

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS RURAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM EXTENSÃO RURAL**

**ANÁLISE DO PERFIL DAS AGROINDÚSTRIAS
FAMILIARES SITUADAS NA REGIÃO DO CONDESUS**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Alexander Cenci

Santa Maria, RS, Brasil

2007

ANÁLISE DO PERFIL DAS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES SITUADAS NA REGIÃO DO CONDESUS

por

Alexander Cenci

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado do Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural, Área de Concentração em Extensão Rural e Desenvolvimento, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do grau de **Mestre em Extensão Rural**.

Orientador: Prof. Dr. Alessandro Porporatti Arbage

Santa Maria, RS, Brasil

2007

**Universidade Federal de Santa Maria
Centro de Ciências Rurais
Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural**

A Comissão Examinadora, abaixo assinada,
aprova a Dissertação de Mestrado

**ANÁLISE DO PERFIL DAS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES
SITUADAS NA REGIÃO DO CONDESUS**

elaborada por
Alexander Cenci

como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Extensão Rural

COMISSÃO EXAMINADORA:

Dr. Alessandro Porporatti Arbage
(Presidente/Orientador)

Dr. Arlindo Jesus Prestes de Lima (UNIJUI)

Dr. Pedro Selvino Neumann (UFSM)

Santa Maria, 24 de agosto de 2007.

À

Delvino e Isabete, meus pais,

Gustavo, meu irmão,

Delize, minha avó, e

Cida, minha companheira.

AGRADECIMENTOS

Aos docentes do Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural da Universidade Federal de Santa Maria pelas informações e conhecimentos proporcionados durante as disciplinas e nos momentos de convivência.

Aos colegas do Curso de Mestrado pelo apoio, pela cumplicidade e pelos momentos de descontração. São amizades conquistadas que se perpetuarão no tempo.

Aos colegas e dirigentes da Prefeitura Municipal de Santa Maria e do Instituto de Pesquisas Veterinárias Desidério Finamor pela compreensão e colaboração em dividir as atividades de trabalho.

Aos agentes de desenvolvimento dos escritórios da EMATER, CONDESUS e Projeto Esperança/COOESPERANÇA pelo tempo despendido e pela colaboração em prestar informações fundamentais ao êxito dessa pesquisa.

Às famílias responsáveis pelas agroindústrias minha eterna gratidão. Espero que reflexos desse trabalho possam de alguma forma, contribuir para ampliar o sucesso que merecem.

À minha família pelo apoio incondicional, pela compreensão da ausência, pelas palavras motivadoras nas horas difíceis e pela presença na celebração das conquistas.

À sociedade brasileira, que ao possibilitar mais esta realização, aguarda, com toda a razão, a colaboração de seus eruditos para a solução das injustificáveis injustiças ainda presentes.

RESUMO

Dissertação de Mestrado
Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural
Universidade Federal de Santa Maria

ANÁLISE DO PERFIL DAS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES SITUADAS NA REGIÃO DO CONDESUS

AUTOR: ALEXANDER CENCI

ORIENTADOR: ALESSANDRO PORPORATTI ARBAGE

Data e Local da Defesa: Santa Maria, 24 de agosto de 2007.

Este trabalho apresenta uma análise do perfil das agroindústrias familiares atualmente em funcionamento na região do Consórcio de Desenvolvimento Sustentável da Quarta Colônia (CONDESUS). O CONDESUS se situa na região central do RS e é formado por nove municípios. A presente pesquisa tem como referencial teórico a Nova Economia Institucional (NEI) e visa observar de forma sistêmica a influência dos ambientes institucional, organizacional e competitivo sobre as atividades desenvolvidas pelas agroindústrias familiares. A partir dos resultados obtidos pode-se observar a predominância de estruturas de governança via mercado e um baixo nível de certificação legal dos estabelecimentos nas questões relacionadas ao ambiente institucional. Percebe-se também tentativas de organização das agroindústrias familiares na forma de rede de cooperação. Entre as estratégias de crescimento e marketing adotadas pelas agroindústrias familiares salientam-se a diferenciação dos produtos e a venda direta. As agroindústrias familiares representam uma importante estratégia de desenvolvimento para a região, principalmente no que se refere à possibilidade de geração de trabalho e renda para as famílias.

Palavras-chave: Nova Economia Institucional; Agroindústria Familiar; Agricultura Familiar.

ABSTRACT

Dissertação de Mestrado
Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural
Universidade Federal de Santa Maria

PROFILE ANALYSIS OF FAMILY AGRICULTURAL INDUSTRIES IN THE REGION OF CONDEUS

AUTHOR: ALEXANDER CENCI
ORIENTATED BY: ALESSANDRO PORPORATTI ARBAGE

This essay gives an analysis of the profile of the family agricultural industries which are working nowadays in the region of Sustainable Development of Fourth Colony Partnership (CONDESUS). The CONDESUS is formed for nine cities and it is located in the central region of RS state. In this dissertation the New Institutional Economy (NIE) is used as a theoretical reference. The aims of the work are observe the influence of institutional, organizational and competitive environments on the activities developed for the family agricultural industries. From the results it is possible to observe the predominance of governance structures through market and a low level of legal certifications of establishments in relation to the institutional environment. The organization attempts of the family agricultural industries in a cooperative network it is also possible to observe. The products differentiation and a direct sale are strategies of growth and marketing adopted by the family agricultural industries. These industries represent an important strategy of development for the mentioned above region specially for the possibility of generation of work and income to the families.

Key words: New Institucional Economy; family agricultural industries; family agriculture.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1 – Relação entre especificidade de ativos e estruturas de governança	34
FIGURA 2 – Localização dos municípios da região do CONDESUS.....	69
FIGURA 3 – População dos municípios da região do CONDESUS.....	69
FIGURA 4 – Área dos municípios da região do CONDESUS.....	70
FIGURA 5 – Classificação das agroindústrias familiares conforme o tipo de produto fabricado.....	75
FIGURA 6 – Tempo de existência das agroindústrias familiares.....	76
FIGURA 7 – Tempo de residência das famílias no local.....	76
FIGURA 8 – Tamanho das propriedades rurais das famílias que possuem agroindústrias familiares.....	76
FIGURA 9 – Sexo dos(as) responsáveis pelas agroindústrias familiares.....	77
FIGURA 10 – Idade dos(as) responsáveis pelas agroindústrias familiares.....	78
FIGURA 11 – Grau de Instrução dos(as) responsáveis pelas agroindústrias familiares.....	78
FIGURA 12 – Motivos da implantação das agroindústrias familiares.....	79
FIGURA 13 – Responsáveis pelas iniciativas de implantação das agroindústrias familiares.....	79
FIGURA 14 – Vínculo familiar dos trabalhadores das agroindústrias familiares...	80
FIGURA 15 – Contratação de pessoal com carteira assinada nas agroindústrias familiares.....	80
Figura 16 – Principais problemas, dificuldades ou preocupações percebidas após a implantação das agroindústrias familiares.....	81
Figura 17 – Principais benefícios percebidos após a implantação das agroindústrias familiares.....	82
Figura 18 – Forma de constituição das agroindústrias familiares.....	83

Figura 19 – Situação das agroindústrias familiares quanto à disposição de alvará de localização, certificação sanitária, licenciamento ambiental e anotação de responsabilidade técnica.....	84
Figura 20 – Recebimento por parte das agroindústrias familiares de notificação emitida por órgão fiscalizador.....	85
Figura 21 – Utilização de rótulo nos produtos das agroindústrias familiares.....	85
Figura 22 – Existência de certificação legal dos rótulos dos produtos das agroindústrias familiares.....	86
FIGURA 23 – Origem dos recursos financeiros para a implantação das agroindústrias familiares.....	87
FIGURA 24 – Origem dos recursos financeiros investidos nas agroindústrias familiares após sua implantação.....	87
FIGURA 25 – Necessidade atual de recursos financeiros pelas agroindústrias familiares.....	88
FIGURA 26 – Situação atual do pagamento das parcelas das dívidas contraídas para implantação das agroindústrias familiares.....	88
FIGURA 27 – Quantidade de famílias membros das agroindústrias familiares.....	89
FIGURA 28 – Participação das agroindústrias familiares em organizações.....	90
FIGURA 29 – Organizações que já apoiaram o trabalho das agroindústrias familiares.....	91
FIGURA 30 – Origem da matéria-prima utilizada pelas agroindústrias familiares.....	92
FIGURA 31 – Origem da matéria-prima das agroindústrias familiares que utilizam a uva como principal matéria-prima.....	93
FIGURA 32 – Local de origem da matéria-prima utilizada pelas agroindústrias familiares.....	94
FIGURA 33 – Dificuldades encontradas na aquisição da matéria-prima pelas agroindústrias familiares.....	95

FIGURA 34 – Frequência de recebimento ou aquisição de matérias-primas pelas agroindústrias familiares.....	95
FIGURA 35 – Local de origem dos insumos utilizados pelas agroindústrias familiares.....	96
FIGURA 36 – Dificuldades encontradas na aquisição dos insumos pelas agroindústrias familiares.....	96
FIGURA 37 – Frequência de aquisição dos insumos pelas agroindústrias familiares.....	97
Figura 38 – Locais de comercialização dos produtos das agroindústrias familiares.....	97
Figura 39 – Principal local de comercialização dos produtos fabricados nas agroindústrias familiares.....	97
Figura 40 – Principal critério estabelecido na formulação dos preços dos produtos das agroindústrias familiares.....	98
Figura 41 – Principais dificuldades encontradas para a venda dos produtos fabricados nas agroindústrias familiares.....	101
Figura 42 – Principais fatores que favorecem a venda dos produtos fabricados nas agroindústrias familiares.....	101
Figura 43 – Forma de divulgação dos produtos das agroindústrias familiares.....	102

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – Relação entre freqüência, especificidade de ativos, estruturas de governança e contratos.....	35
QUADRO 2 – Levantamento das agroindústrias familiares da região do CONDESUS.....	72
QUADRO 3 – Outros problemas, dificuldades ou preocupações percebidas após a implantação das agroindústrias familiares.....	82
QUADRO 4 – Outros benefícios percebidos após a implantação das agroindústrias familiares.....	83
QUADRO 5 – Outras dificuldades encontradas para a venda dos produtos fabricados nas agroindústrias familiares.....	99
QUADRO 6 – Outros fatores que favorecem a venda dos produtos fabricados nas agroindústrias familiares.....	101

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANVISA	Agência Nacional de Vigilância Sanitária
ART	Anotação de Responsabilidade Técnica
CISPOA	Coordenadoria de Inspeção Industrial de Produtos de Origem Animal
CONDESUS	Consórcio de Desenvolvimento Sustentável da Quarta Colônia
COOESPERANÇA	Cooperativa Mista dos Pequenos Produtores Rurais e Urbanos vinculados ao Projeto Esperança
CRMV	Conselho Regional de Medicina Veterinária
ECT	Economia dos Custos de Transação
EMATER	Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural
EPP	Empresa de Pequeno Porte
FEPAM	Fundação Estadual de Proteção Ambiental
GTIM	Grupo de Trabalho Interministerial da Inspeção e Fiscalização Sanitária de Alimentos
INMETRO	Instituto Nacional de Metrologia
MAPA	Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento
MDA	Ministério do Desenvolvimento Agrário
ME	Microempresa
MMA	Ministério do Meio Ambiente
MPR	Microprodutor Rural
MS	Ministério da Saúde
NEI	Nova Economia Institucional
PRODEUS	Projeto de Desenvolvimento Sustentável da Quarta Colônia
PRONAF	Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SIF	Serviço de Inspeção Federal
SIM	Serviço de Inspeção Municipal
SPL	Sistemas Produtivos Locais
SUASA	Sistema Unificado de Atenção à Sanidade Agropecuária
UFSM	Universidade Federal de Santa Maria

