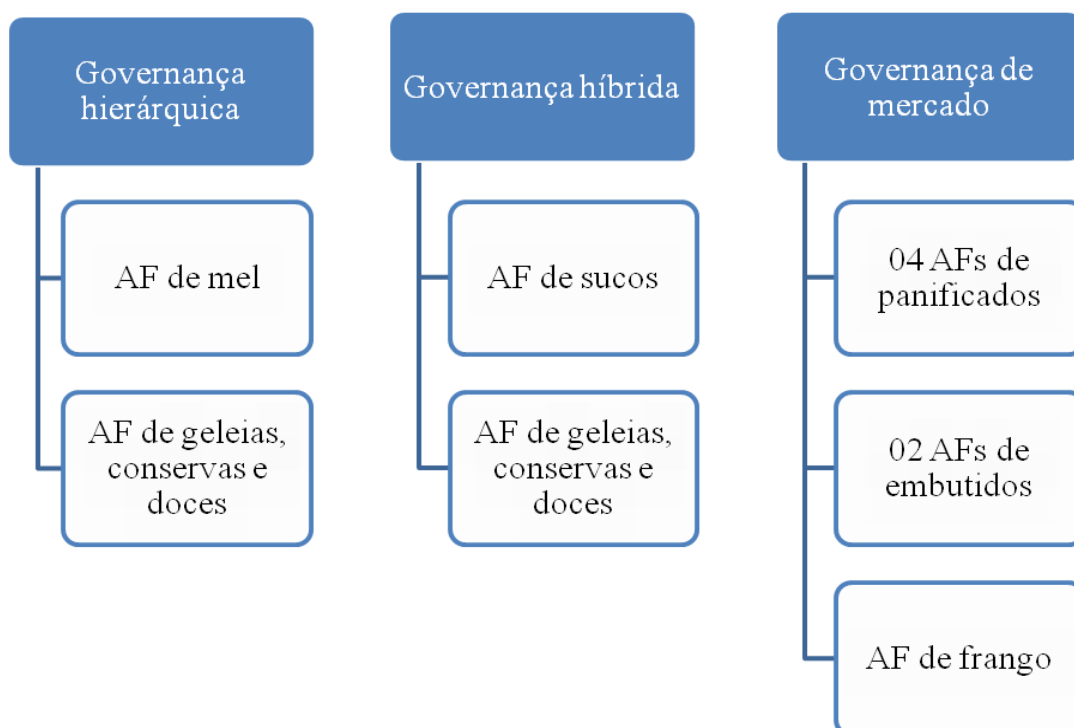
Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

Quando questionados se gostariam de produzir toda a matéria prima na propriedade, oito famílias apontam que sim e que isso traria menores custos, que refletiriam em um preço final menor e em mais vendas, com consequente aumento do lucro. Destas oito AFs, cinco acreditam que produzir internamente não teria implicações na qualidade, enquanto três apontam que a qualidade seria maior, poderiam controlar melhor a qualidade e oferecer produtos melhores aos consumidores (por exemplo, a massa fresca, que com o ovo colonial muda a tonalidade). Duas AFs afirmam que não gostariam de internalizar a produção da

matéria prima, pois isso demandaria muito investimento em infraestrutura e mão de obra e acreditam que a qualidade dos seus produtos seria a mesma, embora avaliem que o lucro seria maior, uma vez que o lucro do fornecedor ficaria com eles.

Diante do exposto e analisando, principalmente, os percentuais de matéria prima produzidos e adquiridos, pode-se afirmar que aquelas agroindústrias familiares que produzem 100% e 80% da matéria prima adotam estruturas de governança hierárquicas, aquelas que produzem 50,5% e 60% são estruturas de governança híbridas e as demais, com percentuais que variam de 0 a 20% praticam a estrutura de governança de mercado (Tabela 12). Então, dentre as onze AFs estudadas, duas têm estrutura hierárquica, duas adotam a governança híbrida e sete utilizam o mercado como forma de governança das suas transações. A Figura 6 apresenta o esquema descritivo das estruturas de governança adotadas atualmente pelas AFs investigadas.

Figura 6 – Estruturas de governança atualmente adotadas pelas AFs



Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

Conforme já argumentado a partir do entendimento das próprias agroindústrias, o ambiente institucional formal acaba inviabilizando a produção de maior parte da matéria prima na propriedade, ou mesmo, inviabilizando o uso, pois muitas famílias até produzem alguns produtos, como por exemplo, ovos e leite, mas não os utilizam devido à falta de inspeção. Essa situação, por um lado, vai ao encontro de todas as preocupações e cuidados

com a saúde pública, mas por outro lado, de certa forma acaba “descaracterizando” um pouco o produto da agricultura familiar ou colonial, uma vez que seu processamento ocorre no meio rural, mas os ingredientes se originam fora dele. Alguns entrevistados comentaram que os clientes querem a massa fresca “amarelinha”, característica conferida pelo ovo caipira e perdida com o ovo de granja.

Além disso, no segundo capítulo dessa dissertação, comentou-se sobre a situação da agroindústria familiar enquanto atividade agrícola ou não agrícola, apresentando autores que são contrários ao fato de classificar as AFs como parte do novo rural brasileiro. Pois bem, diante dessas novas dinâmicas de processamento de alimentos no meio rural, evidenciando que na maior parte dos casos estudados a matéria prima é adquirida praticamente toda no mercado, pode-se afirmar que trata-se de um contexto de atividades não agrícolas, inserindo estas agroindústrias familiares nas novas ruralidades. Entretanto, há aqueles casos que produzem a maior parte da matéria prima na própria propriedade, estes casos têm mais elementos realmente vinculados à atividade agrícola e se apresentam como uma continuidade da atividade agrícola por meio do beneficiamento, agregando real valor aos produtos. De todo modo, o principal aprendizado que pode ser extraído desta situação é o fato de que a realidade da agricultura familiar e suas estratégias de reprodução social são diversas.

A estrutura de governança hierárquica parece ser a mais característica de uma agroindústria rural, permitindo uma maior agregação de valor aos produtos finais e um controle de qualidade mais rigoroso. A governança híbrida, encontrada em dois casos, favorece o controle de qualidade também, visto que parte da matéria prima é produzida internamente, e ainda se beneficia com a facilidade de comprar no mercado aquilo que não se consegue produzir na propriedade. Já as estruturas de governança de mercado favorecem as agroindústrias, no sentido de que elas não precisam se envolver em muitas etapas de produção, podendo trabalhar com uma estrutura mais enxuta e com certa flexibilidade de transitar por diferentes fornecedores conforme o preço ou qualidade variar, porém, ao mesmo tempo, essa estrutura deixa pouco espaço de manobra para as agroindústrias, uma vez que elas dependem dos fornecedores e precisam se adequar as suas regras. Entretanto, considerando o ambiente institucional, é difícil conceber outra forma de governança para essas sete agroindústrias. Assim, é necessário conhecer as características das transações e dos agentes, para então melhor argumentar e tecer análises mais embasadas.

6.2 As transações realizadas pelas agroindústrias familiares

Esta seção tem o objetivo de caracterizar as transações realizadas pelas agroindústrias familiares estudadas. Essa caracterização é apresentada com base nos atributos das transações apontados pela Economia dos Custos de Transação, quais sejam, a especificidade dos ativos, a incerteza e a frequência. Além disso, os agentes que efetuam essas trocas são caracterizados quanto à racionalidade limitada e o oportunismo. Ao final, é possível ter uma visão geral sobre tais características e sobre os custos de transação das AFs investigadas.

Conforme já descrito no Capítulo 3, existem custos para utilizar o mercado e para organizar as trocas entre as empresas. Esses custos podem ser maiores ou menores, dependendo das características das transações e dos agentes e também do ambiente institucional onde as transações são realizadas. Por isso, é importante caracterizá-las para explicar a existência de custos de transação e para designá-las as estruturas de governança de mais adequadas.

Antes de adentrar nos detalhes das transações, é importante conhecer quem são os principais clientes/consumidores dos produtos das agroindústrias. Nesse sentido, os principais clientes das AFs são os supermercados e lojas do município, os consumidores da feira do produtor rural de Frederico Westphalen/RS, os amigos e vizinhos e o PNAE/PAA. Na Tabela 14 constam os principais clientes com base em graus de importância.

Tabela 14 – Principais clientes/consumidores das AFs, com base em graus de importância

Clientes	Frequência	Percentual	Grau de importância
Supermercados e lojas do município	6	54,5	1º
Consumidores das feiras	4	36,4	1º
PAA/PNAE	1	9,1	1º
Total	11	100,0	
Consumidores das feiras	7	63,3	2º
Vizinhos e amigos	3	27,3	2º
Supermercados e lojas do município	1	9,1	2º
Total	11	100,0	

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

Já os canais de comercialização mais frequentes são os canais curtos, com destaque para a venda indireta por meio dos supermercados e lojas do município de Frederico Westphalen/RS, que contempla o principal canal de comercialização de seis agroindústrias, e

a venda direta realizada na feira do produtor rural do município, que abrange quatro agroindústrias, e aos programas institucionais (PAA/PNAE), que envolve uma agroindústria, e considerando-se, nesse caso, a escola como receptora final dos produtos. Com menor expressão, as agroindústrias ainda realizam vendas indiretas por meio de uma cooperativa de produtores da agricultura familiar e também vendas diretas por encomenda.

A seguir são apresentados os atributos das transações, com base em especificidade dos ativos, incerteza e frequência.

6.2.1 Características das transações

O grande diferencial da ECT é a especificidade dos ativos. Essa característica refere-se aos investimentos duráveis que são efetuados para atender as transações e que são difíceis de serem alocados em outras atividades sem haver perda de seu valor. Ou seja, a especificidade de um ativo é determinada pela atividade a qual ele é direcionado, se um ativo for específico, seu uso em outras atividades não é vantajoso, tornando-se oneroso. Além disso, quanto maior for a especificidade dos ativos, mais elevados tendem a ser os custos de transação e maior é a tendência da organização econômica adotar uma estrutura de governança hierárquica.

Nas agroindústrias familiares investigadas, os ativos são as máquinas e equipamentos utilizados para a produção dos alimentos. Dentre os principais ativos, destacam-se os seguintes: fornos, mesas, balanças, enroladeiras, cilindros elétricos, máquina de lavar alimentos, desidratador de frutas, despoldadeira de frutas, formas, tachos, depenadeira, funil de sangria, empacotadoras a vácuo, câmaras frias, freezers, fogões industriais, moedores/misturadores de carne, grampeadeiras, ensacadeiras/enchedores, centrífuga, desoperculador, desengaçadeira elétrica, tanque tubo a tubo, pasteurizador e engarrafadora.

Conforme os dados da Tabela 15, as famílias consideram alta a tecnologia desses ativos, sobretudo para o porte de suas agroindústrias, que é pequeno. Essa consideração da tecnologia adequada ao tamanho da unidade produtiva foi feita por todas as famílias, que avaliam que embora possam existir máquinas mais automatizadas, essas são para processadoras de grande porte e não seria vantajoso adquiri-las. Nas agroindústrias de frango e de sucos, por exemplo, as máquinas reduziram muito o número de funcionários. Na AF de sucos, duas pessoas sozinhas dão conta do trabalho, em virtude da tecnologia dos equipamentos. Já na AF de frango, a depenadeira realiza o trabalho de cerca de dez pessoas. São, desta forma, considerados específicos e tecnológicos esses ativos físicos.

Alguns desses equipamentos poderiam ser utilizados para outra finalidade, como as mesas, balanças, tachos, formas e fogões. Porém, são todos equipamentos projetados para a indústria, então possuem tamanho inadequado para usar na cozinha das famílias, por exemplo. De modo geral, os respondentes avaliam que os ativos não podem ser empregados para uma finalidade diferente daquela em que estão sendo utilizados atualmente, caracterizando-os, portanto, com alta especificidade. Embora sejam específicos, os fornecedores desses ativos são encontrados com facilidade, geralmente fora da região do Médio Alto Uruguai, como por exemplo, na Serra Gaúcha e no oeste catarinense. Em partes, essa facilidade de localizar fornecedores se deve à expansão dos meios de comunicação, sobretudo a internet, que possibilita rapidamente encontrar os fabricantes das máquinas e efetuar a compra.

