

A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO EM AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES NO NORTE DO RIO GRANDE DO SUL

Jaqueline Patrícia Silveira¹
Edson Talamini²
Leonardo Xavier da Silva³

RESUMO

Este estudo teve como objetivo analisar as estruturas de governança e os mecanismos de coordenação adotados pelas agroindústrias familiares e seus alinhamentos com os pressupostos teóricos. Para tanto, foi empregado o enfoque teórico da Nova Economia Institucional e da Economia dos Custos de Transação - ECT. A pesquisa, de caráter exploratório-descritivo, foi delineada por meio de estudo de casos múltiplos, empregando técnicas qualitativas e quantitativas e foi desenvolvida no 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 - AEDC. 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 a AEDC avalia-se que mesmo não adotando a estrutura mais adequada, as agroindústrias familiares estão obtendo sucesso em suas transações e isso se deve aos mecanismos de coordenação adotados, com destaque para a confiança.

Palavras-chave: Agroindústria familiar; Estruturas de governança; Mecanismos de coordenação; Economia dos Custos de Transação.

THE ECONOMY OF TRANSACTION COSTS IN FAMILIAR AGROINDUSTRIES IN NORTH OF RIO GRANDE DO SUL

ABSTRACT

The study analysed as main objective to analyze the structures of governance and the coordination mechanisms adopted by the familiar agroindustries and their alignments with the theoretical assumptions. Therefore the theoretical approach of the New Institutional Economy and Economy of Transaction Costs - TCE was used. The exploratory-descriptive research was delineated through multiple case studies using qualitative and quantitative techniques. The study was developed in Northern Rio Grande do Sul State, 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 – CDSA. . The results show that most of the familiar agroindustries studied, seven cases, adopts a structure of market governance. Two

¹ Mestra em Desenvolvimento Rural, Doutoranda em Desenvolvimento Rural, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural - UFRGS. jaquelinepsilveira@hotmail.com

² Doutor em Agronegócios – UFRGS, Professor no Departamento de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. talamini@ufrgs.br

³ Doutor em Economia – UFRGS, Professor no Departamento de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. leonardo.xavier@ufrgs.br



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 CDSA it is assessed that even not being the most appropriate structure, familiar agroindustries are getting success in their transactions and this is due to the coordination mechanisms adopted, with emphasis on trust.

Keywords: Familiar agroindustries; Governance structures; Mechanisms of coordination. Economy of Transaction Costs.

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, entre outras.

Nesse sentido, os trabalhos têm 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 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, 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.

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: Por que 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.

Coase (1937) 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.

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) aponta que a abordagem de custos de transação é dividida entre um ramo 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.

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.

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: racionalidade limitada e oportunismo; e três características das transações: especificidade dos ativos, frequência e incerteza.

Com relação à racionalidade, propõe-se que em ambientes complexos, em que haja incerteza, o ser humano, ainda que racional, não conseguirá prever todas as situações antecipadamente, devido ao limite de sua capacidade racional. Assim, 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). Já o oportunismo é “uma condição de busca do autointeresse com avidez” (WILLIAMSON, 2012, p. 26). 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.

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. 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.

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.

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. 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.

2.1 Estruturas de governança

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. 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.

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

a) Governança de mercado: é a principal estrutura de governança para transações não específicas 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). 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 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.

Deste modo, conhecida a teoria que dá suporte a este estudo, a próxima seção tem o intuito de apresentar o caminho metodológico escolhido para atender aos objetivos dessa pesquisa.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este artigo deriva de uma dissertação de mestrado defendida em 2017 e é caracterizado, quanto aos seus objetivos, em pesquisa exploratório-descritiva. A parte exploratória da pesquisa compreendeu uma busca de informações secundárias sobre a agroindustrialização no norte do estado, mais precisamente na região Médio Alto Uruguai, provenientes de consulta aos dados do Programa Estadual de Agroindústria Familiar - PEAf, bem como levantamento bibliográfico sobre o tema, e, ainda, a parte exploratória deste estudo envolveu a realização de um pré-campo, ocorrido em outubro de 2015.

A pesquisa foi delineada por meio de estudo de casos múltiplos, combinando métodos qualitativos e quantitativos. Assim, para retratar a região 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 formalizadas do município de Frederico Westphalen. Esta escolha se justifica pelo fato de que, dentre os municípios do Médio Alto Uruguai, Frederico Westphalen é aquele mais representativo em termos de quantidade de agroindústrias familiares. Além disso, é importante salientar que para a definição das agroindústrias que foram estudadas, levou-se em conta os dados do PEAf-RS, já utilizado em outros estudos para caracterizar o ambiente institucional das agroindústrias (conforme MATEI, 2015).

A coleta e geração dos dados teve como base os procedimentos de observação, entrevista semiestruturada e diário de campo. A entrevista contemplou um roteiro com 65 questões, as quais foram aplicadas pela própria pesquisadora, *in loco*, a cada uma das agroindústrias familiares participantes da pesquisa. O roteiro de questões compreendeu perguntas abertas, perguntas fechadas, e perguntas com escala *likert* de cinco pontos. A pesquisa de campo ocorreu nos meses de março e abril de 2016. Ao 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 principais gestores entrevistados.