LISTA DE APÊNDICES

APÊNDICE A – Perguntas realizadas aos responsáveis pelas agroindústrias familiares da região do CONDESUS durante as entrevistas.....	115
APÊNDICE B – A região e o Consórcio de Desenvolvimento Sustentável da Quarta Colônia (CONDESUS).....	117
APÊNDICE C – Legislação sanitária relacionada às agroindústrias familiares da região do CONDESUS.....	127

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	16
1.1 Delimitação do tema e o problema de pesquisa	16
1.2 Objetivos da pesquisa	18
1.2.1 Objetivo geral.....	18
1.2.2 Objetivos específicos.....	18
1.3 Estrutura do trabalho	19
2 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)	20
2.1 Antecedentes	20
2.2 Economia dos Custos de Transação (ECT)	22
2.2.1 Pressupostos fundamentais.....	23
2.2.2 Atributos das transações.....	25
2.3 Instituições	29
2.3.1 Ambiente institucional.....	30
2.3.2 Estruturas de governança.....	31
2.3.3 Contratos.....	32
2.3.4 Estrutura de governança, atributos das transações e relações contratuais.	33
2.4 Organizações	36
2.5 Firmas	38
2.5.1 Estratégias de crescimento.....	39
2.5.2 Componentes de marketing.....	41
3 AS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES	45
3.1 Instituições e agroindústrias familiares	48
3.1.1 Legislações relacionadas às agroindústrias familiares.....	49
3.1.2 Políticas públicas relacionadas às agroindústrias familiares.....	54
3.1.3 Aspectos culturais relacionados às agroindústrias familiares.....	56
3.2 Organizações e agroindústrias familiares	58
3.3 O ambiente competitivo e as agroindústrias familiares	60
4 A METODOLOGIA DA PESQUISA	66

4.1 Classificação da pesquisa.....	66
4.2 Local de realização da pesquisa.....	68
4.3 Identificação da amostra.....	71
4.4 Coleta e tabulação dos dados.....	72
5 RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	74
6.1 Resultados gerais sobre as agroindústrias familiares.....	74
6.2 Resultados relacionados ao ambiente institucional das agroindústrias familiares.....	83
6.3 Resultados relacionados ao ambiente organizacional das agroindústrias familiares.....	89
6.3 Resultados relacionados ao ambiente competitivo das agroindústrias familiares.....	91
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	104
6.1 Limitações do trabalho e sugestões para pesquisas futuras.....	106
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	108
APÊNDICES.....	115
APÊNDICE A – Perguntas realizadas aos responsáveis pelas agroindústrias familiares da região do CONDESUS durante a entrevista.....	115
APÊNDICE B – A região e o Consórcio de Desenvolvimento Sustentável da Quarta Colônia (CONDESUS).....	117
APÊNDICE C – Legislação sanitária relacionada às agroindústrias familiares da região do CONDEUS.....	127

1 INTRODUÇÃO

1.1 Delimitação do tema e o problema de pesquisa

As agroindústrias familiares são consideradas importantes instrumentos para os processos de desenvolvimento e inclusão social. No processo de implantação dessas unidades é de fundamental importância fatores relacionados ao ambiente institucional, organizacional e competitivo, como a disponibilização de políticas públicas para o setor, a participação de entidades de apoio, a organização dos agricultores interessados e a existência de canais de comercialização.

Esses estabelecimentos se deparam com permanentes desafios relacionados ao ambiente competitivo em que estão inseridos, de modo que a falta de um ambiente organizacional adequadamente estruturado dificulta a superação dos problemas. Em muitos casos, somente a existência de uma organização é capaz de enfrentar eficientemente essas situações.

Aspectos relacionados ao ambiente institucional, como o aparato legal existente, nem sempre são favoráveis ao desenvolvimento de empreendimentos desse tipo sendo muitas vezes considerados como barreiras a serem superadas.

Dentro desse contexto as agroindústrias familiares lançam mão de diversas estratégias com vistas a tornarem-se competitivas no mercado, estruturando-se de formas diversas na aquisição de matéria-prima e insumos, bem como nas estratégias de comunicação e comercialização dos produtos.

A busca de informações sobre esse tipo de contexto, no qual estão inseridos componentes sócio-econômicos e mercadológicos, é fundamental para a elaboração de projetos envolvendo agroindústrias de base familiar.

Com a presente pesquisa se pretende analisar o perfil das agroindústrias familiares que estão atualmente em funcionamento na região do Consórcio de Desenvolvimento Sustentável da Quarta Colônia de imigração italiana do RS (CONDESUS), considerando-se fatores relacionados ao ambiente institucional, organizacional e competitivo em que esses empreendimentos estão inseridos.

Para tanto, utiliza-se o referencial teórico da Nova Economia Institucional. A abordagem com esse tipo de referencial, possibilita a análise de maneira sistêmica do perfil dos empreendimentos, de modo que aspectos da economia relacionam-se com outros fatores ligados a administração, direito e sociologia.

Pretende-se que o resultado obtido através da presente pesquisa, ao se somar a outros trabalhos com agroindústrias familiares, possa contribuir com as ações que objetivam a sustentabilidade desses empreendimentos.

1.2 Objetivos da pesquisa

1.2.1 Objetivo geral

Analisar o perfil das agroindústrias familiares atualmente em funcionamento na região do Consórcio de Desenvolvimento Sustentável da Quarta Colônia (CONDESUS).

1.2.2 Objetivos específicos

- Verificar aspectos relacionados ao ambiente institucional e as estruturas de governança nas atividades desenvolvidas pelas agroindústrias familiares;
- Verificar aspectos relacionados à influência do ambiente organizacional nas atividades desenvolvidas pelas agroindústrias familiares;
- Verificar aspectos das estratégias de marketing e crescimento utilizadas pelas agroindústrias familiares.

1.3 Estrutura do trabalho

O presente trabalho está dividido em sete partes. Inicialmente estão apresentados o tema e o problema de pesquisa, seguido dos objetivos da mesma.

A segunda parte do trabalho é dedicada à revisão bibliográfica da Nova Economia Institucional (NEI), na qual se abordam questões relacionadas aos seus antecedentes, à Economia dos Custos de Transação (ECT), às Instituições, às Organizações e às Firms.

Na terceira parte é descrita a região do Consórcio de Desenvolvimento Sustentável da Quarta Colônia (CONDESUS), a partir de informações sobre o processo de formação da região e do consórcio.

A quarta parte aborda o tema das agroindústrias familiares. Nesse capítulo são tratadas questões do ambiente institucional, de modo a relacionar aspectos das legislações, políticas públicas e fatores culturais, além de questões relacionadas ao ambiente organizacional e competitivo das agroindústrias.

Na quinta parte é apresentada a metodologia utilizada para a realização da pesquisa, com informações sobre a classificação da pesquisa, o processo de identificação da amostra e de coleta e tabulação dos dados.

A sexta parte do trabalho é dedicada à apresentação dos resultados obtidos e a análise destes em relação à base teórica da NEI.

Na sétima parte são tecidas as considerações finais a respeito do trabalho, suas limitações e sugestões para pesquisas futuras.

Ao final, estão relacionadas na forma de Apêndices, as questões realizadas nas entrevistas, o processo histórico da formação da região da quarta colônia de imigração italiana no RS e uma síntese das legislações sanitárias referentes às agroindústrias familiares da região do CONDESUS.

2 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)

O objetivo fundamental da Nova Economia Institucional (NEI) é o de estudar o custo das transações como o indutor dos modos alternativos de organização da produção (governança), dentro de um arcabouço analítico institucional, onde a unidade de análise fundamental passa a ser a transação (ZILBERSZTAJN, 1995, p.15).

No que se refere ao desenvolvimento econômico de um modo geral, para Arbage (2004) a NEI privilegia a análise do papel das instituições, enquanto que de modo particular, se ocupa das novas configurações da firma. Desta forma, é muito importante o processo que se estabelece entre o ambiente institucional e a organização para a confecção dos arranjos interorganizacionais.

Diversos são os temas que formam o arcabouço teórico da NEI e, conforme Farina (1997), não existe um consenso sobre quais linhas de pesquisa podem ser considerados ramos dessa abordagem. Nesse trabalho são abordadas questões referentes à Economia dos Custos de Transação (ECT), ambiente institucional, estruturas de governança, organizações e firmas.

2.1 Antecedentes

O referencial analítico da NEI foi fundamentado no início do século XX a partir do estudo de políticas públicas por parte de um grupo composto por estudiosos de áreas distintas, como economistas, advogados e administradores preocupados em esclarecer algumas questões sobre a geração de concentração de mercado quando da fusão de empresas industriais.

O crescimento do monopólio era inevitável, de modo que se inicia naquele período, a discussão e institucionalização de leis antitruste com vistas a regulamentar as falhas de mercado. Esse ambiente fora propício ao interesse de alguns pesquisadores em conhecer como as firmas se comportariam diante de novos fenômenos econômicos (ROCHA JR., 2001, p. 7).

A NEI, que até então não tinha essa denominação, começa a se desenvolver nos anos 30 com Ronald Coase¹. O trabalho de Coase, conforme Zilbersztajn (1995) se colocada dentro do contexto de que o mecanismo de preços não funciona como um coordenador perfeito da produção, ou pelo menos só o faz em raras situações.

Para Zilbersztajn (1995, p. 19) houve diversas fases na construção da estrutura teórica formal da NEI. Inicialmente a NEI fora representada pelo trabalho de Ronald Coase (1937). Posteriormente surgem os modelos de comparação entre modos contratuais alternativos, através de trabalhos de Oliver Williamson² (1985), ao qual se seguiram estudos aplicados à comparação de estruturas de governança, integração vertical e contratos. Gala (2002, p.3) traz presente ainda os esforços de diversos autores para a consolidação da NEI, entre os quais salienta os trabalhos de Douglass North³. Em nível nacional cabe salientar os trabalhos de Zilbersztajn (1995) e Farina (1997).

¹ Em 1930 Ronald Coase, lança um artigo clássico denominado *The Nature of the Firm* (A Natureza da Firma) suscitando uma mudança no pensamento predominante da época, a qual fica latente por um longo período, sendo resgatada posteriormente através dos trabalhos de Oliver Williamson.

² Pessali (1997 apud ROCHA JR., 2001, p. 9) salienta três obras importantes para a NEI escritas por Oliver Williamson, que arremataram o conjunto de idéias lançadas por Ronald Coase: *Markets and Hierarchies*, *The Institution of Capitalism* e *The Mechanism of Governance*, publicadas respectivamente em 1975, 1985, e 1996.

³ Gala (2002) ressalta três obras de importância para a NEI escritas por Douglass North: *The Rise of the Western World: A New Economic History* ; *Structure and Change in Economic History* ; e *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, publicados respectivamente nos anos de 1973, 1981 e 1990.

2.2 Economia dos Custos de Transação (ECT)

Até a publicação do artigo pioneiro de Ronald Coase em 1937 (*The Nature of the Firm*), a teoria econômica se preocupa apenas com os custos de produção, embora reconhecesse a existência dos custos de transação.

Williamson (1993 apud ZILBERSZTAJN, 1995, p. 14) define custos de transação como os custos ex-ante de preparar, negociar e salvaguardar um acordo, bem como os custos ex-post, relacionado aos ajustamentos e adaptações decorrentes da execução de um contrato, devido a falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. Em suma, são os custos de conduzir o sistema econômico.

Até aquele momento são negligenciados os custos associados às transações econômicas, importando às análises apenas os custos incluídos na transformação da produção. As firmas são vistas apenas como transformadoras de produtos, cabendo ao economista conhecer apenas a função de produção capaz de maximizar o lucro (BARBOSA, 2003).