A especificidade local para a produção apresenta nível médio-alto, com menor variação se comparada com a especificidade local para a comercialização. Alguns respondentes analisam que é indiferente o local onde a AF se situa, outros apontam que estar no meio rural, afastado de vizinhos, facilita a produção, devido aos ruídos e odores que o processamento dos alimentos pode gerar. Em sua maioria, as famílias avaliam que o fato de ser um município pequeno, possibilita que todos se conheçam, saibam onde a AF se localiza e que atualmente a comunicação (telefone e internet) é acessível no meio rural, bem como a possibilidade de ter veículo para transportar alimentos. Alguns afirmam que se fosse mais próximo da cidade, economizariam em combustível e manutenção dos automóveis, mas, por outro lado, alguns avaliam que podem estar relativamente distantes da cidade de Frederico Westphalen, mas estão próximos dos municípios vizinhos, como Ametista do Sul, Iraí e Taquaruçu do Sul.

Notou-se que a maioria das famílias se mostrou disposta a fazer alguma modificação em produtos e processos para atender algum cliente em específico, porém, mesmo com essa disposição, os respondentes apontavam que dependeria das quantidades que esse cliente iria comprar, que teriam que analisar se valeria a pena ou não realizar a mudança. Alguns até mencionaram que já fizeram, por exemplo, cortes diferentes nos frangos, geleias com diferentes sabores e embalagens de tamanhos diferentes. Assim, evidencia-se que a especificidade de capital humano é alta, pois percebem a necessidade de mudança.

Ainda com relação à especificidade de capital humano, para oito AFs as pessoas são especialistas na função que desempenham, tendo realizado cursos e se aperfeiçoado, enquanto para três AFs as pessoas não podem ser consideradas especialistas. Ainda, os respondentes consideram que seja difícil encontrar pessoas para trabalhar nas AFs, caso fossem contratar. Desta forma, considera-se que haja uma alta especificidade de capital humano nas

agroindústrias familiares investigadas nesta dissertação. Já com relação à especificidade de marca, todas as agroindústrias estudadas possuem uma marca, que geralmente é o sobrenome da família. Essa marca é reconhecida e valorizada pelos clientes, gerando, portanto, uma alta especificidade da marca.

Por fim, no que diz respeito à forma como os produtos são processados, as famílias foram questionadas se poderiam realizar o processamento dos alimentos de outra maneira ou não. As respostas foram taxativas e todos afirmaram que a forma como eles estão operando é a forma correta e que deve ser empregada. Deste modo, evidencia-se novamente a alta especificidade de ativos. Todas essas informações em relação à especificidade de ativos descrita nos parágrafos anteriores, está sintetizada na Tabela 15.

Tabela 15 – Especificidade dos ativos das AFs investigadas*

Especificidades	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
Alto nível de tecnologia dos ativos	1,55	0,820	1	3
Os ativos podem ser aplicados em outras atividades	2,18	1,601	1	5
Os fornecedores dos ativos são encontrados com facilidade	5,00	0,000	5	5
A localização facilita a produção	2,27	1,009	1	3
A localização facilita a comercialização	2,45	1,214	1	4
Faria modificação para atender cliente	4,09	0,944	3	5
Os consumidores reconhecem e valorizam a marca	1,09	0,302	1	2
É fácil encontrar pessoas para trabalhar	2,36	1,629	1	5
A forma como os produtos são processados poderia ser realizada de outra maneira	1,09	0,302	1	2

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

*Nota: Quanto mais próximo de 1(um) for a média, maior é a especificidade dos ativos.

Assim, diante do exposto, considera-se que, de modo geral, as agroindústrias familiares estudadas apresentam alta especificidade de ativos. Essa característica é de extrema importância para analisar as estruturas de governança e os custos de transação. Sabe-se que ativos específicos contribuem para o aumento dos custos de transação e são razões para salvaguardar contratos, reforçando o desejo de conhecer a reputação da outra parte e de ter relações duradouras.

Outra característica importante para a ECT é a frequência. Essa característica relaciona-se ao número de vezes que uma transação é repetida entre dois agentes. A

frequência está diretamente vinculada à confiança, visto que quanto mais repetições houver, maiores serão as possibilidades de construir laços entre as partes, prever situações futuras e haverá motivos para confiar na outra parte, de forma a não precisar acompanhar o cumprimento dos contratos com rigidez, reduzindo-se assim os custos de transação. Para fins de análise, a ECT classifica a frequência em uma vez, ocasional e recorrente.

Em virtude dos produtos que as agroindústrias familiares estudadas comercializam, por se tratar de alimentos com especificidade, esperava-se uma alta frequência de transações. Como pode ser visto na Tabela 16, essa expectativa foi confirmada, uma vez que a maior parte das agroindústrias realiza transações semanais. Nota-se que as transações realizadas com a feira, com a cooperativa, com os fornecedores de matérias primas e com os supermercados e lojas do município são, em sua maioria, semanais, ocasionando uma repetição periódica de transações. Pode-se observar também que há importante ocorrência de transações mensais, sobretudo com fornecedores. Nesse sentido, todas as AFs apontaram que a relação com os fornecedores é de longo prazo¹⁷, já ocorrendo há bastante tempo, o que corrobora para afirmar que se tratam de transações de frequência recorrente.

Tabela 16 – Frequência das transações realizadas pelas AFs investigadas

Agentes envolvidos	Semanal	Quinzenal	Mensal	Trimestral	Semestral	Anual	NA	NM	Total AFs
Fornecedor – matéria prima	7	-	2	-	-	1	1	-	11
Fornecedor – insumos	1	2	4	1	2	1	-	-	11
Clientes:									
Feira	10	-	-	1	-	-	-	-	11
Vizinhos/amigos	4	1	1	-	-	-	4	1	11
Supermercados e lojas	5	1	2	1	-	-	2	-	11
PAA/PNAE	2	-	2	1	-	-	6	-	11
Cooperativa	7	-	1	1	-	-	2	-	11
Total	36	4	12	5	2	2	15	1	

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

Nota: NA: Não se aplica. NM: Não monitora.

Como as transações com os clientes apresentaram, de modo geral, frequência recorrente, se torna interessante conhecer as razões que os agricultores atribuem para essa alta frequência de compra dos seus produtos por parte dos clientes. Nesse sentido, a principal razão apontada refere-se à qualidade dos alimentos que as AFs produzem; o segundo motivo

¹⁷ Há uma AF que existe há pouco mais de um ano, porém, desde o início de suas atividades realiza transações com o mesmo fornecedor, então, considerou-se essa relação como sendo de longo prazo.

considerado pelas famílias é a característica dos produtos, relacionada ao seu apelo colonial, natural e artesanal; e a terceira razão evidenciada diz respeito à tradição das famílias no ramo produtivo em que atuam. Esses três motivos estão intimamente relacionados entre si, pois a qualidade que os clientes valorizam pode ser justamente oriunda do processo de fabricação artesanal, sem ou com o mínimo de adição de conservantes e, nesse contexto, quanto maior o tempo de atuação da família na mesma atividade, maior é o seu ganho em experiência e aprimoramento do processamento dos alimentos, que reflete em ganhos de qualidade. Desta forma, mesmo havendo no município a oferta de bens substitutos próximos (marcas regionais e nacionais), as transações das agroindústrias familiares são bem sucedidas.

Para os autores da ECT, a incerteza está sempre presente nas transações, seja em menor ou em maior grau. A ECT prega também que quanto maior for a frequência das transações, menor será a incerteza. Nas agroindústrias familiares estudadas, foi verificada a incerteza com relação aos funcionários, fornecedores e na comercialização, de modo que essa afirmação teórica se confirmou: a incerteza é baixa. No que diz respeito aos funcionários, tendo em vista que a maioria das agroindústrias não contrata pessoal e trabalha com mão de obra familiar, a incerteza é muito baixa e se aplicou apenas a questões de saúde, uma vez que ninguém está livre de ficar doente e não poder trabalhar alguns dias na AF. Já nas transações com fornecedores e na comercialização, a média da escala *likert* deu o mesmo valor (2,55), porém, com maior desvio padrão no caso dos fornecedores, indicando maior variação e a presença de maior incerteza. Esses dados constam na Tabela 17.

Tabela 17 – Incerteza nas transações realizadas pelas AFs estudadas*

Incerteza	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
Transações com fornecedores	2,55	1,293	1	4
Comercialização	2,55	0,934	1	4

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

*Nota: Quanto mais perto de 1 (um) for a média, menor a incerteza.

Com relação aos fornecedores, os principais motivos que geram a incerteza referem-se a qualidade do produto entregue, atraso nas entregas, quantidade entregue e condições sanitárias. Os respondentes apontam que algumas vezes a mercadoria é entregue com qualidade inferior àquela prometida, em quantidade maior ou menor que a solicitada, com demoras na entrega e, no caso das matérias primas, algumas vezes os alimentos são entregues muito sujos, maduros ou danificados e precisam ser descartados, incorrendo em perdas para as AFs. Já no que se refere à comercialização, as incertezas identificadas relacionam-se com as

políticas públicas, pois há um receio que acabem ou que novos projetos não sejam aprovados; com o pagamento dos produtos vendidos, tendo em vista que há certa inadimplência presente; com os concorrentes, uma vez que existem outras AFs do mesmo ramo no município e região, tanto formais quanto informais; e, por fim, há incertezas também com relação a capacidade produtiva para atender a demanda, pois os respondentes relatam que por vezes faltam produtos para comercializar.

Embora haja essas incertezas, elas são pouco expressivas e nota-se que são mais preocupantes no caso dos fornecedores, pois muitas AFs dependem muito do trabalho deles para desempenhar a sua atividade de forma satisfatória. Nesse sentido, verificou-se que são poucas as medidas tomadas pelas famílias no intuito de reduzir as incertezas e que estas, quando existem, vão ao encontro do diálogo para resolver os problemas e, quando este não tem êxito, parte-se para a troca ou diversificação de fornecedores. No âmbito da comercialização, procura-se cobrar os devedores amigavelmente, fazer o melhor que pode para estar a frente dos concorrentes e manter seu espaço no mercado, e aumentar a produção para atender a demanda. Identifica-se que, especificamente com relação às políticas públicas de comercialização, nenhuma medida é tomada e isso pode representar uma grande incerteza, sobretudo para aquela AF que tem no PNAE e no PAA o seu principal cliente.

Desta forma, pode-se constatar que as agroindústrias familiares investigadas realizam transações que apresentam como características alta especificidade de ativos, transações recorrentes e baixa incerteza. A identificação destas características é importante para comparar com as estruturas de governança atualmente adotadas pelas agroindústrias e analisar se são as mais indicadas em termos de eficiência e minimização de custos de transação. No entanto, para uma análise completa, as próximas seções são igualmente fundamentais, caracterizando os agentes que realizam as transações e verificando quais os mecanismos de coordenação adotados.

6.2.2 Características dos agentes

A ECT considera, em sua abordagem, as características comportamentais dos agentes envolvidos nas transações. Essas características incluem a racionalidade limitada e o oportunismo. A racionalidade limitada sugere que mesmo possuindo todas as informações, o indivíduo pode não tomar a melhor decisão, pois há um limite na sua capacidade racional. Isso resulta em contratos incompletos, custos de planejamento, adaptação e monitoramento de contratos. Já o oportunismo está vinculado à assimetria de informações, ou seja, quando as

informações são transmitidas de forma incompleta, com o objetivo de enganar, trapacear ou confundir a outra parte envolvida na transação. Deste modo, a presença de oportunismo exige que as transações sejam monitoradas do início ao fim.