Depois de retornar da pesquisa de campo, de posse dos questionários e das gravações, deu-se início a transcrição das entrevistas. Feito isso, 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. Na análise quantitativa foi utilizada a estatística descritiva, com base em medidas de tendência central (média, moda, mediana) e de dispersão (desvio padrão). 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.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 Características das agroindústrias familiares investigadas

Em 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 (AFs) 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). 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%).

Com relação ao tempo de existência⁴ destas agroindústrias, 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 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.

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. 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.

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, sendo a maior parte da mão de obra é feminina (56,8%). 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

⁴ 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.

agricultoras. Em se tratando do perfil dos respondentes/gestores, além da participação feminina é possível afirmar que (i) 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 (ii) 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). É interessante destacar também, que dentre as onze agroindústrias analisadas, três arrendam parte de suas terras para terceiros e há, ainda, 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.

Esta seção teve o intuito de, brevemente, caracterizar as AFs investigadas. Na seção seguinte são apresentadas as estruturas de governança atualmente adotadas por essas AFs.

4.2 As estruturas de governança atualmente adotadas pelas agroindústrias familiares

Com base nas dinâmicas das AFs com relação à matéria prima, serão apontadas as formas de governança atuais para, posteriormente, no decorrer desse trabalho, 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. A Tabela 1 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 1 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, 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.

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 1). 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.

Tabela 1 – 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 pelos autores a partir de dados da pesquisa de campo, 2017.

Para melhor compreender essas dinâmicas, se torna interessante saber como essas AFs realizam suas transações. Neste sentido, a próxima seção apresenta as características das transações e dos agentes.

4.3 Características das transações e dos agentes

É importante saber com quem as AFs realizam transações. Deste modo identificou-se que 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.

As agroindústrias familiares investigadas possuem uma série de ativos, que são as máquinas e equipamentos utilizados para a produção dos alimentos. Conforme os dados da Tabela 2, 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. 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 (Tabela 2). 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.

Tabela 2 – 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 pelos autores 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.

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 (Tabela 2). Desta forma, considera-se que haja uma alta especificidade de capital humano nas agroindústrias familiares investigadas. 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.

Outra característica das transações apontada pela ECT é a frequência. Nas agroindústrias familiares estudadas esperava-se uma alta frequência de transações,

em virtude dos produtos que comercializam serem alimentos com especificidade. 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 prazo⁵, o que corrobora para afirmar que se tratam de transações de frequência recorrente.

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. 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.

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, se faz necessário conhecer as características dos agentes que realizam as transações, quais sejam, a racionalidade limitada e o oportunismo.

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. Com relação à busca de informações, o local

⁵ 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.

mais utilizado pelos respondentes é a internet, seguido do rádio que aparece como segunda fonte de informações mais importante. 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.

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. 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.

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 3, 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.

Tabela 3 – 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 pelos autores a partir de dados da pesquisa de campo, 2017.

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

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.

Desta forma, os agentes envolvidos nas transações realizadas pelas AFs caracterizam-se com alta racionalidade e com baixo oportunismo. 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.

4.4 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 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.

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.

4.5 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, cada um dos elementos que compõem a AEDC foi analisado, para chegar à estrutura de governança que poderia ser a mais adequada. Em se 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.

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, 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. 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 4 apresenta uma síntese dessa exposição que compara os pressupostos da ECT com as características evidenciadas no estudo das agroindústrias familiares.

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.

Tabela 4 – 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 pelos autores com base na ECT e nos dados da pesquisa de campo, 2017.

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. 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. 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. Nesse sentido, quando as AFs foram questionadas 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.

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, 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.

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.

Assim, diante de todo o exposto, 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.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo principal analisar as estruturas de governança e os mecanismos de coordenação adotados pelas agroindústrias familiares do Médio Alto Uruguai e seus alinhamentos com os pressupostos teóricos. 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, 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. 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, 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. 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 - NSE 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. E, ainda, acredita-se que há espaço para reflexão do emprego da NEI para estudar estruturas rurais familiares.

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 na região, com todas as AFs formalizadas ou não, poderiam trazer ainda mais elementos para o enriquecimento da discussão. Devido à escolha teórica realizada, outra limitação do estudo é o pouco aprofundamento em algumas evidências apontadas, as quais poderão ser exploradas em estudos futuros.

REFERÊNCIAS

AZEVEDO, P. F. de. Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agric.** São Paulo, SP, v. 47, n. 1, p. 33-52, 2000.

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

FARINA, E.M.M.Q.; AZEVEDO, P.F.; SAES, M.S.M. **Competitividade: Mercado, Estado e Organizações**. Ed. Singular, SP, 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.

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.

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) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2015.

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**, Princeton University Press, 2012. p. 1066-1108.

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

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.

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-RS, v. 2, n. 1/2, p. 35-44, jan./ago., 2006.

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) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2002.

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

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, 1995.