Coase (1937) percebe que o funcionamento do sistema econômico não é isento de custos. Conforme descreve Rocha Jr. (2001, p. 9-10), Coase percebe que os custos de transação não mais podem ser desprezados e a firma passa a ser considerada como um complexo de contratos que comanda transações tanto internas como externas. Para o autor o mercado e a firma não se relacionam pelo sistema de preços, mas pelo contrato, o qual, muitas vezes, tem a similaridade dos contratos firmados entre empresa e trabalhadores.

Azevedo (2000, p.35) cita também como Custos de Transação os custos de elaboração e negociação dos contratos, mensuração e fiscalização de direitos de propriedade, monitoramento do desempenho, organização de atividades e os relacionados aos problemas de adaptação.

É importante salientar que a ECT tem uma orientação micro-analítica voltada para as corporações e firmas, e que busca nelas a matéria-prima para a sua aplicação, interligando a economia com a administração, direito e sociologia (ZILBERSZTAJN, 1995, p.27).

2.2.1 Pressupostos fundamentais

A NEI desenvolve seus conceitos a partir de quatro pressupostos: dois de cunho transacional e dois de cunho comportamental (ROCHA JR., 2001, p.10).

O primeiro pressuposto de cunho transacional afirma que existem custos na utilização do sistema de preços, quer este seja feito pelo mercado, quer seja feito pela firma.

O segundo pressuposto de cunho transacional sugere que as transações ocorrem em um ambiente institucional estruturado, de maneira que as instituições são importantes e têm a capacidade de influir nos custos de transação.

Os pressupostos de cunho comportamental são definidos como *oportunismo* e a *racionalidade limitada*.

O *oportunismo*⁴ pode ser definido como a busca do auto interesse com avidez (dolo), ou seja, um comportamento onde os agentes econômicos podem agir de forma não cooperativa em uma negociação (ARBAGE, 1994).

Azevedo (2000, p. 36) entende como oportunismo o fato dos indivíduos serem considerados fortemente auto-interessados, e poder, se for de seu interesse, mentir, trapacear ou quebrar promessas.

Devido à existência de assimetria de informação, duas formas de oportunismo podem se manifestar: o oportunismo ex-ante ou seleção adversa, e o oportunismo ex-post, ou risco moral (*moral hazard*).

Para Rocha Jr. (2001, p. 11) a seleção adversa refere-se à possibilidade de adesão ou não a uma determinada transação e pode ser observada em mercados envolvendo bens com uma gama de opções de qualidade que não são facilmente detectadas pelos consumidores. Isso faz com que o preço desses bens sejam nivelados pelo valor mais baixo, desestimulando os produtores a oferecerem bens de qualidade superiores, uma vez que estes não são percebidos no mercado⁵.

⁴ Para Williamson (1985 apud ZILBERSZTAJN, 1995, p18) o conceito de oportunismo traz à tona uma conotação ética comportamental dos indivíduos, que na base da teoria dos custos de transação, apenas assume que os indivíduos podem agir de modo oportunístico. Isso não significa que todos os indivíduos ajam sempre de forma oportunista, mas que basta algum indivíduo ter a possibilidade de agir dessa forma para que os contratos fiquem expostos a ações que demandam monitoramento.

⁵ Ferron (1997 apud ROCHA JR., 2001, p.11) utiliza como exemplo de seleção adversa os compradores de mudas de erva-mate que desconhecem o que são mudas de alto padrão de qualidade, sendo o preço o fator determinante em sua aquisição. Dessa forma, os viveiristas que utilizam sementes de árvores-matrizes que tenham histórico de produtividade, que sejam saudáveis, com características organolépticas desejadas para produzirem uma boa bebida, não se sentem

O risco moral (*moral hazard*) é um comportamento pós-contratual em que uma das partes envolvidas na transação possui uma informação privada e pode tirar proveito em prejuízo da outra parte⁶.

Por *racionalidade limitada* entende-se a existência de limites na capacidade cognitiva dos indivíduos em processar as informações disponíveis (AZEVEDO, 1990, p.36).

Para Williamsom (1993 apud ZILBERSZTAJN, 1995, p. 17) a racionalidade limitada é o comportamento em que o indivíduo pretende ser racional, porém somente consegue sê-lo de forma limitada. Resulta da condição de competência cognitiva limitada de receber, estocar, recuperar e processar a informação. Desta forma, todos os contratos complexos são inevitavelmente incompletos devido à racionalidade limitada⁷.

Para a compreensão dos pressupostos da ECT, Arbage (2004) considera importante o entendimento de sua relação com os princípios da Teoria Neoclássica⁸, na qual se entende que o sistema de preços permite uma total coordenação da ação dos agentes econômicos, assentando suas bases no princípio da concorrência perfeita⁹.

estimulados a produzir esse tipo de muda por não poderem ter um diferencial de preço em relação às mudas de qualidade inferior. A solução para amenizar o problema de seleção adversa seria munir os compradores de informações sobre as mudas de erva-mate que têm qualidade através da certificação das mudas ou verticalizar a produção para trás, ou seja, o próprio produtor poderia comprar as sementes de erva-mate de uma empresa previamente conhecida e idônea e produzir a sua própria muda.

⁶ Rocha Jr. (2001, p.11) utiliza como exemplo de *risco moral* a previsão da safra agrícola, onde um determinado agente pode possuir informações privilegiadas e vender sua produção a um valor que o beneficia em função da assimetria de informações.

⁷ Conforme Rocha Jr. (2001, p. 11-12) o conceito de racionalidade limitada leva à reflexão de que o mito da racionalidade plena não existe no mundo real, e o ser humano não é capaz de raciocinar e processar as informações com a precisão e a destreza que a teoria econômica pressupõe. Pela existência da racionalidade limitada, dos custos de transação e do oportunismo, não existe um contrato que seja completo e capaz de salvaguardar as pessoas em todos os aspectos possíveis. Sempre existirá uma falha ou lacuna pela própria complexidade dos contratos e limitação do ser humano. Essas falhas serão aproveitadas para ações oportunistas de pessoas que queiram tirar proveito da situação.

⁸ Conforme Arbage (2004) os princípios neoclássicos pressupõem, em primeiro lugar, que os mercados são considerados como o meio principal para a coordenação das ações organizacionais e o estabelecimento de uma espécie de governança geral das decisões dos agentes econômicos. Em segundo lugar, os princípios neoclássicos trazem implícito o pressuposto da racionalidade dos atores ser ilimitada. Essa máxima advém da premissa de que todas as informações necessárias para a tomada de decisão dos agentes econômicos acham-se presentes no sistema de preços.

⁹ A concorrência perfeita é aquela que envolve produto homogêneo, livre fluxo de informações, preço como variável básica para a tomada de decisões, racionalidade ilimitada, livre mobilidade dos agentes econômicos e produção e demanda "atomizadas" (ARBAGE, 2004).

Nesse sentido, Williamson (1994, p. 369 apud FAGUNDES, 1997, p.7) afirma que devido às implicações dos pressupostos comportamentais nem sempre relações de mercado serão adequadas para a gestão das transações entre os agentes econômicos.

2.2.2 Atributos das transações

A ECT assenta sua base teórica fundamentalmente na relação que se estabelece entre os chamados atributos das transações e a estrutura de governança que potencialmente apresenta melhores condições de minimizar os custos decorrentes destas transações (ARBAGE, 2004).

São considerados atributos das transações a *especificidade dos ativos* envolvidos, a *freqüência* com que ocorrem as transações e o nível de *incerteza* relacionado às mesmas.

Por definição, a *especificidade dos ativos* é caracterizada como o elemento que não pode ser reutilizado ou realocado em outra atividade sem que ocorram perdas de valor em sua nova modalidade de uso (WILLIAMSON, 1975 apud ROCHA JR., 2001, p.16).

O grau da especificidade do ativo está relacionado ao seu custo alternativo, sendo que quanto maior sua especificidade, maior serão os riscos e problemas. Ativos também podem ser classificados como específicos se o retorno associado a eles depende da continuidade de uma transação específica.

As especificidades dos ativos podem ser subdivididas em seis tipos distintos: especificidade locacional; especificidade temporal; especificidade de ativos físicos; especificidade relacionada a recursos humanos; especificidade de ativos dedicados; e especificidade de marca.

A *especificidade locacional* está relacionada a um ativo que depende do ponto geográfico onde ele é obtido ou para onde necessita ser levado ou realizado. Nesse tipo de especificidade existem custos ao transferir unidades produtivas caso haja troca de demandante ou ofertante. Desta forma, fatores como os meios de transporte e logística devem ser levados em consideração para que ocorra uma transação. Como exemplo de especificidade locacional, cita-se os produtos de áreas

com reconhecimento de origem, ou produtos que envolvam altos custos de transporte devido ao alto volume e baixo valor, como o leite fluido¹⁰.

A *especificidade temporal* está relacionada a produtos que possuem um período pré-determinado para uso devido a características como perecibilidade, necessidade de consumo ou processamento. Nesse tipo de especificidade devem ser considerados fatores como a distância entre o local de produção e centros de consumo, como exemplo temos a produção e comercialização de produtos hortigranjeiros.

A *especificidade de ativos físicos* está relacionada às características físicas dos ativos e sua limitação de uso pela falta de versatilidade, como por exemplo, as matérias-primas com padrões específicos a serem fornecidas a determinados processos de produção e equipamentos projetados para um fim específico.

A *especificidade relacionada a recursos humanos* está relacionada ao desenvolvimento por alguém de determinada atividade considerada altamente especializada, como no caso de determinado funcionário de uma empresa responsável pela fabricação de um produto exclusivo desta¹¹.

A *especificidade de ativos dedicados* está relacionada a uma estrutura ou processo produtivo envolvidos com o produto transacionado e ocorre quando existem investimentos direcionados a atender uma determinada demanda, que no caso de interrupção da relação, acarretará ociosidade. Como exemplo cita-se o aumento da capacidade produtiva de uma empresa para atender a um contrato específico.

Finalmente, a *especificidade de marca* ou *mercadológica*, está relacionada à reputação que o nome da empresa ou produto tem no mercado¹².

¹⁰ Conforme Arbage (2004) ocorre especificidade locacional quando uma determinada produção exige que outra, normalmente complementar em termos de matéria-prima, se localize próximo, envolvendo, por exemplo, a necessidade de proximidade a algum recurso natural, energético, de insumos, aspectos estratégicos vinculados à estoques, centros de distribuição e pontos comerciais.

¹¹ Para Arbage (2004) esse tipo de especificidade está relacionada ao conjunto de conhecimentos idiossincráticos envolvidos direta e indiretamente nas transações podendo ser obtidos diretamente no mercado ou treinados pela empresa, e representam um custo, cuja realocação para outras atividades, dependendo da especificidade do conhecimento, torna-se muito custosa ou realizada com prejuízo.

¹² No caso da especificidade de marca ou mercadológica Arbage (2004) afirma que esta envolve também os esforços de marketing com vistas ao posicionamento de determinado produto no mercado, e que por vezes o processo de realocação de uma marca já consolidada no mercado é quase impossível de sorte que estes esforços implicam em custos de transação caso ocorram alterações na situação inicialmente projetada.

A especificidade dos ativos é diretamente proporcional aos custos de transação sendo que quanto maior a especificidade de um ativo dedicado à produção, maiores serão os custos de transação devido a menor possibilidade de realocação desse ativo sem perda de valor.

Para Arbage (2004) a noção de especificidade de ativos utilizada pela ECT guarda o mesmo raciocínio para avaliar o *custo de oportunidade*¹³ de um fator de produção, ou seja, na medida em que vai havendo a especialização de um ativo, menor tende a ser seu custo de oportunidade, tendo em vista que sua eventual utilização alternativa deverá incorrer em perda de valor de opção do mesmo e, conseqüentemente, maiores passam a ser os custos para colocar o sistema econômico em funcionamento.