A tarefa de mensurar a racionalidade limitada de alguém não é simples, então, nesta dissertação buscou-se verificar onde os respondentes buscam informações, com base no que tomam decisões, se realizaram cursos ou não, e em duas supostas situações-problema que buscaram identificar se o respondente age com base na razão ou na emoção. Com relação à busca de informações, o local mais utilizado pelos respondentes é a internet, seguido do rádio que aparece como segunda fonte de informações mais importante. Na internet é possível acessar uma infinidade de informações, já no rádio as informações são mais locais e muitas vezes até direcionadas para os agricultores, tendo em vista que, geralmente, as secretarias de agricultura, sindicatos rurais e cooperativas têm programas de rádio para informarem os agricultores acerca de suas ações, preços dos produtos agrícolas, previsão do tempo e demais notícias que dizem respeito à agricultura.

Por se tratarem de agroindústrias familiares, a família tem um papel central em todo o processo, desde a produção até a gestão do empreendimento. Desta forma, o fator mais importante para a tomada de decisões é a opinião dos familiares diretamente envolvidos na AF. Além deste fator, foi evidenciado que o segundo aspecto mais importante considerado pelas famílias no momento de tomar uma decisão é a análise de riscos e incertezas, procurando identificar se determinada decisão trará os resultados esperados e não os colocará em situação de dificuldade. Com relação a cursos de capacitação e aprimoramento, algum membro de todas as agroindústrias estudadas os realizaram, sendo que a maioria deles (oito AFs) acumula mais de três cursos em seu histórico. Dentre os principais assuntos abordados nestes cursos estão as Boas Práticas de Fabricação (BPFs), processamento de alimentos, receitas, gestão, comercialização e atendimento ao cliente. Todas as famílias avaliam que essas capacitações são proveitosas, sobretudo a de BPFs, demonstrando que os conhecimentos e técnicas aprendidas são aplicados no cotidiano da AF.

Ainda no intuito de captar a racionalidade limitada dos respondentes, foram elaborados dois casos, que apresentavam situações-problema e apontavam para respostas mais racionais ou mais emocionais. Na primeira situação, que propunha um novo método de produção e questionava se os respondentes o adotariam ou não, oito respostas foram positivas, ou seja, adotariam o novo método e revelam racionalidade menos limitada; já três respondentes não adotariam, apontando que aprenderam produzir desta forma e não iriam mudar por questões de tradição da família, revelando ser mais emocionais, ou seja, possuindo

racionalidade mais limitada. Na segunda suposta situação problema, que colocava os respondentes frente a uma situação embaraçosa com um cliente, todas as respostas foram no sentido de se desculpar com o cliente, afirmar que esse erro não irá se repetir e corrigir a falha imediatamente, evidenciando assim, racionalidade menos limitada.

Desta forma, em síntese, as fontes onde os agricultores buscam informações são confiáveis; embora o primeiro fator considerado na tomada de decisões seja a opinião da família, o segundo fator é a análise de riscos e incertezas, que denota maior racionalidade; todas as famílias buscam aperfeiçoamento constante por meio de cursos; e as reações as duas supostas situações-problema revelaram que os respondentes são mais racionais do que emocionais. Assim, pelo exposto, pode-se afirmar que os respondentes não possuem grandes limitações em sua racionalidade, ou seja, a tendência verificada nos casos estudados é que a racionalidade, embora limitada, seja alta.

A presença de oportunismo foi avaliada nas transações e nas relações que as AFs mantêm com fornecedores, com clientes/consumidores, com as pessoas que trabalham na AF e com as outras agroindústrias do município. Conforme expressa a Tabela 18, a presença de oportunismo é praticamente irrisória. No caso dos fornecedores, algumas poucas AFs tiveram problemas com relação ao envio de mercadoria de qualidade inferior à solicitada, em quantidade maior ou menor que a requerida, com a data de vencimento próxima ou ainda com a entrega de alimentos muito danificados, impossíveis de serem utilizados na produção. Com relação aos clientes e consumidores, a maioria das AFs investigadas não relatou oportunismo e aquelas que identificam, afirmam serem raras e estarem relacionados à tentativa de tirar proveito das situações e à quebra de acordos, no sentido de encomendar uma quantidade e na hora comprar menos do que havia combinado.

Nas relações internas entre funcionários e familiares não foi identificado oportunismo. Isso já era esperado em virtude das características das AFs. Na relação com as outras agroindústrias é onde a média e o desvio padrão foram mais altos. Alguns entrevistados apontam que se determinada AF está obtendo sucesso com certo produto, as outras AFs imediatamente começam a produzi-lo também; no quesito preço dos produtos, especialmente entre aquelas AFs que atuam no mesmo ramo, há muita disputa, no sentido de uma AF reduzir o preço do seu produto, pois conhece o preço cobrado pelas AFs concorrentes; houve relatos também de pouca troca de informações, sobretudo quando não é uma informação coletiva. Nota-se que esse último aspecto, de oportunismo entre as AFs, é mais comum entre as AFs de panificados, por existirem várias agroindústrias nesse setor.

Tabela 18 – Presença de oportunismo nas transações realizadas pelas AFs estudadas*

Oportunismo	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
Relação com fornecedores	2,09	1,300	1	4
Relação com clientes/consumidores	1,82	0,874	1	3
Relações internas da AF	1,00	0,000	1	1
Relações com outras AFs	2,18	1,471	1	5

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

*Nota: Quanto mais perto de 1 (um) for a média, menor o oportunismo.

Os respondentes foram questionados ainda se compartilham informações com as demais agroindústrias, para compreender se eles são oportunistas ou não. Dentre as onze AFs estudadas, sete compartilham informações, inclusive ajudam a elaborar projetos, e trocando receitas, já outras quatro afirmam não compartilharem informações. Deste modo, ainda que possa existir certo oportunismo nesses casos em que não há compartilhamento de informação, ele é pequeno e representa a minoria dos casos investigados. Com relação à forma como as ações oportunistas são resolvidas, verificou-se que, havendo conflitos, as famílias procuram resolvê-los de forma amigável, com base em diálogo e/ou troca de fornecedor, ou ainda, não tomam atitude alguma com relação aos outros, mas procuram melhorar a cada dia o seu trabalho e a qualidade dos alimentos que produzem, no intuito de fidelizar os clientes e seguir no seu trabalho com capricho.

Desta forma, os agentes envolvidos nas transações realizadas pelas AFs caracterizam-se com alta racionalidade e com baixo oportunismo. Isto é, mesmo a racionalidade sendo considerada limitada pela ECT, no caso das AFs investigadas, foram identificados indivíduos com limites menores de racionalidade. Já o oportunismo existente é considerado muito baixo, pois houve poucos relatos de ações de autointeresse, de informações distorcidas ou de trapaçes. Supõe-se que os mecanismos de coordenação adotados pelas AFs ajudarão a explicar essas características, tanto dos agentes quanto das transações. Será sobre isso que a próxima seção irá tratar.

6.2.3 Os mecanismos de coordenação adotados

Os mecanismos de coordenação estão vinculados às ferramentas que as agroindústrias familiares utilizam para organizar suas transações, evitando conflitos entre as partes e diminuindo custos de transação ao utilizar mecanismos adequados para regular as trocas. Para a ECT, o principal mecanismo de coordenação é o contrato. Ainda segundo a teoria, o

contrato tem a função de reger as transações, orientando sua execução do início ao fim. Esses contratos podem ser formais, redigidos e registrados, ou informais, verbais e baseados na palavra das partes.

No caso das agroindústrias familiares estudadas, os contratos são, em sua grande maioria, informais. Apenas há formalidade contratual nas vendas para o mercado institucional (PNAE/PAA), nas demais negociações, que vão desde supermercados e lojas, até feiras e encomendas, as relações se baseiam em acordos informais, verbais, com base na confiança e na reputação construída entre as partes. Em alguma medida, uma das razões que explica o êxito nas transações mesmo com essa informalidade contratual, deve-se ao tamanho do mercado, haja vista que a proximidade e a familiaridade entre as partes facilitam a criação e manutenção desse tipo de relação contratual.

Nesse sentido, considerando os dados fornecidos pelas AFs e no intuito de classificar os contratos informais em clássicos, neoclássicos e relacionais, a interpretação que se tem é de que quatro AFs mantêm relações contratuais clássicas, onde a identidade do comprador não importa e a relação é baseada no sistema de preços, e as outras sete AFs têm um perfil de contrato relacional, sendo que quatro destas tendem a uma contratação neoclássica. A justificativa para o perfil contratual relacional da maioria das AFs encontra-se na repetição de transações entre as partes, mas sem rigidez de frequência e volume, ou seja, existem acordos informais entre a AF e o comprador, mas sem definição *ex ante* de quantidade, tampouco de frequência, pois estes aspectos são determinados no momento da transação conforme a necessidade do comprador naquela data, denotando a flexibilidade característica dos contratos relacionais. Nos casos das AFs que apresentam perfil relacional, mas tendem a contratação neoclássica, o único elemento que leva a essa tendência é que o preço sempre se baseia na negociação anterior.

É interessante notar que todas as AFs desejam manter uma relação de trocas contínuas, com repetição, mesmo aquelas que têm perfil clássico e onde essa característica não é esperada, segundo a teoria. Esse desejo evidencia-se na alta frequência das transações, exposta na seção 6.2.1. Outro detalhe interessante é que mesmo havendo outras organizações próximas, com produtos muito semelhantes, essas quatro AFs onde os contratos são clássicos estão sendo eficientes e obtendo sucesso em suas transações. Talvez tal fato também possa ser explicado, em alguma medida, pelo tamanho do mercado.

Por outro lado, o contrato relacional procura manter uma relação negociável e continuada, adaptável conforme as mudanças no ambiente institucional e no mercado como um todo. Desta forma, no caso da maioria das AFs investigadas é isso que ocorre. O exemplo

empírico irá esclarecer essa relação contratual relacional: a AF tem um contrato informal com o supermercado, ambas as partes, AF e supermercado, sabem que tem um compromisso entre si, este acordo/compromisso presume que a AF deve vender seus produtos para o supermercado e este deve comprar os produtos da AF, contudo, neste contrato informal não está combinado quantidades a serem compradas/vendidas, nem datas de compra/entregas, então, frequentemente, o agricultor dirige-se ao supermercado para verificar se este precisa do seu produto, qual a quantidade que necessita, etc., desta maneira, é nesse momento da transação que os demais “itens” do contrato são negociados.

Essa forma de transacionar, *a priori*, parece gerar muita incerteza, porém, não foi isso que evidenciou-se na seção 6.2.1. Assim, por todo o exposto anteriormente nessa dissertação, compreende-se que existe um crescente comprometimento entre as partes que transacionam, vinculado a instituições (regras) informais que garantem a manutenção dos acordos com base na reputação, nos princípios éticos e na confiança. Desta forma, sugere-se que o contrato relacional seja o mecanismo de coordenação predominante dentre as agroindústrias familiares estudadas, seguido do contrato clássico.

A confiança é um elemento que chama a atenção pela sua forte presença nas transações realizadas pelas AFs investigadas. Quando questionadas sobre em que características as relações das AFs se baseiam, oito agroindústrias apontaram a confiança como o elemento fundamental, seguido de outras duas AFs que destacaram as garantias e outra que acredita que o tempo de relacionamento seja a variável que baseia as suas relações. Já quando questionadas sobre o nível de confiança que tem nos fornecedores, a média resultou em 4,45, onde 5 é o nível mais alto de confiança, e com relação aos clientes, a média foi de 4,63, revelando que o nível de confiança nos fornecedores e nos clientes/consumidores é realmente elevado.

Nesse sentido, pode-se considerar que, nesses casos estudados, a confiança atue como um mecanismo de coordenação. Gonçalves e Silva (2015) sugerem que a confiança é um mecanismo de coordenação, pois, uma vez que a coordenação requer a administração da relação entre duas partes, a confiança apresenta efetividade nessa administração, incentivando comportamentos positivos e proporcionando certo controle. Por todas as características de transações e de comportamento dos agentes evidenciadas nesse estudo, isto é, de que há pouca incerteza, frequência recorrente de transações e baixo oportunismo em um contexto de ativos específicos e produtos (alimentos) igualmente específicos, onde as trocas são regidas por acordos informais e de compromisso, acredita-se que a confiança seja um mecanismo essencial em todas as relações que as AFs mantêm e pode ser, em grande medida, a

responsável pelo sucesso das AFs investigadas. A seção a seguir procura analisar com mais detalhe essas questões e identificar qual seria a mais adequada estrutura de governança em termos de minimização de custos de transação.

6.3 A Análise Estrutural Discreta Comparada - AEDC

O intuito da AEDC é confrontar a realidade empírica encontrada na pesquisa com as afirmações da abordagem teórica e, deste modo, verificar se a estrutura de governança adotada pelas agroindústrias familiares é a estrutura que propicia maior eficiência e redução de custos de transação. Para isso, devem ser consideradas todas as características das transações, os pressupostos comportamentais, o ambiente institucional e os mecanismos de coordenação, sempre comparando empírico e teórico.

As agroindústrias familiares estudadas apresentam, conforme descrito anteriormente, dinâmicas de estruturas de governança predominantemente de mercado (sete casos), embora existam duas AFs com estruturas híbridas e duas hierarquizadas, com alta especificidade de ativos, baixo nível de incerteza, frequência recorrente, pouco oportunismo e alta racionalidade, onde as transações são reguladas por relações informais baseadas na confiança entre as partes e em contratos clássicos e relacionais (maioria), e estão sob um ambiente institucional com leis e normas estabelecidas para grandes plantas industriais e pouco adaptáveis a realidade das agroindústrias familiares e de pequeno porte.

Dito isso, procurar-se-á analisar cada um dos elementos que compõem a AEDC (Figura 03, Capítulo 3), para chegar à estrutura de governança que poderia ser a mais adequada. Assim, o primeiro aspecto a ser resgatado refere-se ao tipo de contrato realizado pelas AFs. Como visto, os contratos são informais e em sua maioria, relacionais, baseados em um crescente comprometimento entre as partes e em laços de confiança. Williamson (2012, p. 26) propõe uma tabela (Tabela 19) com quatro condições para serem comparadas e o modelo de contrato que está vinculado a cada uma delas. Nesse sentido, ao analisar a Tabela 19, comparando com as características evidenciadas empiricamente nessa pesquisa, o processo de contratação implícito no qual as AFs estudadas se enquadram é o da promessa, uma vez que há presença de racionalidade e de especificidade dos ativos e ausência de oportunismo.

Nesse sentido, constata-se que a teoria é coerente com o encontrado empiricamente, uma vez que as AFs se utilizam de um contrato informal baseado na palavra das partes, que nada mais é do que uma promessa. Segundo Williamson (2012), esse tipo de contrato é executado de forma eficiente até a sua conclusão, pois não havendo oportunismo, as

promessas são autoexecutadas. Dessa forma, embora possa haver certas lacunas no contrato, em virtude da racionalidade limitada, elas não apresentam riscos, pois a palavra do agente é boa e garante a execução da transação sem maiores conflitos.

Tabela 19 – Atributos do processo de contratação

Hipótese Comportamental			
Racionalidade	Especificidade dos		Processo de
limitada	Oportunismo	ativos	contratação implícito
0	+	+	Planejamento
+	0	+	Promessa
+	+	0	Competição
+	+	+	Governança

Fonte: Williamson (2012, p. 26)

Nota: “+” indica presença do atributo, e “0” indica ausência do atributo.

Ainda tratando de aspectos contratuais, a teoria aponta que no caso de contratos relacionais, a estrutura de governança mais frequente deve ser a hierárquica e/ou a híbrida e, se tratando de contratos clássicos, a forma de governança mais frequente deve ser a via mercado. Empiricamente, foram encontrados contratos relacionais e clássicos, com predomínio de uma estrutura de governança de mercado. Do total de quatro AFs que apresentam contratos clássicos, três já tem adotado estruturas de mercado, estando, portanto, de acordo com a teoria, já uma possui estrutura híbrida. As demais AFs tem perfil relacional, sendo que três estão de acordo com a teoria (adotam governança hierárquica e/ou híbrida). Resumindo, de acordo com a ECT, das onze AFs investigadas, seis estariam adotando estruturas de governança adequadas/eficiente, considerando-se somente o atributo “contrato”. As outras cinco AFs estariam, *a priori*, adotando formas de governança menos eficientes.

A especificidade dos ativos é considerada pela ECT como a característica mais importante para a definição da estrutura de governança, pois havendo presença de ativo específico, a tendência é que sejam feitos contratos e a necessidade de monitorá-los é maior. De acordo com a teoria, quando os ativos apresentam alta especificidade é indicada a forma de governança hierárquica, uma vez que a organização interna das transações possibilitará maior controle. Na pesquisa empírica, as agroindústrias familiares revelaram alta especificidade, com predominância da governança de mercado. Nessa análise, baseada somente na especificidade de ativos, apenas as duas AFs que já adotam estruturas hierárquicas estariam em conformidade com a teoria.

Já em uma análise de frequência, a ECT aponta que quando as transações são de discretas a recorrentes, a estrutura de governança mais indicada é a hierárquica e/ou híbrida. Na pesquisa empírica com as agroindústrias familiares evidenciou-se que a frequência das transações é recorrente, porém, com formas de governanças predominantemente de mercado. Deste modo, igual à análise anterior, ao verificar o atributo frequência, com exceção das duas AFs hierárquicas e das duas AFs híbridas, as demais podem não estar utilizando a forma mais adequada de governança.

Da mesma forma, é possível analisar a incerteza e assim verificar qual deveria ser a estrutura de governança frente a essas características. A ECT argumenta que quando a incerteza é baixa, o mais adequado é adotar uma governança híbrida e/ou de mercado, em virtude de que há pouca incerteza, não havendo necessidade, *a priori*, de estabelecer uma estrutura mais verticalizada. As agroindústrias familiares estudadas apresentam essas características, com a governança de mercado sendo a principal. Com base nessa avaliação, dentre as onze AFs investigadas, apenas duas tem perfil hierárquico e não estariam sendo eficientes em termos de adequação da estrutura às características. A Tabela 20 apresenta uma síntese dessa exposição que compara os pressupostos da ECT com as características evidenciadas no estudo das agroindústrias familiares.

Tabela 20 – Comparação entre a teoria e as evidências empíricas – agroindústrias familiares pesquisadas

Característica	Forma de governança ideal	Forma de governança encontrada (evidência empírica)
Sobre os contratos - Contratos relacionais	Governança híbrida e/ou hierárquica	Governança de mercado
Sobre especificidade - Alta especificidade	Governança hierárquica	Governança de mercado
Sobre frequência - Frequência de discreta a recorrente	Governança híbrida e/ou hierárquica	Governança de mercado
Sobre incerteza - Baixa incerteza	Governança híbrida e/ou de mercado	Governança de mercado

Fonte: Elaborado pela autora com base na ECT e nos dados da pesquisa de campo (2017).

Diante do exposto, entende-se que a estrutura de governança mais adequada às características das transações, sobretudo a especificidade de ativos, é a governança hierárquica. Essa forma de governança é a estrutura mais frequentemente adotada por duas

das agroindústrias familiares investigadas, das quais uma é produtora de mel e a outra de geleias, conservas e doces. Segundo essa constatação teórica, as demais AFs estão utilizando uma forma governança inadequada (sete AFs adotam governança de mercado e duas governança híbrida) e que acarreta em menor eficiência.

Desta forma, se pode elaborar duas conclusões: a primeira delas refere-se ao fato de que, frente às características das agroindústrias, a decisão pela governança de mercado pode não ser a mais adequada, uma vez que há a presença de ativos específicos que não podem, em sua maioria, ser empregados em outras atividades sem perdas de valor, além dos produtos que também apresentam especificidade. Sob essa perspectiva, os custos de transação tendem a reduzir ao adotar uma estrutura unificada, em compensação, a demanda por controle e gestão aumenta, tendo em vista que tudo é realizado internamente. Pensando em agroindústrias familiares, esse tipo de estrutura parece proporcionar maior agregação de valor por meio do processamento de matérias primas produzidas nas próprias propriedades rurais, em que os alimentos teriam características da agricultura familiar do início ao fim da cadeia produtiva (produção, processamento, comercialização). Mas, se é assim, por que a maioria das AFs estudadas não adota esse tipo de estrutura? E mais, por que mesmo não adotando, têm demonstrado sucesso em suas transações?

A resposta que parece mais provável à primeira pergunta está na própria análise da AEDC: o ambiente institucional. Conforme apresentado no Capítulo 2, as legislações que as agroindústrias familiares precisam atender para poderem processar e comercializar seus produtos legalmente tornam praticamente impossível, ou inviável, que uma agroindústria familiar, de pequeno porte, com pouca força de trabalho, localizada num município com características de relevo acidentados, possa produzir toda a matéria prima necessária para o processamento, sobretudo se for de origem animal. Esse tipo de governança, para o caso das agroindústrias de embutidos, por exemplo, demandaria uma estrutura muito grande, com pocilgas, frigorífico, mão de obra qualificada, bem como a produção da alimentação destinada aos suínos e dos condimentos e insumos necessários para o processamento dos embutidos, então, para uma família pequena, que não possui o intuito de produzir em escala, é uma estrutura física e institucional inviável, além de que acabaria aumentando muito sua estrutura e poderia perder a própria característica familiar da agroindústria.

Ainda nesse contexto, mesmo que uma família produtora de embutidos desejasse internalizar toda a produção, as demandas legais, principalmente sanitárias, que já são difíceis de atender tendo uma pequena estrutura, seriam muito maiores e mais complexas de serem alcançadas. Dito de outra forma, em termos de legislação, seria uma organização econômica

(agroindústria) com várias outras organizações menores dentro, cada uma obedecendo a um tipo de lei/norma específica. Já no caso dos produtos de origem vegetal o processo é mais simples, exceto se for panificados, pois utilizam produtos de origem animal (leite, ovos, banha, manteiga, queijo, ricota, etc.). Nesse sentido, quando as AFs foram questionados se as legislações estão facilitando suas atividades, a resposta da maioria foi não, ficando a média da escala *likert* em 2,18, sendo que quanto mais perto de 1, mais as legislações estão dificultando, e desvio padrão de 1,66. Assim, evidencia-se que, mesmo na condição atual, legalizadas e organizadas, as famílias avaliam que o ambiente institucional formal não facilita as atividades de sua agroindústria familiar.

O ambiente institucional ainda compreende a tradição e a cultura. Nesse contexto, dez das onze agroindústrias familiares investigadas avaliam que seus produtos estão perfeitamente adequados as tradições e a cultura local/regional. A família respondente que avaliou de forma negativa, justifica que ainda não é costume/tradição/cultura das pessoas do município e região comprarem suco para consumir, embora já se tenha avançado nessa questão com a divulgação dos benefícios que o suco integral e pasteurizado traz à saúde. Além disso, a maioria das famílias coloca seu sobrenome como nome/marca de suas agroindústrias familiares, o que é característico da região e tradição no próprio setor, sendo bem aceito pela sociedade.

A resposta para a segunda pergunta vem ao encontro da segunda conclusão elaborada: mesmo podendo não ser a estrutura mais apropriada, as transações têm se mostrado eficientes. A partir do momento em que a maioria das agroindústrias familiares estudadas adota uma estrutura de governança de mercado e consegue manter frequência recorrente de transações, pouco oportunismo, baixa incerteza e racionalidade pouco limitada, mesmo havendo alta especificidade de ativos, pode-se afirmar, sem dúvidas, de que essas agroindústrias familiares estão sendo eficientes na realização das suas transações com clientes/consumidores e fornecedores. Uma das prováveis razões que contribui, em grande medida, para essa eficiência são os mecanismos de coordenação adotados. Os contratos relacionais permitem a flexibilidade e adaptabilidade que o mercado exige nos tempos atuais e, ainda, contribui para a criação e fortalecimento da reputação e da confiança, que é o outro mecanismo adotado. A confiança rege os acordos informais realizados pelas AFs pesquisadas e tem apresentado resultados positivos (pouco oportunismo, baixa incerteza, alta frequência).