A especificidade dos ativos também possui relação com o oportunismo, uma vez que os ativos são considerados específicos se o retorno associado a eles depende da continuidade de uma transação específica, quando maior a especificidade, maior será a perda associada a uma ação oportunista por parte de outro agente, conseqüentemente, maiores serão os custos de transação (AZEVEDO, 2000).

Conforme Arbage (2004) quando existem ativos específicos envolvidos em uma transação existe maior incentivo para a continuidade das relações, surgindo salvaguardas contratuais e de organização de apoio às transações. Estes acordos, negociações, salvaguardas e ajustes, implicam em custos de transação superiores aos que existem quando compradores e vendedores transacionam em um mercado tipo concorrência perfeita.

Outro atributo das transações é caracterizado pela freqüência com que estas são realizadas. Conforme Rocha Jr. (2001, p.15) a freqüência caracteriza a regularidade e ocorrência com que os agentes econômicos se relacionam, ou seja, está relacionada ao número de vezes que os agentes realizam as transações¹⁴.

¹³ Custo de Oportunidade é melhor remuneração alternativa do fator no mercado. A título de ilustração pode-se exemplificar que o ativo que apresenta maior custo de oportunidade é o capital na medida em que é o fator de produção com maior possibilidade de uso alternativo (ARBAGE, 2004).

¹⁴ Exemplificando a questão da freqüência nas transações Rocha Jr. (2001, p. 15) afirma que quando o processo de beneficiamento da erva-mate demorava em torno de dez horas, a freqüência com que a matéria-prima chegava aos engenhos era bem menor do que quando o processo de beneficiamento passa a transformar a erva-mate em dez minutos. A freqüência, nesse último caso, na entrega de matéria-prima deve ser muito maior, e, conseqüentemente, maior será o risco de poder faltar a erva-mate. Assim, é de se esperar que os contratos existentes entre os produtores e a indústria em cada um dos processos devam ter diferentes formas contratuais em função da variável freqüência.

A importância da frequência nas transações está em diluir os custos de adoção de um mecanismo complexo por várias transações e, possibilitar a construção de reputação¹⁵ por parte dos agentes envolvidos na transação. Uma alta frequência nas transações podem também diminuir as chances de comportamentos oportunistas pelas partes (FARINA, 1997, p. 88).

A frequência, simultaneamente com a especificidade de ativos, podem ser considerados os principais atributos de uma transação, uma vez que quando se passa a exigir algum tipo de ativo específico deve haver uma contrapartida em termos de frequência de transações para que o investimento feito seja mais rapidamente amortizado (ARBAGE, 2004).

O terceiro atributo das transações é a incerteza e está relacionada com a imprevisibilidade das atitudes posteriores dos agentes econômicos, que ocorrem após a transação, de forma que não dá para calcular o que acontecerá no futuro¹⁶ (ROCHA JR., 2001).

A incerteza é um atributo das transações que exerce influência sobre as características das instituições na medida em que a maior ou menor capacidade dos agentes em prever os acontecimentos futuros pode estimular a criação de formas contratuais mais flexíveis que regulem o relacionamento entre as partes envolvidas na transação. Tal flexibilidade é fundamental num contexto de incerteza, onde o surgimento de eventos não antecipados implica a necessidade de mecanismos que viabilizem a adaptação da relação entre os agentes econômicos (Fagundes, 1997).

A *incerteza*, a *frequência* e, principalmente, a *especificidade de ativos*, são consideradas as principais dimensões para se caracterizar uma transação, permitindo estabelecer a melhor *estrutura de governança*, com vistas de minimizar os custos de transação.

¹⁵ Conforme Arbage (2004) a reputação tende a reduzir os custos de transação tendo em vista não haver a necessidade de se buscar informações acerca do parceiro comercial e da qualidade do produto transacionado.

¹⁶ Rocha Jr. (2001, p. 16) utiliza como exemplo de uma situação de incerteza a venda da matéria-prima em grande quantidade, para uma indústria sem ter garantias de que essa indústria irá efetivar o pagamento. Nessa situação há um grau de incerteza muito maior do que na venda de um pequeno lote para uma empresa desconhecida.

2.3 Instituições

Um dos pontos fundamentais da NEI é o reconhecimento de que o funcionamento do sistema econômico é influenciado pelo conjunto de *instituições* que regulam o jogo econômico (FARINA, 1997).

North (1991, p. 97 apud FARINA, 1997, p. 58-59) define *instituições* como restrições ou normas, construídas pelos seres humanos, que estruturam a interação social, econômica e política. Elas se constituem em restrições informais, como os tabus, costumes, tradições e códigos de conduta, e regras formais, como as constituições e as diferentes leis, bem como os mecanismos responsáveis pela execução desses dois tipos de normas, sejam regras formais e/ou restrições informais. Além da dimensão restritiva das instituições é importante salientar também o seu papel construtivo e fomentador da interação dos indivíduos.

As instituições surgem da presença de incerteza e para superar os custos de transação (NORTH, 1990 apud GALA, 2003). Instituições tendem a apresentar mudanças ao longo do tempo sendo menos freqüentes grandes mudanças no curto prazo. Assim podem ser entendidas as mudanças de cunho cultural, costumes e o aparato legal que caracteriza as diferentes sociedades (ZILBERSZTAJN, 1995, p.160). Para North (1990 apud SAES, 2000, p. 167) as instituições estão para as “regras do jogo” assim como as organizações estão para os “jogadores”.

O papel das instituições no sistema agroindustrial é muito importante devido às características dos produtos e das transações, e do elevado grau de incerteza e dependência entre as partes. Isso ocorre devido às transações dos sistemas agroindustriais estarem subordinadas a características muito particulares como perecibilidade, elevada participação do frete no custo dos produtos, importância da qualidade e regularidade dos insumos, incerteza quanto à variação de preços e da qualidade dos produtos, problemas relacionados à sazonalidade, além de longo período de maturação dos investimentos (AZEVEDO, 2000).

As instituições na NEI estão divididas em dois níveis analíticos: *ambiente institucional* e *estruturas de governança*. O Ambiente Institucional contempla as macroinstituições, aquelas que estabelecem as bases para as interações entre os seres humanos, enquanto as Estruturas de Governança referem-se às microinstituições, aquelas que regulam as transações específicas. As instituições possuem dois níveis analíticos distintos: o *ambiente institucional* e as *estruturas de*

governança, sendo que, embora tenham experimentado trajetórias distintas, desenvolvendo-se paralelamente, partiram do trabalho seminal de Ronald Coase como uma referência comum (AZEVEDO, 2000, p. 35).

2.3.1 Ambiente Institucional

O *ambiente institucional* é o conjunto das regras políticas, sociais e legais que estabelecem as bases para produção, troca e distribuição, ou seja, as próprias regras do jogo social (NORTH, 1990 apud ZILBERSZTAJN, 1995 p. 160). Essas regras são divididas em *regras formais* e *regras informais*.

As *regras formais* estão relacionadas às leis e constituições formalizadas e escritas, em geral impostas por um governo ou agente com poder de coerção. Para Azevedo (2000, p. 41) a porção mais evidente das instituições são as regras formais, tendo como principais exemplos a constituição, legislações complementares e o conjunto de políticas públicas, como, por exemplo, a defesa da concorrência, a política agrícola e a política de reforma agrária.

As *regras informais* são normas ou códigos de conduta, formados em geral no seio da própria sociedade. Saes (1997) afirma que estas regras fazem parte da herança cultural, e são um conjunto de valores transmitidos socialmente. Regras informais são constituídas por valores, tabus, costumes, tradições, religiões, códigos de ética, laços étnicos e familiares entre outros códigos tácitos de conduta (AZEVEDO, 2000).

À primeira vista, pode parecer que restrições informais, pelo fato de nem sempre serem explícitas, terem um efeito relativamente menor sobre o comportamento dos agentes, porém, existem organizações, no entanto, cuja ordem é fundada em códigos de conduta, apresentando alto grau de coesão e coordenação dos atos de seus membros (AZEVEDO, 2000).

Outro aspecto a ser observado é que em diversas situações pode ocorrer um conflito entre regras formais e informais, o que pode tornar as primeiras sem efeito.

2.3.2 Estruturas de governança

Williamson (1985 apud AZEVEDO, 2000) define *estrutura de governança* como os mecanismos de coordenação utilizados pelos agentes econômicos para regular uma determinada transação, a qual tem como finalidade a redução dos custos de transação¹⁷.

Farina & Zylbersztajn (1994 apud ARBAGE 2004) resumem o conceito de coordenação como à habilidade de transmitir informação, estímulos e controle ao longo das etapas seqüenciais que integram o conjunto de atividades necessárias para atender o mercado.

Azevedo (2000, p. 35) afirma ainda que a coordenação não é uma característica intrínseca dos sistemas produtivos, mas, sim, uma construção dos agentes econômicos e, que quanto mais apropriada for a coordenação entre os componentes do sistema, menores serão os custos de cada um deles.

Conforme Arbage (2004) podemos diferenciar ao menos três arranjos de coordenação observados na prática dos negócios: *coordenação via preço* ou *via mercado*, decorrentes das negociações de compra e venda realizadas nos mercados *spot*¹⁸; *coordenação via hierarquia* ou *integração vertical*¹⁹, quando as atividades produtivas são realizadas dentro da própria organização ou propriedade; e *estruturas de governança híbridas* ou *intermediárias*, que são as formas organizacionais alternativas entre o mercado e a hierarquia, como por exemplo as parceiras, contratos, *joint venture's*, franquias, arranjos cooperativos, entre outras.

Coase (1937 apud ARBAGE, 1994) analisando as falhas de mercado percebe que o mecanismo de preços não apresenta condições de atuar como coordenador universal das decisões organizacionais²⁰.

¹⁷ Zilbersztajn (1995, p.14) utilizou o termo “governança” para traduzir o termo *governance* utilizado por Williamson para designar a matriz institucional onde a transação é definida. Segundo o autor o termo é coerente com as traduções de obra de Williamson (1985) para o Italiano e Espanhol. Fagundes (1997, p.11) utiliza o termo *estruturas de gestão* como tradução de *governance structures*.

¹⁸ Mercados *spot* são aqueles em que os negócios são realizados com pagamentos à vista e entrega imediata de mercadorias. (ZUURBIER, 2000, p. 407).

¹⁹ O termo *integração vertical* não deve ser confundido com o chamado *sistema integrado* comumente utilizado nas cadeias produtivas de suínos e aves, em que são estabelecidos contratos entre a indústria e os produtores em substituição à *integração vertical* (AZEVEDO, 1997).

²⁰ Coase (1937 apud ARBAGE, 2004) afirma que a “ida ao mercado”, salvo em situações muito especiais, não é a mesma para todas as organizações, existindo custos para fazer ou organizar as transações no mercado e estes custos, comparados com os custos necessários para organizar as transações dentro da empresa, determinam o grau de verticalização das organizações.

Mais recentemente Zylbersztajn (1995, p.19), ao estudar os diferentes arranjos de coordenação nas cadeias produtivas confirma a afirmação ao constatar que a coordenação do agronegócio exclusivamente via sistema de preço não serve como padrão.

Fagundes (1997, p. 11) afirma também que quanto menor a especificidade dos ativos, menor a incerteza e menor a frequência das transações, menores são os custos associados à utilização do mercado como forma organizacional de coordenação das interações mercantis entre os agentes econômicos²¹.

2.3.3 Contratos

Os contratos possuem papel fundamental na NEI, uma vez que cada estrutura de governança detém uma forma de combinação entre os agentes que é mais compatível com um determinado contrato, pois a sua função é facilitar as trocas de produtos ou serviços entre esses agentes (ROCHA JR., 2001, p.12).