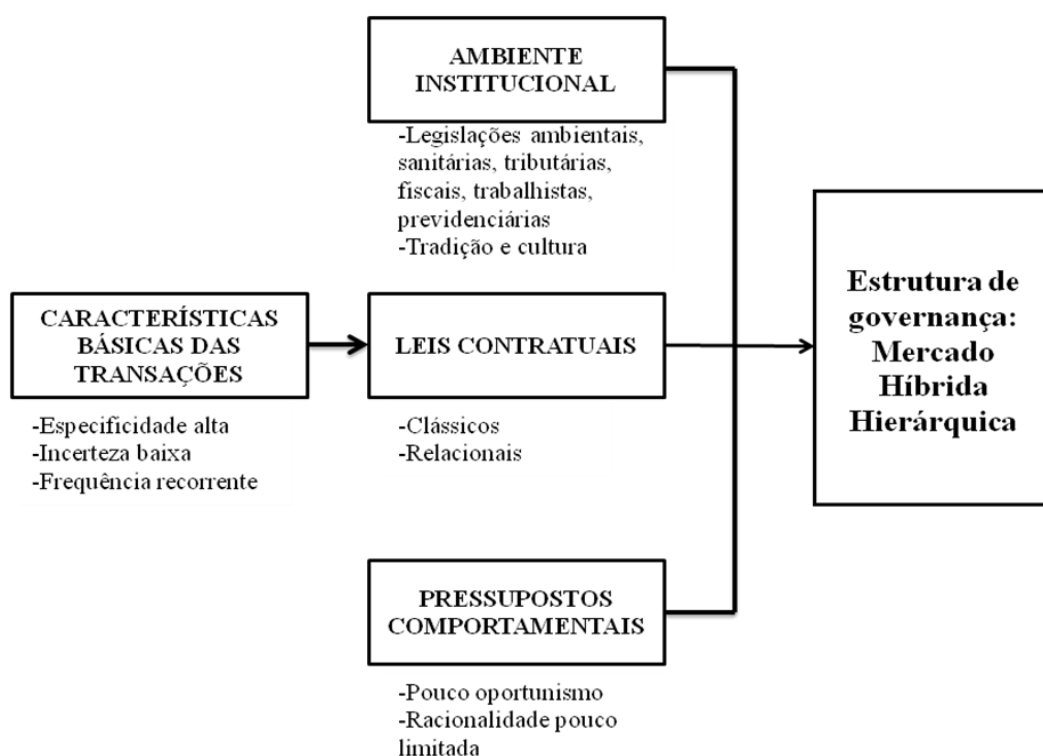
Outra provável razão para essa eficiência é o tamanho do mercado em que atuam as agroindústrias familiares estudadas. Essa razão considera o fato de que todas as AFs centralizam suas transações em Frederico Westphalen, mesmo aquelas de origem vegetal que podem comercializar em outros municípios, têm em Frederico Westphalen seu principal

mercado consumidor. Essa característica apresenta vantagens, pois, tendo em vista que trata-se de um município pequeno, praticamente todas as pessoas se conhecem e isso facilita o estreitamento de vínculos de amizade e laços de confiança, além da criação de reputação em torno da marca e das famílias que processam os alimentos. No caso dos fornecedores, embora alguns ultrapassem os limites do município, a maioria compra suas matérias primas e insumos de empresas próximas, o que mantém pequena a dimensão do mercado.

Essa característica do mercado faz com que, mesmo havendo bens substitutos próximos, de marcas regionais e nacionais, os produtos das agroindústrias familiares obtenham sucesso. Poderia arriscar-se afirmar que há um enraizamento das relações sociais, pois as transações estão enraizadas em relações sociais que privilegiam a confiança, a reciprocidade, a reputação e a proximidade, que por sua vez conferem a pouca incerteza, o baixo grau de oportunismo e a recorrência de transações.

Assim, diante de todo o exposto no presente capítulo, julga-se que, em termos de eficiência, as estruturas de governança atualmente adotadas pelas agroindústrias familiares estão adequadas e são minimizadoras de custos de transação, considerando as características das transações e dos agentes, as relações contratuais e o ambiente institucional. Uma síntese dessa exposição é apresentada na Figura 7.

Figura 7 – Resultados empíricos da Análise Estrutural Discreta Comparada



Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados da pesquisa de campo (2017).

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo principal analisar as estruturas de governança e os mecanismos de coordenação adotados pelas agroindústrias familiares do Corede Médio Alto Uruguai e seus alinhamentos com os pressupostos teóricos. Para tanto, procurou compreender a trajetória e as dinâmicas de funcionamento das agroindústrias estudadas, identificar quais formas de governança adotam, caracterizar as transações e os agentes, bem como verificar quais mecanismos de coordenação utilizam para auxiliar suas trocas. Por fim, foi possível comparar a realidade encontrada com as recomendações teóricas da Economia dos Custos de Transação.

Após realizar o estudo do referencial teórico e a pesquisa de campo com onze agroindústrias familiares do Corede, foi possível identificar que as AFs surgiram, em sua maioria, como uma alternativa de renda e de produção para a pequena propriedade e pelo desejo de ter seu próprio negócio. De modo geral, as AFs investigadas são jovens, situam-se em pequenas propriedades, produzem alimentos de origem animal, vegetal e bebidas, sendo a maioria de origem vegetal com destaque para os panificados. A mão de obra familiar está presente em todas as agroindústrias e a contratada em apenas dois casos. Essas famílias se ocupam nas atividades das AFs, em média, 6,7 horas diárias, envolvendo diretamente um total de 37 pessoas, sendo a maioria mulheres.

Além da atividade de processamento de alimentos, há outras atividades desempenhadas na propriedade familiar, destacando-se a predominância do cultivo de grãos, produção de leite e plantação de hortifrutigranjeiros, embora apareçam também casos de plantio de fumo e criação de suínos, peixes e gado de corte. Essas atividades agropecuárias, somadas a agroindustrialização e, em alguns casos, a aposentadoria e ao trabalho externo a propriedade, geram a renda total das famílias estudadas. Nesta renda total, destaca-se que a agroindústria familiar participa de forma expressiva, demonstrando a importância econômica que a agroindústria familiar representa diretamente para as famílias, além do movimento que gera na economia do local onde estão inseridas. Evidenciou-se também, por meio dos depoimentos, as melhorias que as agroindústrias trouxeram na qualidade de vida e no bem estar das famílias, sobressaindo-se as melhorias econômicas e sociais. Com relação às perspectivas futuras, as famílias revelam que os fatores que condicionam sua continuidade na atividade de agroindústria são a sucessão familiar e a expansão da AF.

Por se tratarem de agroindústrias familiares, esperava-se, *a priori*, que as famílias produzissem a maior parte da matéria prima necessária ao processamento dos alimentos.

Porém, para surpresa da pesquisadora, constataram-se dinâmicas diferentes do esperado com relação à matéria prima. A maior parte das AFs, totalizando sete casos, produz entre 0 e 20% da matéria prima na propriedade, o que leva a uma estrutura de governança de mercado. Outras duas AFs produzem 50,5 e 60% da matéria prima, adotando, deste modo, uma forma de governança híbrida. E, com a produção de 80 e 100% da matéria prima, foram encontrados dois casos, que caracterizam a governança hierárquica.

Considerando que a agregação de valor é uma das características mais elementares da agroindustrialização familiar, tal fato chama a atenção, pois a maioria das AFs investigadas encontra-se em uma situação em que agrega pouco valor. Além disso, espera-se que os alimentos produzidos e comercializados por uma AF tenham, sobretudo, traços e gostos coloniais, o que acaba não se verificando, uma vez que a matéria prima é adquirida externamente na maioria dos casos e apenas o processamento ocorre no meio rural. Contudo, é preciso esclarecer que em grande parte das AFs investigadas, esse tipo de dinâmica não ocorre porque a família não produz ou não quer produzir a matéria prima na propriedade, mas sim devido ao ambiente institucional formal que impõe normas rígidas, estabelecendo que todos os alimentos utilizados no processamento dos produtos devam estar devidamente inspecionados. Desta forma, torna-se inviável que uma agroindústria familiar, de pequeno porte, possa internalizar toda a produção de matéria prima, sobretudo no caso dos produtos de origem animal ou que levam produtos de origem animal, como ocorre, por exemplo, nas AFS de panificados.

Assim, por conhecer as desvantagens que a ECT aponta à governança de mercado, em termos de poucas margens de manobra, relações descontínuas e níveis elevados de incerteza, esperava-se que as AFs tivessem essas características e manifestassem insucesso na realização de transações. Mas, as agroindústrias familiares estudadas apresentaram alta especificidade de ativos, frequência recorrente de transações, baixos níveis de incerteza, presença de pouco oportunismo e racionalidade pouco limitada, mesmo que, em sua maioria, operem sob uma estrutura de mercado. Desta forma, o universo empírico encontrado vai, em certa medida, ao oposto do esperado pela teoria, uma vez que apresenta características que destoam daquelas originalmente atribuídas às relações governadas pelo mercado.

As explicações para isso encontram-se nos mecanismos de coordenação utilizados pelas AFs, tendo em vista que estes se fundamentam em acordos informais, baseados na confiança que se tem nas palavras das pessoas, no conhecimento da reputação das partes e nas relações de vínculo que são criadas ao realizar transações. Esses fatos são evidenciados no perfil relacional que os contratos têm, uma vez que as trocas se repetem entre as mesmas

partes, mas sem rigidez de frequência e volume, o que confere flexibilidade e demonstra a confiança que há entre AF e comprador. Considera-se que há um crescente comprometimento entre as partes, vinculado a regras informais que garantem a manutenção dos acordos, e, ainda, acredita-se que a confiança é um mecanismo de coordenação que explica, em grande medida, o sucesso das transações destas AFs estudadas.

Desta forma, ao aplicar a AEDC e comparar empírico e teórico, avaliou-se que:

- a) frente às características das transações e dos agentes, a estrutura de governança de mercado adotada pelas AFs pode não ser a mais adequada;
- b) mesmo não sendo a estrutura mais adequada, as AFs estão obtendo sucesso em suas transações.

Conclui-se que, neste estudo, a segunda avaliação seja mais coerente com a realidade empírica tratada, mesmo que, de certo modo, contrarie alguns argumentos da ECT. Porém, a própria ECT trata do ambiente institucional, e é este que torna impossível e/ou inviável que as AFs analisadas nesta pesquisa adotem estruturas de governança hierárquicas. Talvez as estruturas híbridas fossem mais possíveis de serem alcançadas, mas ainda assim é pouco provável.

Assim, considera-se que as estruturas de governança atualmente adotadas pelas AFs estudadas sejam as mais adequadas, tendo em vista as características das transações e dos agentes, os mecanismos de coordenação, o ambiente institucional e também o momento em que esta pesquisa foi realizada. Pode ser que um dia a situação se modifique e as pequenas agroindústrias familiares também possam influenciar nas legislações e não apenas receber, de cima, o que grandes e poucas corporações decidem ser “o melhor para o setor”. E, então, quem sabe, o ambiente institucional formal seja mais flexível e compreenda a realidade da agricultura familiar, suas características, limites e potencialidades, e assim seja possível e acessível para todos e todas, realizarem aquilo que se acredita ser a real agregação de valor.

Entende-se ainda que a produção quase-artesanal das AFs estudadas requer ativos específicos, desde máquinas e equipamentos até pessoas, portanto, a especificidade dos ativos é o que pode diferenciar as agroindústrias familiares em relação a agroindústrias de maior porte e, por isso, ainda que haja bens substitutos próximos, os produtos das AFs obtêm sucesso. Outro fator que as diferencia e faz com que suas transações sejam eficientes, mesmo sob uma estrutura de governança “inadequada”, refere-se à proximidade com o mercado consumidor e a confiança construída nas relações, que permite que os custos contratuais sejam evitados, ou seja, reduzem-se os custos de transação.