Os contratos podem ser classificados em três categorias: clássicos, neoclássicos e relacionais²².

O *contrato clássico* é considerado um contrato completo, com cláusulas cuidadosamente detalhados, permitindo que os recursos sejam julgados por uma corte judicial quando os termos forem contestados. Nesse tipo de contrato não é relevante a identidade entre as partes, pois se pressupõe que o acordo está sendo desenvolvido em um mercado ideal, numa negociação relacionada apenas com o preço. Nesse tipo de contrato praticamente inexistem custos de transação, e é usado em pequenas transações, onde não se justificam grandes estruturas contratuais.

²¹ Rocha Jr. (2001, p. 13-14) utiliza como exemplo a seguinte situação: se um frigorífico que exporta carne de frango fizesse um contrato *spot* com os produtores de frango, ocorreria uma série de problemas de produção e gerenciamento que praticamente inviabilizaria a exportação. É por isso que os contratos são feitos via sistema integrado, uma vez que os custos de gerenciamento, adaptação e monitoramento são mais baixos, e a empresa tem uma melhor coordenação, podendo ofertar um produto com determinadas características que são muito específicas. O mercado *spot* é mais adequado para produtos que não possuem alta especificidade dos ativos e quando as próprias regras do mercado são suficientes para coordenar a produção do bem.

²² Zilbersztajn (1995, p. 51) salienta-se que os termos clássico e neoclássico não estão relacionados ao significado a eles aplicados na teoria econômica, uma vez que esses termos foram herdados diretamente da teoria do direito. A definição utilizadas nesse trabalho para os contratos *clássicos*, *neoclássicos* e *relacional* estão baseadas no trabalho de Rocha Jr. (2001, p. 11-12).

O *contrato neoclássico* é utilizado quando as transações se estendem no longo prazo e a variável incerteza é relevante. Nessas situações não há condições de prever o que poderá ocorrer ao longo do tempo que for estabelecido o contrato. Nesse tipo de contrato são necessárias constantes adaptações, conforme forem aparecendo os imprevistos, devendo estas serem negociadas entre as partes. Poderá ser necessária a participação de uma terceira parte, como por exemplo, o envolvimento judicial, para resolver questões referentes ao cumprimento dos contratos.

O *contrato relacional* é a alternativa quando a duração e a complexidade dos contratos são muito elevadas. Ao contrário dos contratos neoclássicos, que tem como referência um contrato inicial, o contrato relacional não utiliza essa referência, mas as negociações conforme as questões vão se desenrolando ao longo do tempo. As transações que são caracterizadas por esse tipo de contrato são de muito longo prazo. Nesse sentido, os contratos são eminentemente incompletos, e as estruturas de governança caminham no sentido da hierarquia, internalizando as transações na empresa.

Outra questão importante a ser salientada no tema dos contratos é que aspectos do sistema institucional informal, relacionados às tradições, confiança, relações familiares e ambientes sociais podem ser coercitivos das ações oportunísticas, reduzindo custos de monitoramento dessas ações (ZILBERSZTAJN, 1995).

2.3.4 Estruturas de governança, atributos das transações e relações contratuais

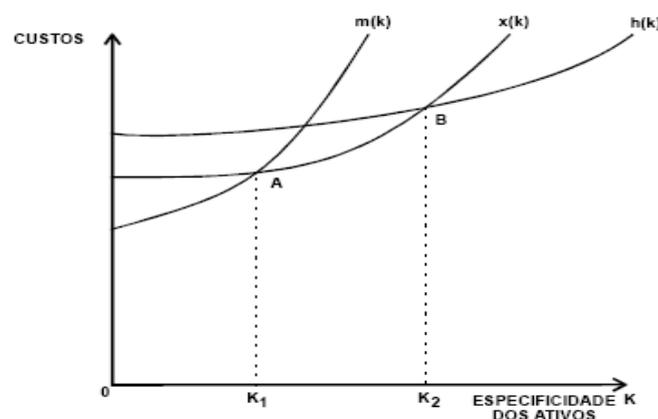
Os custos de produção neoclássicos exercem importante papel como determinantes da escala de produção, porém não são suficientes para explicar o processo de tomada de decisões corporativas, que estão muito mais relacionados aos custos associados às formas de transação definidas pelo complexo de contratos que configuram uma firma (ZILBERSZTAJN, 1995, p. 82).

Farina (1997) afirma que existe uma relação entre especialização e custos de transação. Conforme a autora os ganhos advindos de uma crescente especialização, devido ao aprimoramento do desempenho e outras economias derivadas da divisão do trabalho, são reduzidos ou eliminados pelos custos de transação, os quais aumentam com a especialização, na medida em que mais transações seriam necessárias e maior seria a dependência entre as partes engajadas no processo de especialização.

A “não-especialização” é uma forma de seguro quando os custos e incertezas de se transacionar são altos (NORTH, 1990, p. 34 apud FARINA, 1997, p. 63).

Nesse sentido, o papel das instituições seria conciliar esse movimento antagônico de custos, impedindo o crescimento dos custos de transação à medida que cresce a especialização (FARINA, 1997, p. 64).

A relação entre o nível de especificidade dos ativos com as diferentes possibilidades de estruturas de governança pode-se observar através do seguinte modelo expresso na **Figura 1**:



Fonte: Williamson (1988) apud Zilbersztajn (1995, p. 90).

Figura 1 – Relação entre especificidade de ativos e estruturas de governança.

Conforme se demonstra na **Figura 1**, à medida que aumenta a especificidade dos ativos, a tendência, de modo a diminuir os custos de transação, é substituir estruturas de governança via mercado, por formas híbridas, chegando à integração vertical (hierarquia).

O **Quadro 1** demonstra a relação entre *freqüência, especificidade de ativos, estruturas de governança e contratos*.

FREQÜÊNCIA		ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS		
		Não Específico	Misto	Idiossincrático
Ocasional	Estrutura de Governança	Mercado	Governança Trilateral	Governança Trilateral
	Tipo de Contrato	Contrato Clássico	Contrato Neoclássico	Contrato Neoclássico
Discreta	Estrutura de Governança	Mercado	Governança Trilateral	Governança Unificada ou Trilateral
	Tipo de Contrato	Contrato Clássico	Contrato Neoclássico	Contrato Relacional
Recorrente	Estrutura de Governança	Mercado	Governança Trilateral	Governança Unificada
	Tipo de Contrato	Contrato Clássico	Contrato Relacional	Contrato Relacional

Fonte: Adaptado de Williamson (1979) apud Rocha Jr. (2001, p. 14).

Quadro 1 - Relação entre freqüência, especificidade de ativos, estruturas de governança e contratos

Conforme Zilbersztajn (1995) se o nível de especificidade do ativo for baixo, as negociações são realizadas em mercados *spot* através de contratos do tipo clássico. Ao aumentar o nível de especificidade dos ativos, aumentam também os custos do processo de renegociação, o que resulta na necessidade de uma estrutura de governança com maior nível de integração e de contratos do tipo neo-clássicos ou relacionais.

Cabe salientar também a importância da busca de formas para minimizar os custos de transação através de mecanismos contratuais, sejam formais ou não, de modo a desestimular conflitos e, caso estes surjam, sejam resolvidos rapidamente (FAGUNDES, 1997).

2.4 Organizações

As organizações nascem dentro do ambiente institucional e são limitadas e condicionadas pelas regras institucionais. Os agentes econômicos constroem *organizações*, como as firmas, cooperativas, partidos políticos e associações, de modo a otimizar a sua função objetivo dentro das regras impostas pelo ambiente institucional (NORTH, 1990 apud ZILBERSZTAJN, 1995, p.160).

Conforme Rocha Jr. (2001) as organizações são formadas por grupos de indivíduos vinculados a algum propósito comum ou afinidade em seus objetivos, os quais julgam que ações conjuntas têm um sinergismo maior do que cada um trabalhando isoladamente, ou seja, a união das ações proporciona maior organização para atingir os objetivos, quando são coordenadas²³.

Para Saes (2000, p. 170) as organizações surgem, principalmente, devido à possibilidade de atingir objetivos inalcançáveis para o indivíduo de forma isolado, ou para atingir objetivos possíveis, porém com menores custos. Outros motivos apresentados pela autora para o surgimento de organizações são: o provimento de bens ou serviços públicos; minimizar os custos de transação; alterar as regras do jogo em benefício de seus associados; amenizar distorções provocadas pelo mercado; proporcionar ganhos de escala; e solucionar conflitos.

Apesar das organizações terem fins próprios e objetivos comuns é provável também que alguns de seus membros possuam interesses particulares diferentes ou mesmos conflitantes com os demais. No caso da organização não atender a pelo menos alguns desses interesses pode haver desligamento desses membros da organização o que provoca seu enfraquecimento ou até mesmo dissolução (SAES, 2000, p. 168).

²³ Conforme Rocha Jr. (2001, p. 26-27) as organizações são formadas por grupos políticos, econômicos, sociais e organizações educativas. Conforme exemplificado pelo autor, grupos políticos são partidos políticos, câmara dos deputados e o senado, entre outros; os grupos econômicos são formados pelas empresas, sindicatos, cooperativas, associações rurais, etc; grupos sociais podem ser exemplificados pelas igrejas, clubes de serviço, associações desportivas e organizações não-governamentais; e finalmente as organizações educativas, são formadas pelas escolas, universidades, centros de treinamento, entre outras.

Rocha Jr. (2001) afirma que outro problema enfrentado pelas organizações é a sua adaptação ao ambiente, que muda com grande frequência. Conforme o autor diante dessa situação desconfortável, os indivíduos unem-se para maximizar as ações, com vistas a atingir seus objetivos, aumentando a probabilidade de sucesso do grupo.

Organizações possuem também grande importância nas mudanças institucionais, uma vez que para maximizar o retorno de suas atividades investem em atividades econômicas ou política, como na alteração de leis, contratos e normas.

As organizações surgem a partir dos estímulos oferecidos pela matriz institucional. Utilizando-se a metáfora dos jogos esportivos pode-se relacionar organizações e instituições afirmando que se as instituições são as regras do jogo, as organizações representam os diversos times que disputam o campeonato da sociedade (NORTH, 1990 apud Gala, 2003, p.101)

Na maioria das vezes as organizações somente conseguem atingir os resultados esperados se houver a coordenação das ações de seus membros. Ações como negociar, coletar informações relevantes e estabelecer acordos são exemplos clássicos de custos associados à coordenação. Os custos ex-ante como os de coleta de informação, estabelecimento de acordos, entre outros, associados a uma organização são menos relevantes que os custos ex-post, decorrentes do monitoramento das práticas dos membros, incentivo à fidelidade, quebra de compromissos e morosidade de resposta às mudanças no ambiente econômico. Conforme Zilbersztajn (1995), mais difícil do que estabelecer uma organização é fazê-la funcionar eficientemente.

2.5 Firmas

A compreensão da estrutura da firma sofre alterações a partir do trabalho de Ronald Coase (1937), quando o autor critica a noção tradicional da economia neoclássica de considerar a firma como uma função de produção. O conceito de firma é ampliado passando a incorporar as diversas relações de produção, como franquias, alianças estratégicas, parcerias, subcontratações, entre outras (ZILBERSZTAJN, 2000).

Zilbersztajn (2000, p.26) afirma ainda que a firma moderna envolve um conjunto de contratos entre agentes especializados que trocarão informações e serviços entre si, de modo a produzir o bem final. Esses agentes podem estar dentro da hierarquia, ou seja, da firma propriamente dita, ou estar fora dela, mas agindo motivados por estímulos que os levam a atuar coordenadamente.

As firmas, dentro dos sistemas econômicos, o qual inclui os sistemas agroindústrias, estão inseridas em mercados, entendido como espaços de troca entre compradores e vendedores, os quais são mercados pela presença de *competitividade e concorrência*²⁴.