Neste sentido, acredita-se que o suporte teórico da Nova Sociologia Econômica poderia contribuir, em estudos futuros, para mais bem compreender essas relações de proximidade, confiança e enraizamento que ocorrem nos casos estudados. Um futuro estudo poderia tentar explicar com mais aprofundamento teórico e empírico, como se dão as relações sociais, a criação de laços, o estreitamento da confiança e se, realmente, a confiança é o mecanismo chave para o sucesso das transações realizadas pelas agroindústrias familiares investigadas. Pelo que se pode analisar nessa dissertação e pelo que a pesquisadora captou em campo, é possível afirmar que, se a afirmação de que “a confiança é a principal razão para o sucesso das transações” fosse uma hipótese de pesquisa, seria difícil refutá-la.

Mesmo apresentando evidências importantes, este estudo tem suas limitações. Uma delas é a impossibilidade de extrapolação dos resultados encontrados, uma vez que são estudos de casos múltiplos. Nesse sentido, a inclusão de outros agentes na pesquisa, ou ainda a realização de um censo no Corede, com todas as AFs formalizadas ou não, poderiam trazer ainda mais elementos para o enriquecimento da discussão. Devido à escolha teórica realizada nessa dissertação, outra limitação do estudo é o pouco aprofundamento em algumas evidências apontadas, as quais poderão ser exploradas em estudos futuros.

Por fim, almeja-se que esta dissertação tenha contribuído, cumulativamente, com o conhecimento acerca do tema e para a melhor compreensão sobre os custos de transação e as estruturas de governança das agroindústrias familiares do Corede Médio Alto Uruguai. Por tratar-se de um estudo de casos múltiplos, as análises geradas nessa pesquisa não podem ser generalizadas, mas, de todo modo, contribuem para o entendimento do universo empírico em questão, podendo servir de suporte na elaboração de estratégias e políticas locais e/ou regionais.

REFERÊNCIAS

- AGNE, C. L. **Agroindústrias rurais familiares e a rede de relações sociais nos mercados de proximidade na região Corede Jacuí Centro/RS**. Porto Alegre, 2010. 164 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) – Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.
- ALBARELLO, E. P. et. al. **Plano de desenvolvimento: arranjo produtivo local, agroindústria familiar e diversidade do Médio Alto Uruguai**. Frederico Westphalen: Ed. URI, 2014.
- AZEVEDO, P. F. de. Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agric.**, São Paulo, v. 47, n. 1, p. 33-52, 2000.
- BASTIAN, L. et al. Perfil produtivo da agroindústria rural nas regiões brasileiras: uma análise a partir dos dados do Censo Agropecuário de 2006. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 49., 2011. **Anais...** Belo Horizonte, jul. 2011.
- BERTÊ, A. M. A. et al. Perfil Socioeconômico - COREDE Médio Alto Uruguai. **Boletim Geográfico do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, n. 26, p. 442-477, fev. 2016.
- BRASIL. Lei complementar n. 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, p. 1, 22 dez. 2008b. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm>. Acesso em: 23 ago. 2016.
- BRASIL. Lei complementar n. 139, de 10 de novembro de 2011. Altera dispositivos da Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, p. 1, 11 nov. 2011. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp139.htm>. Acesso em: 23 ago. 2016.
- BRASIL. Lei n. 10.696, de 2 de julho de 2003. Dispõe sobre a repactuação e o alongamento de dívidas oriundas de operações de crédito rural, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, p. 1, 03 jul. 2003. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/L10.696.htm>. Acesso em: 24 ago. 2016.
- BRASIL. Lei n. 9.782, de 26 de janeiro de 1999. Define o Sistema Nacional de Vigilância Sanitária, cria a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, seção 1, p. 1, 27 jan. 1999. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9782.htm>. Acesso em: 24 ago. 2016.
- BRASIL. Lei n. 11.718, de 20 de junho de 2008. Acrescenta artigo à Lei no 5.889, de 8 de junho de 1973, criando o contrato de trabalhador rural por pequeno prazo; estabelece normas transitórias sobre a aposentadoria do trabalhador rural e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, p. 2, 23 jun. 2008a. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/lei/111718.htm>. Acesso em: 23 ago. 2016.

BRASIL. Lei n. 11.947, de 16 de junho de 2009. Dispõe sobre o atendimento da alimentação escolar e do Programa Dinheiro Direto na Escola aos alunos da educação básica e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, p. 2, 17 jun. 2009. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2009/lei/11947.htm>. Acesso em: 24 ago. 2016.

BRASIL. Lei n. 5.764, de 16 de dezembro de 1971. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, p. 10354, 16 dez. 1971. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5764.htm>. Acesso em: 24 ago. 2016.

BRASIL. Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Inspeção de produtos de origem vegetal**. Brasília, DF, 2016a. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/vegetal/qualidade-seguranca-alimentos-bebidas/bebidas>>. Acesso em: 31 ago. 2016.

BRASIL. Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Inspeção de produtos de origem animal**. Brasília, DF, 2016b. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/animal/dipoa/dipoa-sisbi>>. Acesso em: 31 ago. 2016.

BRASIL. Resolução CONAMA n. 385, de 27 de dezembro de 2006. Estabelece procedimentos a serem adotados para o licenciamento ambiental de agroindústrias de pequeno porte e baixo potencial de impacto ambiental. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, n. 249, seção 1, p. 665, 29 dez. 2006. Disponível em: <<http://www.mma.gov.br/port/conama/legiabre.cfm?codlegi=523>>. Acesso em: 23 ago. 2016.

BRASIL. Secretaria Especial de Agricultura Familiar e do Desenvolvimento Agrário. **Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar**. Brasília, DF, 2016c. Disponível em: <<http://www.mda.gov.br/sitemda/secretaria/saf-creditorural/linhas-de-cr%C3%A9dito>>. Acesso em: 05 set. 2016.

CARDOSO, S.; RÜBENSAM, J. M. **Elaboração e avaliação de projetos para agroindústrias**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2011.

CARNEIRO, M. J. Ruralidade: novas identidades em construção. **Estudos Sociedade e Agricultura**, Rio de Janeiro, n. 11, p. 53-75, out. 1998.

COASE, R. The nature of the firm. **Economica**, New Series, Londres, v. 4, n. 16, p. 386-405, Nov. 1937.

COASE, R. The problem of the social cost. **The Journal of Law and Economics**, Chicago, v. 3, p. 1-44, Oct. 1960.

CONCEIÇÃO, O. A. C. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. **R. Econ. Contemp.**, Rio de Janeiro, v. 2, n. 2, p. 119-146, jul./dez., 2002.

CONTERATO, M. A. **A mercantilização da agricultura familiar do Alto Uruguai/RS: um estudo de caso no município de Três Palmeiras**. Porto Alegre, 2004. 209 f. Dissertação

(Mestrado em Desenvolvimento Rural) - Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.

CONSELHO REGIONAL DE DESENVOLVIMENTO - COREDES. Pro-RS IV. **Propostas estratégicas para o desenvolvimento regional do Estado do Rio Grande do Sul**. Passo Fundo: Passografic, 2010.

CRUZ, F. T. da. **Produtores, consumidores e valorização de produtos tradicionais** : um estudo sobre qualidade de alimentos a partir do caso do queijo serrano dos Campos de Cima da Serra – RS. Porto Alegre, 2012. 292 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) - Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

FARINA, E.M.M.Q.; AZEVEDO, P.F.; SAES, M.S.M.. **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Singular, 1997.

FIANI, R. Teoria dos custos de transação. In.: KUPFER, D. (Org.). **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. p. 267-286.

FROEHLICH, J. M. As novas ruralidades precisam ou merecem (novas) políticas públicas. In: FROEHLICH, J. M.; DIESEL, V. (Org.). **Desenvolvimento rural: tendências e debates contemporâneos**. Ijuí: Ed. Unijuí, 2006. p. 175-186.

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA - FEE. **FEEDADOS**. Porto Alegre, 2015. Disponível em: <<http://feedados.fee.tche.br/feedados/>>. Acesso em: 24 nov. 2015.

GAZOLLA, M. **Conhecimentos, produção de novidades e ações institucionais: cadeias curtas das agroindústrias familiares**. Porto Alegre, 2012. 292 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) - Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GONÇALVES, W. M.; SILVA, T. N. Revisitando o conceito de mecanismo de coordenação: confiança como um mecanismo de coordenação na análise de formas organizacionais plurais no agronegócio. **RGC**, Santa Maria, v. 2, n. 3, p. 15-26, jan./jun. 2015.

GRAZIANO DA SILVA, J. O novo rural brasileiro. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 7, n. 1, maio 1997.

GUIMARÃES, G. M.; SILVEIRA, P. R. C. da. Por trás da falsa homogeneidade do termo agroindústria familiar rural: indefinição conceitual e incoerências das políticas públicas. In: VI ENCONTRO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE SISTEMAS DE PRODUÇÃO. **Anais...** Fortaleza, 2007.

GUIVANT, J. S. **Agrarian change, gender and land rights: a Brazilian case study**. Genebra: UNRISD, n.14, p.1 - 51, 2003. (Social Policy and Development Programme Paper).

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Censo agropecuário de 2006**. Rio de Janeiro, 2006. Disponível em:

<<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/agropecuaria/censoagro/>>. Acesso em: 10 ago. 2016.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Censo Demográfico de 2010**. Rio de Janeiro, 2010. Disponível em: <<http://censo2010.ibge.gov.br>>. Acesso em: 24 nov. 2015.

KAGEYAMA, A. **Desenvolvimento rural: conceitos e aplicação ao caso brasileiro**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2008.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

LIMA, L. de. **As transformações socioeconômicas e ambientais do cultivo de Eucalipto e Acácia Negra no município de Arroio dos Ratos-RS**. Porto Alegre, 2014. 120f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) – Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2014.

MALUF, R. F. Mercados agroalimentares e a agricultura familiar no Brasil: agregação de valor, cadeias integradas e circuitos regionais. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 25, n. 1, p. 299-322, abr. 2004.

MATEI, A. P. **Os processos de inovação e as interações nas agroindústrias familiares em regiões do Brasil e da Itália**. Porto Alegre, 2015. 249f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) – Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2015.

MATTEI, L. O papel e a importância da agricultura familiar no desenvolvimento rural brasileiro contemporâneo. **Revista de Economia NE**, Fortaleza, v. 45, p. 71-79, 2014.

MÉNARD, C. Hybrid modes of organization. Alliances, joint ventures, networks, and other 'strange' animals. In.: GIBBONS, R.; ROBERTS, J. (Org.). **The Handbook of Organizational Economics**. Nova Jersey: Princeton University Press, 2012. p. 1066-1108.

MIGUEZ, G. C. Economía de las instituciones: de Coase y North a Williamson y Ostrom. **Ekonomiaz**, Vitoria-Gasteiz, n. 77, p. 15-51, 2º trimestre 2011.

MINAYO, M. C. S.; MINAYO-GÓMEZ, C. Difíceis e possíveis relações entre métodos quantitativos e qualitativos nos estudos de problemas de saúde. In: GOLDENBERG, P.; MARSIGLIA, R. M. G.; GOMES, M. H. A. **O clássico e o novo: tendências, objetos e abordagens em ciências sociais e saúde**. Rio de Janeiro: Editora Fiocruz, 2003. p. 117-142.

MIOR, L. C. **Agricultores familiares, agroindústrias e redes de desenvolvimento rural**. Chapecó: Argos, 2005.

NAVARRO, Z. A agricultura familiar no Brasil: entre a política e as transformações da vida econômica. In: GASQUES, J. G.; VIEIRA FILHO, J. E. R.; NAVARRO, Z. (Org.). **A agricultura brasileira: desempenho recente, desafios e perspectivas**. Brasília: IPEA/MAPA, 2010. p. 185-209.

NIEDERLE, P. A.; WESZ JUNIOR, V. J. A agroindústria familiar na região Missões: construção de autonomia e diversificação dos meios de vida. **REDES**, Santa Cruz do Sul, v. 14, n. 3, p. 75-102, set./dez. 2009.