Na delimitação das fronteiras de um mercado deve-se levar em conta o conjunto de produtos considerados substitutos entre si, os quais devem estar localizados suficientemente próximos para que as decisões de escolha do consumidor sejam influenciadas por seus respectivos preços e atributos de qualidade e, a área geográfica, que dependendo do produto ou serviço comercializado, pode ser local, regional, nacional ou global (FARINA, 2000, p. 40).

O mercado impõe *barreiras*, ou dificuldades, para as firmas que fazem parte dos sistemas agroindustriais ou neles pretendam ingressar. Pode-se diferenciar três tipos de barreiras: *barreiras à entrada, barreiras à mobilidade e barreiras à saída*²⁵.

²⁴ Entende-se por competitividade a capacidade de uma empresa crescer e sobreviver de modo sustentável sendo, portanto, uma característica de um agente. A concorrência refere-se à disputa entre as empresas pela renda limitada dos consumidores ou pelo acesso aos insumos sendo, portanto, uma característica do mercado. Pode-se dizer que competitividade é a capacidade de concorrer de modo sustentável (AZEVEDO, 2000, p. 62).

²⁵ Conforme Farina (2000, p. 43) as barreiras à entrada dizem respeito aos custos diferenciais que devem ser assumidos pelos possíveis interessados em ingressar no sistema, mas que não afetam os concorrentes já instalados. As barreiras à mobilidade estão relacionadas aos diferentes grupos estratégicos que compõe os diferentes segmentos de uma indústria. Como exemplo, podemos citar a situação de uma indústria que opera no segmento *commodity* e decide ingressar no segmento *marca*, que em geral é mais rentável. Ao decidir por essa mudança de estratégia a empresa enfrentará barreiras à entrada nesse novo segmento. As barreiras à saída em geral estão relacionadas à

Para Farina (2000, p.43) as barreiras à entrada podem ser de cunho tecnológico, como por exemplo, as relacionadas às economias de escala e escopo²⁶, estarem relacionadas ao tamanho do mercado, ou serem estabelecidas através de estratégias de diferenciação de produtos, como por exemplo, as marcas conhecidas e empresas já estabelecidas.

As barreiras à entrada são caracterizadas também por aspectos como a diferenciação de produtos, vantagens absolutas de custo, economias de escala e investimentos iniciais elevados (FAGUNDES, 1997, p. 19).

As barreiras à saída estão relacionadas aos custos irrecuperáveis, uma vez que havendo esse tipo de custo, a alternativa de abandonar o mercado é muito mais dolorosa, uma vez que implica a renúncia ao retorno dos investimentos²⁷ (AZEVEDO, 2000, p. 68)

2.5.1 Estratégias de Crescimento

Uma *estratégia de crescimento* pode ser conceituada como a maneira que as empresas atuam individualmente ou em conjunto tentando moldar o ambiente competitivo, com vistas a alterar o padrão de concorrência e criar novos desejos nos consumidores (BEST, 1993 apud ROCHA JR., 2001, p. 35).

Num ambiente de concorrências as empresas buscam primeiramente sobreviver, e ambicionam num segundo plano um crescimento sustentável, fazendo com que estas empresas lancem mão de estratégias para isso (AZEVEDO, 2000, p. 69).

existência de custos irrecuperáveis dos investimentos, ou seja, uma vez que os investimentos não podem ser reaproveitados em outras atividades, a saída do mercado implica a renúncia ao retorno associado a esses investimentos.

²⁶ Conforme Farina (2000) ocorrem *economias de escala* quando o custo unitário decresce com o aumento da capacidade de produção e, *economias de escopo*, quando a produção conjunta de dois ou mais produtos resulta em custos menores do que a produção independente de cada um desses mesmos produtos.

²⁷ Azevedo (2000) afirma que em situação de capacidade ociosa e havendo custos irrecuperáveis, as empresas podem entrar em uma guerra de preços, sem a saída do mercado das empresas menos eficientes. Essas continuam operando mesmo se a rentabilidade obtida não permitir a remuneração dos custos irrecuperáveis, bastando apenas que a receita supere os custos variáveis como mão-de-obra, energia e matéria-prima. Como exemplo, o autor cita o caso dos pequenos moinhos de trigo, que subsistiram durante décadas, mesmo após o aumento das importações de farinha da Argentina e diante da capacidade ociosa dos modernos moinhos situados próximos aos grandes centros urbanos.

As estratégias de crescimento adotadas pelas firmas podem ser classificadas da seguinte forma: *aquisições e fusões; segmentação de mercado; diferenciação; diversificação; e integração vertical*²⁸.

As *aquisições e fusões* são estratégias utilizadas para eliminar a concorrência quando um mercado encontra-se estagnado ou declinante, uma vez que não se pode sustentar um crescimento conjunto de todos os concorrentes. O principal motivo para a utilização dessa estratégia são os ganhos através das economias de escalas, de modo que empresas maiores tendem a ter menores custos unitários. Esse tipo de estratégia favorece maior controle da tecnologia produtiva, da logística de abastecimento e dos canais de distribuição.

Nas estratégias de *segmentação de mercados* parte-se da premissa que as empresas não conseguem atingir de maneira eficiente todo o mercado, composto de consumidores diferentes entre si em relação à preferência, motivos para compra, gostos, razões entre outras características. Esse tipo de estratégia, uma vez que oferece produtos mais adequados aos desejos dos consumidores, favorece a ampliação do consumo, o aumento da preferência dos consumidores e melhora as informações sobre os mesmos, principalmente no que se refere à estimativa de rendas e disposição a pagar pelo determinado produto.

A *diferenciação* consiste na busca de elementos que distingam o produto de uma empresa das demais marcas concorrentes. A distinção de um determinado produto surge necessariamente da percepção dos consumidores sobre os diferentes produtos, de tal modo que o conceito de qualidade percebida é fundamental. Nessa estratégia, quanto mais subjetivos e diversos forem os critérios de escolha pelo consumidor, como sabor, preço, conveniência, saúde, etc., maiores são as possibilidades de diferenciação, uma vez que um produto pode se distinguir dos demais em cada um dos critérios.

A *diversificação* se dá através da expansão do leque de bens ou serviços oferecidos pela empresa. Nesse sentido as economias de escopo se tornam um importante elemento de orientação dessa estratégia²⁹.

²⁸ As estratégias de crescimento apresentadas possuem como referência os trabalhos de Azevedo (2000, p. 69-77) e Neves (2000, p. 109-121)

²⁹ A estratégia de diversificação pode ser: *concêntrica* quando se usa o mesmo conjunto de tecnologias já dominado pela empresa, mesmos que os produtos não tenham uma correlação evidente aos olhos dos consumidores; *horizontal*, se os bens forem destinados ao mesmo público-

Finalmente, a estratégia de *integração vertical* ocorre quando a empresa absorve etapas anteriores ou posteriores da cadeia produtiva. Essa estratégia contribui com a empresa na medida em que pode provocar elevação de barreiras à entrada as demais, seja pela redução dos custos de transação da empresa, seja pelo aumento da necessidade de capital para o ingresso no mercado por parte das demais empresas. Essa estratégia também pode provocar o estrangulamento da oferta de insumos e dos canais de distribuição aos concorrentes.

2.5.2 Componentes de *Marketing*

O *marketing* é um instrumento facilitador e estimulador das transações sendo desta forma um redutor dos custos de transação. Além de facilitar o processo de trocas, também possibilita maior velocidade de adaptação às mudanças no ambiente dos sistemas agroindustriais (Neves, 2000, p. 109).

Kotler (1997, p. 9 apud NEVES, 2000, p. 109) define *marketing* como um processo social e de gestão pelo qual indivíduos e grupos obtêm o que necessitam e querem através da criação, oferta e troca de produtos e valores com os outros.

A análise do comportamento dos consumidores é um dos temas centrais para o *marketing*. Conforme Neves (2000, p.109) os consumidores são variados e o seu comportamento também, cujo estudo é fundamental para satisfazer suas necessidades. Os consumidores podem ser divididos em *consumidores finais*, caracterizados pela população em geral, e *consumidores intermediários*, como as indústrias, cooperativas, distribuidores, governos e organizações.

O marketing possui quatro componentes básicos, também conhecidos como os "4 P's": o *produto*, o *preço*, a *propaganda* e a *praça*.

Os *produtos*³⁰ surgem para satisfazer as necessidades dos seres humanos, as quais existem e são inerentes aos indivíduos, de modo que o marketing busca transformar essas necessidades em desejos (NEVES, 2000, p. 123).

alvo, ainda que se utilize tecnologias e recursos produtivos distintos; e *conglomerada*, se envolver setores distintos a atuação da empresa.

³⁰ Produtos são definidos como algo que pode ser oferecido a um mercado para sua apreciação, aquisição, uso ou consumo, para satisfazer um desejo ou necessidade. Os produtos podem ser classificados em *produtos físicos* (laranja, cana, café, açúcar), *serviços* (consultoria, assistência técnica), *peças* (candidatos, artistas, jogadores), *locais* (municípios turísticos), *organizações* (associações, igrejas...) e *idéias* (dirigir cautelosamente, prevenção contra doenças, etc.).

A assimetria de informação relacionada a produtos que apresentam atributos de difícil verificação por parte dos consumidores na hora da compra, pode estimular um comportamento oportunista por parte do vendedor, uma vez que os consumidores enfrentam dificuldades e custos ao buscar informações quando tentam avaliar a qualidade de um produto ou serviço³¹.

A existência de instituições, nesse caso, pode funcionar como neutralizador de efeitos indesejáveis que podem surgir, fruto da informação assimétrica e de comportamento oportunista por parte do vendedor.

Os certificados de produtos, as marcas conhecidas e práticas de licenciamento, são consideradas instituições que buscam assegurar a qualidade dos produtos aos consumidores, uma vez que emitem sinais sobre a qualidade e servem como certificado de proficiência (ARKERLOF, 1970 apud SOUZA, 2000, p. 392).

Os produtos possuem uma respectiva *marca* que tem por objetivo identificar o produto ou o serviço, facilitar o processo de contabilidade, fornecer uma proteção legal, garantir lealdade e lucratividade, segmentação e fortalecer a imagem da corporação (NEVES, 2000, p.123). As *marcas*, conforme abordado anteriormente, são consideradas ativos específicos para as empresas³².

Aspectos referentes às *embalagens* e *rotulagem* também são importantes, uma vez que, além de uma ferramenta de *marketing*, de modo a auxiliar na comercialização dos produtos, devem atender a aspectos legais quanto às informações sobre o produto.

³¹ Conforme Neves (2000) os bens e serviços podem ser classificados nas seguintes categorias: (a) *Bens de Pesquisa* quando possuem atributos facilmente percebidos pelos consumidores, como o tamanho, comprimento e cor, os quais são observados com um custo de busca relativamente baixo e passíveis de comparação com os demais produtos; (b) *Produtos de Experiência*, quando os principais atributos só podem ser avaliados pelo consumidor após a compra, como o sabor de um alimento, sendo que após experimentar a qualidade do produto, o consumidor armazena esta informação e irá usá-la para a próxima decisão de compra; (c) *Bens de Crença*, quando os principais atributos são imperfeitamente avaliados pelo consumidor, mesmo após a compra, ou seja, na hora da compra são considerados elementos como a credibilidade do ofertante, a marca, a imagem pública e a reputação da empresa ou do agente certificador; nesse caso, o consumidor baseia-se numa relação de confiança, nas credências do vendedor, que, via de regra, são avaliadas de forma indireta, baseadas em evidências externas, e no registro de honestidade, competência e determinação da qualidade do produto ofertado.