NORTH, D. Economic performance through time. **The American Economic Review**, Pittsburgh, v. 84, n. 3, p. 359-368, June 1994.

NORTH, D. Institutions. **The Journal of Economic Perspectives**, Pittsburgh, v. 5, n. 1, p. 97-112, Winter 1991.

NORTH, D. La nueva economia institucional. **Revista Libertas**, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, v. 12, mayo 1990.

PELEGRINI, G.; GAZOLLA, M. **A agroindústria familiar no Rio Grande do Sul: limites e potencialidades a sua reprodução social**. Frederico Westphalen: Ed. da URI, 2008.

PLEIN, C. **Os mercados da pobreza ou a pobreza dos mercados?** As instituições no processo de mercantilização da agricultura familiar na Microrregião de Pitanga, Paraná. Porto Alegre, 2012. 266f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) – Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

PLOEG, J. D. van der. Dez qualidades da agricultura familiar. **Revista Agriculturas: experiências em agroecologia**, Rio de Janeiro, n. 1, p. 7-14, fev. 2014.

PREZOTTO, L. L. Uma concepção de agroindústria rural de pequeno porte. **Revista de Ciências Humanas**, Florianópolis, n. 31, p.133-154, abr. 2002.

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO NO BRASIL - PNUD. **Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil**. Brasília, DF, 2015. Disponível em: <<http://www.atlasbrasil.org.br/2013/pt/consulta/>>. Acesso em 25 nov. 2015.

RIO GRANDE DO SUL. Decreto n. 49340 de 05 de julho de 2012. Regulamenta a Lei nº 13.825, de 4 de novembro de 2011, que dispõe sobre o Sistema Unificado Estadual de Sanidade Agroindustrial Familiar, Artesanal e de Pequeno Porte - SUSAF-RS -, e dá outras providências. **Diário Oficial do Estado**, Porto Alegre, n. 130, 06 jul. 2012b. Disponível em: <<http://www.al.rs.gov.br/legis>>. Acesso em: 22 ago. 2016.

RIO GRANDE DO SUL. Instrução Normativa DRP n. 045, de 26 de outubro de 1998. Expedi instruções relativas às receitas públicas estaduais. **Diário Oficial do Estado**, Porto Alegre, 30 out. 1998. Disponível em: <<http://www.legislacao.sefaz.rs.gov.br/Site/Document.aspx?inpKey=109367>>. Acesso em: 24 ago. 2016.

RIO GRANDE DO SUL. Instrução Normativa RE n. 045, de 19 de agosto de 2015. Introduz alteração na Instrução Normativa DRP nº 45/98, de 26/10/98. **Diário Oficial do Estado**, Porto Alegre, 21 ago. 2015. Disponível em:

<http://www.cca.com.br/site/legislacao/trib_estadual/icms/ins/2015/in_045-15.pdf>. Acesso em: 24 ago. 2016.

RIO GRANDE DO SUL. Lei n. 10.045, de 29 de dezembro de 1993. Estabelece tratamento diferenciado às microempresas, aos microprodutores rurais e às empresas de pequeno porte e dá outras providências. **Diário Oficial do Estado**, Porto Alegre, 30 dez. 1993. Disponível em: <<http://www.al.rs.gov.br/legis>>. Acesso em: 24 ago. 2016.

RIO GRANDE DO SUL. Lei n. 13.825 de 4 de novembro de 2011. Dispõe sobre o Sistema Unificado Estadual de Sanidade Agroindustrial Familiar, Artesanal e de Pequeno Porte – SUSAF-RS –, e dá outras providências. **Diário Oficial do Estado**, Porto Alegre, n. 214, 08 nov. 2011. Disponível em: <<http://www.al.rs.gov.br/legis>>. Acesso em: 22 ago. 2016.

RIO GRANDE DO SUL. Lei n. 13.921, de 17 de janeiro de 2012. Institui a Política Estadual de Agroindústria Familiar no Estado do Rio Grande do Sul. **Diário Oficial do Estado**, Porto Alegre, n. 013, 18 jan. 2012a. Disponível em: <<http://www.al.rs.gov.br/legis>>. Acesso em: 22 ago. 2016.

RIO GRANDE DO SUL. Secretaria da Agricultura, Pecuária e Irrigação – SEAPI. **Sistema Unificado Estadual de Sanidade Agroindustrial Familiar, Artesanal e de Pequeno Porte – SUSAF-RS**. Rio Grande de Sul, 2016. Disponível em: <<http://www.dda.agricultura.rs.gov.br/conteudo/5561/?SUSAF>>. Acesso em: 04 set. 2016.

RIO GRANDE DO SUL. Secretaria do Desenvolvimento Rural e Cooperativismo. Programa de Agroindústria Familiar. **Manual Operativo**. Porto Alegre, ago, 2012c. 26 p.

RIO GRANDE DO SUL. Secretaria do Desenvolvimento Rural e Cooperativismo. **Programa Estadual de Agroindústria Familiar**. Porto Alegre, 2015. Disponível em: <http://www.sdr.rs.gov.br/conteudo.php?cod_conteudo=529&cod_menu=9>. Acesso em: 13 nov. 2015.

SEPLAN – Secretaria do Planejamento, Mobilidade e Desenvolvimento Regional. **Perfil socioeconômico Corede Médio Alto Uruguai**. Porto Alegre, 2015. Disponível em: <<http://www.seplan.rs.gov.br/conteudo/4947/Perfis-Socioeconomicos-por-COREDEs>>. Acesso em: 24 nov. 2015

SANTOS, R. C. et al. Caracterização das agroindústrias familiares localizadas na área de abrangência da Messorregião Grande Fronteira do Mercosul. **Revista da Emater: Extensão Rural e Desenvolvimento Sustentável**, Porto Alegre, v. 2, n. 1/2, p. 35-44, jan./ago., 2006.

SCHNEIDER, S. Agricultura familiar e desenvolvimento rural endógeno: elementos teóricos e um estudo de caso. In: FROEHLICH, J. M.; DIESEL, V. (Org.). **Desenvolvimento rural: tendências e debates contemporâneos**. Ijuí: Ed. Unijuí, 2006. p. 15-64.

SCHNEIDER, S. Situando o desenvolvimento rural no Brasil: o contexto e as questões em debate. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 30, n. 3 (119), p. 511-531, jul./set. 2010.

SCHUBERT, M. N. **Análise dos custos de transação nas cooperativas de produção de leite no oeste de Santa Catarina**. Porto Alegre, 2012. 244f. Dissertação (Mestrado em

Desenvolvimento Rural) – Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do trabalho científico**. 23. ed. rev. e atual. São Paulo: Cortez, 2007.

SILVA, A. L. O. da. **Agentes contemporâneos: uma análise a partir da participação de consumidores de Passo Fundo na cadeia produtiva das frutas nativas do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre, 2014. 191f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) – Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2014.

SILVA, L. X. da. **Análise do complexo agroindustrial fumageiro sul-brasileiro sob o enfoque da economia dos custos de transação**. Porto Alegre, 2002. 287f. Tese (Doutorado em Economia) – Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2002.

SILVEIRA, J. P.; HILLESHEIM, L. P. O cooperativismo e as políticas públicas na região do Corede Médio Alto Uruguai. In: SILVEIRA, J. P.; HILLESHEIM, L. P.; GIACOMELLI, S. R. (Org.). **Caminhos possíveis para o desenvolvimento da agricultura familiar**. Frederico Westphalen: Ed. da URI, 2015. p. 67-80.

WANDERLEY, M. N. B. Agricultura familiar e campesinato: rupturas e continuidade. **Estudos Sociedade e Agricultura**, Rio de Janeiro, v. 21, p. 42-61, out. 2003.

WANDERLEY, M. N. B. O Campesinato Brasileiro: uma história de resistência. **RESR**, Piracicaba, v. 52, supl. 1, p. S025-S044, fev. 2015.

WESZ JUNIOR, V. J. Políticas públicas de agroindustrialização na agricultura familiar: uma análise do Pronaf Agroindústria. **RESR**, Piracicaba, SP, v. 48, n. 4, p. 567-596, out./dez. 2010. Impressa em março de 2011.

WILKINSON, J. **Mercados, redes e valores: o novo mundo da agricultura familiar**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2008.

WILKINSON, J.; MIOR, L. C. Setor informal, produção familiar e pequena agroindústria: interfaces. **Estudos Sociedade e Agricultura**, Rio de Janeiro, n. 13, p. 29-45, out. 1999.

WILLIAMSON, O. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**, Ithaca, v. 36, n. 2, p. 269-296, June 1991.

WILLIAMSON, O. E. **As instituições econômicas do capitalismo: firmas, mercados, relações contratuais**. São Paulo: Pezco, 2012.

WILLIAMSON, O. E. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. **Journal of Economic Literature**, Pittsburgh, v. XXXVIII, p. 595-613, Sept. 2000.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições.** São Paulo, 1995. 239 f. Tese de livre docência (Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

ZYLBERSZTAJN, D.; MIELE, M. Stability of contracts in the Brazilian wine industry. **RER**, Rio de Janeiro, v. 43, n. 2, p. 353-371, abr./jun. 2005.

**APÊNDICE A – ROTEIRO DA ENTREVISTA APLICADA AOS(AS)
AGRICULTORES(AS) FAMILIARES PROPRIETÁRIOS(AS) DAS
AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES INVESTIGADAS**

Universidade Federal do Rio Grande do Sul
Faculdade de Ciências Econômicas
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural



1 IDENTIFICAÇÃO



Nome da AF: _____

Nome do(a) gestor(a): _____

Grau de instrução: _____

Tempo de atividades na agroindústria (anos): _____

Sexo: () M () F Idade (anos): _____

Tamanho da propriedade (ha): _____

2 TRAJETÓRIA E DINÂMICA DE FUNCIONAMENTO

1) Quando a AF foi criada (data)? _____

2) O que a família produzia/no que trabalhava antes de possuir a AF?

3) O que os levou a iniciar a atividade de agroindustrialização (motivos, porquês)? A família tem trajetória histórica de agroindustrialização?

4) Tempo diário destinado as atividades (horas)? _____

5) Como foi o início da atividade de agroindustrialização?

Dificuldades: _____

Facilidades: _____

6) Quantas pessoas trabalham na agroindústria? ____ Mulheres: ____ Homens: ____
 Destas, quantas são da família? _____ Envolve outras famílias? _____ Se sim,
 quantas? _____ Possui mão de obra contratada? _____

7) Há algum integrante da família que possua outro emprego (fora da propriedade)? _____
 Se sim, por quê? _____

8) Além da agroindustrialização, quais outras atividades a família possui na propriedade?
 Quanto a AF representa na renda total da família(%)? _____

9) Quais os produtos processados atualmente pela AF? (conferi, são todas AF de alimentos)

- | | | |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> Doces/geleia | <input type="checkbox"/> Bebidas alcoólicas | <input type="checkbox"/> Pães, biscoitos e massas |
| <input type="checkbox"/> Vinagres | <input type="checkbox"/> Sucos | <input type="checkbox"/> Vegetais minimamente processados |
| <input type="checkbox"/> Mel | <input type="checkbox"/> Embutidos | <input type="checkbox"/> Frangos |
| <input type="checkbox"/> Conservas | <input type="checkbox"/> Rapaduras | <input type="checkbox"/> Frutas cristalizadas |
| <input type="checkbox"/> Derivados da cana de açúcar (melado, açúcar mascavo) | | <input type="checkbox"/> Queijo |
| <input type="checkbox"/> Outros: _____ | | |

10) Quais foram as principais mudanças realizadas desde o início das atividades?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Novos produtos | <input type="checkbox"/> Associação em cooperativa |
| <input type="checkbox"/> Novos pontos de comercialização | <input type="checkbox"/> Capacitação |
| <input type="checkbox"/> Estrutura física | <input type="checkbox"/> Aumento da equipe |
| <input type="checkbox"/> Novos processos produtivos | <input type="checkbox"/> Formalização |
| <input type="checkbox"/> Certificação | <input type="checkbox"/> Novas embalagens |
| <input type="checkbox"/> Investimentos em equipamentos | |

11) Quais os motivos que levaram a estas mudanças?

- Atender clientes/consumidores Desejo de melhorar o desempenho da AF
 Apoio/incentivo de outras organizações(ATER) Incentivo de Políticas Públicas
 Aplicar conhecimentos obtidos em cursos Outros. Quais?

12) Hoje, quais as principais dificuldades e facilidades encontradas na condução das atividades da AF? _____

13) Quais melhorias a AF trouxe no bem estar e na qualidade de vida da família?

14) Pensando no longo prazo, quais seriam os condicionantes para continuar na atividade de agroindústria?

- Sucessão Qualificação Políticas Públicas
 Expansão da AF Outros _____

15) Por que a família decidiu formalizar a AF? Há quanto tempo? _____

16) Esta formalização fez alguma diferença para a sua AF? Se sim, qual? _____

3 ESTRUTURA DE GOVERNANÇA ADOTADA

17) Com relação a matéria prima, qual o percentual produzido pela família? _____% E qual o percentual adquirido com terceiros? _____% Quem são estes terceiros?

18) Sempre foram estes os percentuais? _____ Se não, por quais razões mudaram?

19) Caso não produza toda a matéria prima na propriedade, quais as razões? (se houver mais de uma opção, estabelecer grau de importância de 1 (mais importante) a 3 (menos importante))

() Mão de obra insuficiente () Área (ha) insuficiente

() É inviável produzir (condições de relevo e solo)

() É barato e fácil adquiri-la no mercado

() Outras. Quais? _____

20) Você gostaria de produzir tudo na propriedade? Quais as implicações você acha que isso teria para a sua AF? (ex.: melhoria na qualidade dos produtos, dificuldade de gestão)

21) Há a necessidade de adquirir outros produtos (insumos) com terceiros? _____

Qual a importância desses insumos para a produção?

Pouco import.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Muito import.

3 CARACTERÍSTICAS DAS TRANSAÇÕES

3.1 GERAL (se houver mais de uma opção, estabelecer grau de importância de 1 (mais importante) a 3 (menos importante))

22) Quem são os consumidores dos seus produtos?

- () Vizinhos/amigos () Feiras () Supermercados e lojas do município
 () Supermercados e lojas da região () Supermercados e lojas de outros estados

23) Onde os produtos são comercializados? (canais de comercialização mais frequentes)

- () No estabelecimento – venda direta () Feiras – venda direta
 () PAA/PNAE – venda direta () Por encomenda – venda direta
 () Supermercados e lojas – venda indireta () Cooperativa – venda indireta
 () Atravessadores – venda indireta

3.2 ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS

24) Quais os principais ativos (máquinas e equipamentos) utilizados no processo produtivo?

25) Você considera alto o nível de tecnologia destes ativos?

Concordo totalmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

26) Se você decidisse parar de produzir determinados produtos, os equipamentos utilizados poderiam ser aplicados em outras atividades?

Difícilmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Facilmente

27) Os fornecedores dos equipamentos são encontrados com facilidade?

Difícilmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Facilmente

28) A localização da AF facilita a **produção** dos **seus produtos**? Por quê? (pães, salames. Tem algo especial neste local que facilite a produção?)

Muito

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Pouco

29) A localização da AF facilita a **comercialização** dos seus produtos? Por quê?

Muito

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Pouco

30) Você estaria disposto a fazer alguma modificação em produtos ou processos para atender algum consumidor específico?

Difícilmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Facilmente

31) Há uma marca que identifique os produtos? Qual? _____

Os consumidores reconhecem e valorizam a marca?

Muito

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Pouco

32) As pessoas que trabalham na AF são especialistas na função que desempenham? Fizeram algum curso? Se sim, qual? _____

33) Com relação as atividades desempenhadas na AF, você considera que seja fácil encontrar pessoas para trabalhar?

Discordo totalmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Concordo totalmente

34) A forma como os produtos são processados poderia ser realizada de outra maneira?

Difícilmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Facilmente

3.3 INCERTEZA (caso houver mais de uma opção, estabelecer grau de importância de 1 (mais importante) a 3 (menos importante))

35) Você percebe incertezas nas transações com os fornecedores?

Discordo totalmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Concordo totalmente

Quais as incertezas envolvidas nas transações com os fornecedores?

- Atraso na entrega Qualidade do produto Preço
 Quantidade entregue Condições sanitárias
 não percebo incertezas envolvidas nas transações com fornecedores
 Outras. Quais? _____

36) Quais as incertezas envolvidas nas transações com as pessoas que trabalham na AF?

- Doenças Salário Quebra de acordos
 Assiduidade Outras. Quais? _____

37) Você percebe incertezas na comercialização dos produtos da AF?

Discordo totalmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Concordo totalmente

Quais as incertezas envolvidas na comercialização dos alimentos/produtos na AF?

- Preço Concorrentes Demanda variável/inconstante
 Mão de obra Política pública Preço (barganha/desconto)
 Pagamento Quebra de acordos
 Não percebo incertezas envolvidas nas transações com clientes
 Capacidade de produção para atender o mercado
 Outras. Quais? _____

38) Que medidas são tomadas para reduzir a incerteza (nos três níveis)? _____

3.4 FREQUÊNCIA

39) Qual a frequência de compra dos fornecedores de matéria prima (se houver)?

- Semanal Quinzenal Mensal
 Trimestral Semestral Anual
 Não monitora

40) Qual a frequência de compra dos fornecedores de insumos (se houver)?

- Semanal Quinzenal Mensal
 Trimestral Semestral Anual
 Não monitora

41) Como é a relação entre AF e fornecedor?

() Longo prazo (anos) () Compras ocasionais () Não monitora

42) Qual a frequência de compra dos consumidores?

<i>Frequência</i>	Semanal	Quinzenal	Mensal	Trimestral	Semestral	Anual	Não monitora
<i>Consumidor</i>							
Feira							
Vizinhos/amigos							
Supermercados município							
Padarias e restaurantes							
Supermercados e lojas região							
Supermercados e lojas outros estados							
PAA/PNAE							
Cooperativa							
Atravessador							

43) Você acredita que os clientes comprem seus produtos com essa frequência por quais motivos? () Qualidade do produto () Preço () Tradição da família/AF

() Condição de pagamento () Condição de entrega

() Características do produto (colonial, artesanal)

() Outros _____

3.5 RACIONALIDADE LIMITADA

44) Você costuma procurar informações em: (Se houver mais de uma opção, estabelecer grau de importância de 1 (mais importante) a 3 (menos importante))

() Jornal () Rádio () TV () Cooperativa

() Emater () SDR/PEAF () Universidade () ADMAU

() Outras AFs () Internet

() Outros _____

45) Ao fazer uma escolha (tomar uma decisão), você se baseia em: (Se houver mais de uma opção, estabelecer grau de importância de 1 (mais importante) a 3 (menos importante))

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Experiência (<i>Know-how</i>) | <input type="checkbox"/> Informações |
| <input type="checkbox"/> Conhecimentos adquiridos em cursos | <input type="checkbox"/> Na intuição/ <i>feeling</i> |
| <input type="checkbox"/> Na opinião de um familiar/amigo | <input type="checkbox"/> Cálculos/análise de riscos e incertezas |

46) **Caso problema:** Você fez um curso que lhe ensinou um novo método de produção. Esse método permite economizar energia (luz e esforço) e tempo, e ainda proporciona melhor aparência aos alimentos, sem mudar o sabor. No curso foi ressaltado o quão eficiente este método é, além da sua comprovação científica. Para utilizar este método é preciso investir R\$ 2.000,00, valor que você dispõe no momento. Não há risco em adotar esse método. Ao decidir sobre a implantação deste método, você lembra dos seus pais e da sua família. Você lembra que eles lhe ensinaram a receita que você utiliza desde que iniciou as atividades na agroindústria. Você lembra também que cresceu vendo seus pais fazerem desta forma e que sabe, tem certeza, que assim dá certo. O que você faz: adota o novo método?

- sim, pois irei produzir mais e expandir meu mercado
- sim, se levo menos tempo para produzir, posso ter menos gastos em mão de obra
- sim, pois é melhor em todos os sentidos
- não, estou satisfeito da forma como venho fazendo, produzir mais demandaria maior controle, não quero expandir meu negócio
- não, aprendi assim, é tradição da minha família

47) Você está no meio de uma entrega ao seu cliente mais importante e mais exigente e percebe que o seu funcionário (que era responsável por embalar e colocar todos os produtos no carro), esqueceu de parte da encomenda. O que você faz?

- a) Fica com raiva
- b) Liga para o funcionário e o recrimina severamente
- c) Volta rapidamente até a AF para pegar os produtos que faltaram e recrimina o funcionário
- d) Pede desculpa ao cliente, argumenta que isso não irá se repetir e que no mesmo dia entregará o restante da mercadoria

48) Já foram realizados cursos de capacitação? Quais?

- | | | |
|--|--------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Comercialização | <input type="checkbox"/> Gestão | <input type="checkbox"/> Atendimento ao consumidor |
| <input type="checkbox"/> BPF | <input type="checkbox"/> Legislações | <input type="checkbox"/> Processamento de alimentos |

() Outros _____

49) Cá entre nós, estes cursos te serviram para alguma coisa? Por quê?

3.6 OPORTUNISMO

50) Você percebe alguma ação de má fé na relação com os fornecedores? Justifique.

Discordo totalmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Concordo totalmente

51) Você percebe alguma ação de má fé nas relações com os clientes? Justifique.

Discordo totalmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Concordo totalmente

52) Você percebe alguma ação de má fé nas relações da AF? Justifique.

Discordo totalmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Concordo totalmente

53) Você percebe alguma ação de má fé nas relações com outras agroindústrias? Justifique.

Discordo totalmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Concordo totalmente

54) De que forma os conflitos/ações de má fé são resolvidos? (entre as partes, judicialmente, com a presença de um terceiro, sanção social) _____

55) Quando você fica sabendo de algum curso, licitação, venda, etc., você costuma compartilhar essa informação? _____

56) De modo geral, você diria que as relações se baseiam em:

- () Confiança () Garantias () Tempo de relacionamento
 () Idoneidade (capacidade) () Outros _____

4 MECANISMOS DE COORDENAÇÃO

57) Qual o nível de confiança nos fornecedores?

Muito baixo

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Muito alto

58) Qual o nível de confiança nos clientes?

Muito baixo

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Muito alto

59) Existem contratos formais/escritos com **clientes**? _____ Os acordos são informais, “de boca”? _____ E com **fornecedores**? _____

60) Como os contratos/acordos se caracterizam:

- a) a identidade da outra parte importa? _____ (Se for clássico não importa)
 b) há desejo de manter/continuar a relação/acordo? _____ (Se sim é neoclássico ou relacional)
 c) há flexibilidade para uma renegociação? Exemplo: Se um cliente que comprava sempre 50, decide comprar somente 20, é possível renegociar? _____ (Se sim, é neoclássico ou relacional)
 d) essa renegociação baseia-se no acordo anterior? _____ (Explicação: ou renegocia-se tudo, como se fosse a primeira vez) (Se sim, é neoclássico)

5 AMBIENTE INSTITUCIONAL

61) As legislações estão facilitando as atividades da sua AF? Por quê?

Discordo totalmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Concordo totalmente

62) Os produtos da sua AF são adequados a cultura e as tradições locais? Vinculam-se a alguma cultura/etnia?

Discordo totalmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Concordo totalmente

63) Você conhece plenamente/suficientemente o PEAf-RS?

Discordo totalmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Concordo totalmente

64) A partir da entrada no PEAf-RS, você acessou mais ATER?

Discordo totalmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Concordo totalmente

65) A partir da entrada no PEAf-RS, você acessou mais políticas públicas?

Discordo totalmente

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 Concordo totalmente