³² A marca do produto também sinaliza qualidade e pode ser considerada um “estoque de informações” que foi construído pela empresa no passado. Os compradores que pagam um preço *premium* por uma marca bastante conhecida estão efetivamente pagando um “seguro” para garantir a qualidade do produto. O consumidor pode evitar esse adicional de preço comprando um produto mais barato, como uma marca menos conhecida, mas terá de arcar com maior risco de variação de qualidade (DOUGLAS, 1992 apud SOUZA, 2000, p. 396).

Entre as decisões das firmas do sistema agroindustrial está sua política de preços. Das variáveis ligadas às decisões de *marketing* o preço produz lucro enquanto as demais produzem custos.

As decisões relativas a preços mais importantes são as de colocar preços em novos produtos, adaptar preços às mudanças macroambientais e de concorrência. Salienta-se que para a formulação do preço dos produtos o monitoramento constante da concorrência é um fator fundamental (KOTLER, 1997 apud NEVES, 2000, p. 128).

Outro componente do sistema de marketing diz respeito aos canais de comunicação ou propaganda. Conforme Hofmeister (2004, p. 144) comunicar é um vaivém de idéias e necessita de um emissor e um receptor. No processo de comunicação um emissor envia uma mensagem codificada para um receptor que a decodifica e envia uma resposta (feedback) ao emissor. Segundo o autor o grande problema enfrentado no processo de comunicação eficaz é a decodificação da mensagem pelo receptor, uma vez que essa etapa pode ser prejudicada pelos chamados “ruídos”.

As principais ferramentas utilizadas nos processos de comunicação consistem em: *propaganda*, *promoção de vendas*, *relações públicas*, *vendas direta* e *marketing direto*. As ferramentas de comunicação, caso sejam utilizadas de forma integrada, possibilitam maior eficácia para as firmas³³.

Finalmente, o quarto componente de *marketing*, a praça, está relacionado aos *canais de distribuição*³⁴ utilizados pelas firmas nas transações realizadas.

Rosembloom (1999 apud Neves, 2000, p. 129) afirma que está cada vez mais difícil para as empresas conseguirem *vantagens competitivas* através das variáveis produto, preço e propaganda, sendo os canais de distribuição o componente mais

³³ Por *propaganda* entende-se qualquer forma paga de apresentação impessoal como jornais, revistas, mala direta, rádio, TV, *outdoors*. A *promoção de vendas* ocorre através de distribuição de amostras grátis, cupons, retornos financeiros, prêmios, promoções em preços, concursos, participação em feiras e exposições, produtos anexados, garantias especiais e programas de fidelização. As *relações públicas* ocorrem quando de doações, patrocínios, relações com a comunidade e com a imprensa, discursos, seminários, relatórios anuais, entre outros. As *vendas diretas* dizem respeito à força de venda da própria firma ou da força de venda de representantes (distribuidores). O *marketing direto* consiste nas vendas através de catálogos, *telemarketing*, compras eletrônicas, TV interativa, *e-mail*, entre outros.

³⁴ Segundo Setern *et al* (1995 apud Neves, 2000, p. 130) *canais de distribuição* são constituídos por um conjunto de organizações interdependentes envolvidas no processo de tornar o produto ou serviço disponível para consumo ou uso.

sensível neste aspecto³⁵. Conforme o autor os canais de distribuição possuem vantagens competitivas sobre os demais componentes de marketing uma vez que nos produtos, a rápida transferência de tecnologia entre empresas e a competição global tornaram mais fácil empresas competidoras conseguirem igualdade de condições em design e atributos e qualidade. Quanto aos preços, a habilidade de empresas operarem em todos os lugares do mundo cria condições de oferta aos menores preços possíveis. Nas comunicações, a massiva exposição das pessoas criou certa barreira que reduz o impacto das mensagens.

Desta forma, os canais de distribuição, cujo custo é uma parcela considerável do preço final do produto vendido ao consumidor, possibilitam vantagens sustentáveis, pelas suas características de longo prazo tanto no planejamento como na implementação, e por serem baseados em pessoas e relacionamentos.

Os canais de distribuição estão relacionados também a empresas facilitadoras dos processos de negociação, compra, venda e transferências de produtos.

³⁵ São consideradas *vantagens competitivas* aquelas que não podem ser facilmente copiada pelos concorrentes.

3. AS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES

Ao longo dos últimos anos as agroindústrias familiares passam a ganhar importância nos cenários locais/regionais, estaduais e nacional, e estimulam o desenvolvimento de diversas políticas públicas para o setor.

Conforme Kalnin (2004) a partir dos anos 90, os projetos de desenvolvimento local/regional com base na promoção da agricultura familiar, buscam na implantação de agroindústrias familiares¹ reverter uma situação caracterizada pela falta de oportunidades de geração de renda aos agricultores familiares, de modo a criar um espaço rural mais atraente, capaz de oferecer oportunidades de emprego, e qualidade de vida para a comunidade local, de forma a evitar a migração campo-cidade.

Prezotto (1999) afirma que uma definição de agroindústria familiar “pode-se relacionar a diversos aspectos, quantitativos e qualitativos, o que torna difícil a construção de um conceito único e definitivo”. Para o autor, alguns aspectos que contribuem para uma melhor compreensão deste tipo de agroindustrialização, são os seguintes: ser de propriedade de agricultor familiar, individualmente ou de um grupo de agricultores; utilizar a mão-de-obra pertence às famílias proprietárias ou a outros agricultores próximos; ter um nível de sofisticação dos equipamentos utilizados não muito elevado; utilizar tipos e tamanhos de equipamentos compatíveis com a quantidade de produção prevista, com o número de pessoas que trabalham na agroindústria, com a viabilidade econômica da unidade e com as tecnologias disponíveis; adotar tecnologias simples e procurar observar sua adequação e/ou adaptação, principalmente em relação ao seu custo e à quantidade de produtos industrializados; produzir a matéria-prima principal que abastece a agroindústria através dos associados, ou, eventualmente, adquirir uma pequena parte junto a agricultores não associados, nas proximidades da agroindústria; ser gerenciadas por

¹ Para Prezotto (1999) existem denominações semelhantes para agroindústrias familiares como pequena agroindústria, pequena unidade industrial, pequeno estabelecimento industrial, pequeno estabelecimento de industrialização de alimentos, estabelecimento industrial de pequena escala, agroindústria de pequena escala, agroindústria caseira e agroindústria artesanal. O autor utiliza a denominação *agroindústria artesanal de pequeno porte*.

agricultores familiares e ser implantadas nas suas propriedades rurais ou nas proximidades.

Em geral, por utilizarem tecnologias simples e com baixo nível de automatização, envolvem, proporcionalmente, um maior número de pessoas no processo de industrialização.

Conforme Zago (2002, p. 3), atividades caseiras de agroindustrialização de produtos de origem animal, por exemplo, fazem parte do cotidiano dos agricultores familiares, e são uma importante atividade, tanto social como econômica, uma vez que proporciona a ocupação da mão-de-obra familiar e contribui na alimentação da família, além de possibilitar geração de renda. Desta forma, essas atividades de produção e conservação de alimentos de forma artesanal devem ser consideradas como uma característica endógena aos sistemas de agricultura familiar².

Conforme documento do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA, 2004 p. 10) compreende-se como *agroindustrialização* o beneficiamento e/ou transformação dos produtos provenientes de explorações agrícolas, pecuárias, pesqueiras, aqüícolas, extrativistas e florestais, de modo a abranger desde processos simples, como secagem, classificação, limpeza e embalagem, até processos mais complexos que incluem operações física, química ou biológica como, por exemplo, a extração de óleos, a caramelização e a fermentação. Inclui, também, o artesanato em geral no meio rural³.

Com a imigração européia para a região sul do país começam a surgir as pequenas indústrias, sendo que algumas se tornaram maiores e outras encerraram suas atividades anos mais tarde. Os imigrantes italianos, utilizando-se dos conhecimentos adquiridos em sua terra natal, dão início às atividades no setor metalúrgico, mecânico, moageiro, de alimentos, moveleiro, alambiques, vinícola, têxtil, couro, extrativista e madeireiro (KAMINSKI, 2001, p. 28).

Os imigrantes italianos que passam a chegar ao Rio Grande do Sul na segunda metade do século XIX, são providos de habilidades artesanais e domínio

² Zago (2002, p. 7) afirma que muitas famílias rurais produzem estes produtos por tradição conforme aprendizado adquirido com os antepassados, e os vendem, normalmente como excedente da produção, sendo que existe também grande consumo por parte da família. A autora afirma ainda que algumas famílias, ao conquistarem um mercado específico para suas vendas, produzem artesanalmente esses produtos e os vendem na cidade ou no comércio varejista.

³ Nessa dissertação, são consideradas apenas as agroindústrias familiares localizadas na região do CONDESUS que produzam produtos destinados à alimentação humana.

de ofício e técnicas de trabalho trazidas de experiência na antiga Pátria, mas são classificados somente como agricultores nos cadastros oficiais.

As primeiras fábricas e oficinas se especializam na produção de vinho, no trabalho da madeira, na conservação de alguns alimentos e no desenvolvimento da fundição, o que comprova a vocação artesanal do imigrante italiano (HERÁDIA, 1997, p. 66 apud KAMINSKI, 1997, p. 55).

A partir da Segunda Guerra, o crescente mercado mundial passa a impulsionar a produção de alimentos, o que incentiva o Brasil a produzir, processar e comercializar produtos em grande escala para atender a demanda do mercado internacional. A indústria brasileira de alimentos, com o objetivo de garantir a qualidade aos produtos, principalmente em estabelecimentos voltados ao comércio exterior, passa a seguir uma série de requisitos técnicos, como a adoção de normas industriais para processamento e higiene de alimentos, exigências de instalações e equipamentos e melhor controle técnico da produção (GUIMARÃES, 2001, p. 71).

A partir da segunda metade do século passado instala-se no Brasil o processo de modernização agrícola, valendo-se de uma intervenção maciça de capital estatal, crédito orientado, assistência técnica e pesquisas voltadas para o desenvolvimento de tecnologias de interesse dos grandes grupos empresariais aliado ao capital privado do setor industrial⁴ (PELEGRINI, 2003, p. 33).

A mudança dessa base técnica produtiva estimula a instalação no país de grandes Complexos Agroindustriais, em substituição às pequenas indústrias de base familiar. Esses grandes complexos, apesar de possibilitarem uma estratégia de reprodução de parte da pequena produção familiar, devido a seus padrões de produção crescentes, criam uma dinâmica que vem excluindo aqueles agricultores que não atingem os padrões impostos, o que demonstra ser esse um processo de caráter seletivo (SILVESTRO, 1995, p. 327 apud PREZOTTO, 2002c).

Mesmo dentro desse contexto, percebe-se a continuidade dos processos de produção, processamento e comercialização de produtos oriundos de agroindústrias familiares, os quais possuem características que os diferenciam dos demais e os tornam competitivos.

⁴ Conforme Pelegrini (2003, p. 33) a *modernização da agricultura*, ou também entendida *industrialização da agricultura*, transformou a base técnica produtiva passando de um modo de

Os produtos das agroindústrias familiares, ao serem obtidos a partir de um processo de produção que envolve um conjunto de características, sejam sociais, culturais, organolépticas, nutricionais, ecológicas, éticas e/ou artesanais, promovem uma diferenciação dos mesmos. Essa diferenciação dos produtos, somada a um estreitamento de relações com os consumidores, são apontadas como as principais estratégias para a inserção e ampliação de espaços no mercado (MDA, 2004, p. 10).

3.1 Instituições e Agroindústrias Familiares

O ambiente institucional que envolve as agroindústrias familiares compreende todo um sistema de regras, normas, valores e concepções que condicionam o seu funcionamento, e contemplam diversas ações como a implantação de políticas públicas, os programas de crédito, as dinâmicas organizativas próprias de cada local e as legislações que as delimitam (PREZOTTO, 1999, p. 14).

Conforme Prezotto (1999) dentro do ambiente institucional, as maiores restrições que afetam as agroindústrias familiares são decorrentes da legislação sanitária e do serviço de inspeção correspondente, uma vez que sua influencia é determinante para as possibilidades de implantação, registro, produção e comercialização dos produtos. Isso pode representar um grande entrave uma vez que o nível de exigência em relação às instalações e equipamentos pode inviabilizar economicamente os empreendimentos.

A legislação sanitária federal ao classificar os estabelecimentos que processam matéria-prima de origem animal, o faz diferenciando esses estabelecimentos principalmente pela infra-estrutura necessária, sem referência a escala de produção. Desta forma, os inúmeros empreendimentos que processam alimentos de forma artesanal ou caseira, com pequena escala de produção, passam a não satisfazer, portanto, as exigências necessárias. Isso ocorre, pois o investimento necessário para a obtenção de uma série de equipamentos e infra-estrutura, não é justificável pela indústria que processe alimentos em pequena escala. Tais estabelecimentos são considerados, portanto, ilegais e, sem o devido

produção, onde os meios de produção e insumos eram obtidos dentro da unidade produtiva, para outro dependente de fatores produtivos externos, fornecidos pela indústria.

amparo técnico para a obtenção de certificado de inspeção sanitária, continuam a trabalhar de forma clandestina (Guimarães, 2001, p. 105).

Como os produtos sem inspeção sanitária, são considerados impróprios para o consumo, Zago (2002, p. 16) afirma que a família do agricultor é a primeira a correr o risco de adquirir enfermidades pelo consumo desses produtos. Conforme a autora os agricultores plantam, criam e preparam seus próprios alimentos, mas somente quando estes alimentos são expostos à venda é que as autoridades sanitárias, em geral, se interessam pelos efeitos que o consumo desses possam causar ao consumidor.

Para Prezotto (1999, p. 91) vem ocorrendo algumas pesquisas nos últimos anos, mesmo que ainda em pouca quantidade, na busca de certa miniaturização dos equipamentos voltados para as pequenas agroindústrias. Esta é, sem dúvida, uma importante dimensão na criação de um ambiente institucional favorável à estes estabelecimentos.

A seguir são abordados alguns aspectos das legislações pertinentes as agroindústrias familiares.

3.1.1 Legislações relacionadas às agroindústrias familiares

O ambiente institucional referente à legislação e ao sistema de fiscalização de alimentos no país é formado por diversos órgãos governamentais e envolvem as áreas da agricultura e pecuária, saúde, meio ambiente, além de questões do Código de Defesa do Consumidor, dos Conselhos de Classe e legislações de ordem Tributárias, Trabalhista, Previdenciárias e Cooperativista.

Conforme Prezotto (1999, p. 50) essa complexidade de organizações somada a atuações desarticuladas na fiscalização dos alimentos, promovem um ambiente institucional desfavorável às agroindústrias familiares, uma vez que geram incertezas e desinformações por parte dos responsáveis pelos empreendimentos.

Recentemente, o Grupo de Trabalho Interministerial (GTIM)⁵ ao analisar as atividades de inspeção e fiscalização de alimentos destinados ao consumo humano, constata que a legislação que normatiza a fiscalização sanitária de produtos e subprodutos de origem animal e vegetal destinados à alimentação humana no país, que envolve as esferas federal, estaduais e municipais, possuem “bases conceituais distintas que, por sua vez, geram ações sanitárias díspares e, por vezes, conflitantes” e que, a falta de um regramento coeso para a atividade de fiscalização sanitária impossibilita a instituição de um sistema unificado de fiscalização, integrado e harmonizado entre as três esferas de governo.

Nas legislações de ordem sanitária, destaca-se particularmente a Lei Federal 1.283/50, que institui a inspeção sanitária de produtos de origem animal no Brasil e a Lei Federal 7.889/89, que autoriza também as Secretarias ou Departamentos de Agricultura dos Municípios a realizar essa inspeção sanitária⁶.

Ao analisar a Lei 1.283/50, Prezotto (1999, p. 43) constata que esta foi concebida levando-se em conta a realidade das grandes unidades industriais de alimentos, as quais possuem estruturas complexas com grandes instalações e equipamentos. Para o autor, este tipo de exigência dificulta a instalação de pequenas indústrias de alimentos e pressupõe que a produção de alimentos de qualidade, só pode ser realizada em grandes instalações industriais, o que acaba por colocar boa parte dos demais estabelecimentos na clandestinidade.

Outro aspecto questionado quanto a atual legislação sanitária vigente, refere-se a restrição dos locais de comercialização dos produtos inspecionados pelos Serviços de Inspeção Municipal, conforme disposto na Lei 7889/89. Segundo esta

⁵ O Grupo de Trabalho Interministerial (GTIM) é instituído pela Portaria Interministerial Nº 220, de 29 de março de 2005, publicada no Diário Oficial da União de 30 de março de 2005, seção 1, página 1, e composto por representantes da Casa Civil da Presidência da República, do Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento, do Ministério do Desenvolvimento Agrário e do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, com a finalidade de estabelecer um diagnóstico e apresentar propostas para aperfeiçoar as atividades de inspeção e fiscalização sanitária e o controle dos produtos de origem animal e vegetal destinados ao consumo humano no país. (GTIM, 2005, p. 3)

⁶ A Lei 1283/50, de 18 de dezembro de 1950, dispõe sobre a inspeção industrial e sanitária dos produtos de origem animal e estabelece a obrigatoriedade no país da prévia fiscalização, sob o ponto de vista industrial e sanitário, de todos dos produtos de origem animal, comestíveis e não comestíveis, sejam ou não adicionados de produtos vegetais, preparados, transformados, manipulados, recebidos, acondicionados, depositados e em trânsito. A Lei 7889/89, de 23 de novembro de 1989, com vistas a anteder a descentralização dos serviços públicos orientada pela Constituição Federal, promulgada no ano anterior, acrescenta as Secretarias ou Departamentos de Agricultura dos Municípios como competentes para exercer as atividades de inspeção sanitária dos produtos de origem animal, restringindo porém essa atividade aos estabelecimentos que façam apenas comércio municipal.

legislação, a comercialização desses produtos não pode ser realizada fora do perímetro do município.

Prezotto, (1999, p. 54) questiona esta regulamentação, argumentando que o tipo e a formação dos profissionais que trabalham nos serviços de inspeção sanitária, seja da esfera federal, estadual ou municipal, são equivalentes, sendo assim sua atuação poderia ser válida em todo o território nacional⁷.

Em estudo com agricultores que produzem alimentos de forma artesanal e comercializam na região central do RS, Guimarães (2001, p. 89) observa que a grande parte desses agricultores reside a poucos quilômetros de Santa Maria, maior mercado consumidor da região, o que implica em poucas horas de viagem até o local de comercialização. Mesmo assim, de acordo com a legislação vigente, a certificação dos produtos obtidas através dos Serviços de Inspeção Municipal não é válida para o comércio fora desses municípios, independente da distância entre esses.

Quanto ao conhecimento por parte dos agricultores que produzem produtos de forma artesanal no que se refere à legislação sanitária, Zago (2002, p. 95) em estudo realizado no município de Arroio do Tigre/RS constata que os agricultores têm noção de exigências fiscais e sanitárias implicadas na comercialização destes produtos, mas reconhecem que não as praticam. Conforme a autora mesmo ao reconhecer que a situação dessa atividade é ilegal, ainda preferem continuar desta forma, ao invés de tentar a legalização dos empreendimentos, devido à burocracia e despesas que teriam. Os agricultores afirmam também nunca terem se incomodado com fiscais ou terem recebido reclamação por vender produtos estragados ou que tenham causado mal a algum consumidor.

Outra questão preocupante para os agricultores familiares nos processos de implantação de agroindústrias familiares, diz respeito à legislação previdenciária.

Conforme Barros (2003, p. 107) o agricultor familiar é enquadrado como segurado especial na legislação previdenciária, contribuindo com 2.2% sobre a

⁷ Prezotto (1999, p. 55) afirma que “esta restrição de área caracteriza uma ‘falsa’ descentralização do serviço, ao contrário do que prevê, de modo geral, a Constituição de 1988 e não representa importância técnica para indicar qualidade dos alimentos” Conforme o autor essa questão legal implica uma restrição de mercado que não se justifica quanto ao aspecto da qualidade dos alimentos e da saúde pública, uma vez que a qualidade, quando certificada por um serviço de inspeção, não depende do local onde será consumido o produto.

receita bruta da produção comercializada⁸. Ao ser constituída uma agroindústria, seja sobre a forma de micro e pequenas empresas, seja sobre a forma de associação ou cooperativa, assume-se outros deveres previdenciários, acarretando perda da condição de segurado especial, “o que implica que todos os membros de uma família de agricultores passam a ser considerados empregados rurais, sendo equiparados a autônomos para efeitos de legislação tributária”⁹ (BARROS, 2003).

No que se refere às certificações necessárias ao funcionamento das agroindústrias familiares, estas incluem Alvará de Localização, Alvará Sanitário, ou documento equivalente das Secretarias ou Ministério da Agricultura, Certificado de Registro de Produtos e Rótulos, Licenciamento Ambiental e Anotação de Responsabilidade Técnica.

O Alvará de Localização, fornecido pelas Prefeituras Municipais, emite o parecer desse órgão da conformidade do local de instalação da agroindústria com o código de zoneamento do município.

O Alvará Sanitário é fornecido às agroindústrias que trabalham com produtos de origem vegetal pelas Secretarias Estaduais da Saúde. No caso das agroindústrias que produzem bebidas, essa certificação deve ser solicitada ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Para as agroindústrias que trabalham com produtos de origem animal, o Certificado de Registro de Inspeção Sanitária é fornecido pelo Serviço de Inspeção Municipal (SIM), Coordenadoria de Inspeção Industrial de Produtos de Origem Animal (CISPOA) ou pelo Serviço de Inspeção Federal (SIF).

O uso de rótulo em alimentos embalados é outra exigência do ambiente institucional legal cujas informações variam conforme o tipo do produto. O registro desses produtos e de seus rótulos é obrigatório para os produtos de origem animal, para as bebidas e para alguns produtos de origem vegetal. Produtos como o açúcar mascavo, melado, biscoitos, conservas de vegetais (com exceção do palmito), doces

⁸ Conforme Inciso VII do Artigo 12 da Lei 8.212/91, de 24 de julho de 1991, cuja redação foi dada pela Lei 8.398/92 de 7 de janeiro de 1992, entende-se como segurado especial: o produtor, o parceiro, o meeiro e o arrendatário rurais, o pescador artesanal e o assemelhado, que exerçam essas atividades individualmente ou em regime de economia familiar, ainda que com auxílio eventual de terceiros, bem como seus respectivos cônjuges ou companheiros e filhos maiores de quatorze anos ou a eles equiparados, desde que trabalhem, comprovadamente, com o grupo familiar respectivo.

⁹ Conforme Barros (2003, p. 107) em caso de equiparação como autônomo para fins de legislação tributária cada membro da família deve contribuir individualmente e mensalmente com 20% sobre um salário-base; a aposentadoria por idade só pode ocorrer aos 65 anos para os homens e 60 para as mulheres; e as mulheres perdem o direito ao salário maternidade

e geléias, massas, panificados, entre outros, são dispensados da obrigatoriedade de registro¹⁰.

O licenciamento ambiental de indústrias alimentares e bebidas também compõe a gama de exigências legais para o funcionamento desses estabelecimentos. No que se refere às agroindústrias familiares, destaca-se em especial a Resolução 385, de 27 de dezembro de 2006, do Conselho Nacional do Meio Ambiente (CONAMA), que estabelece os procedimentos a serem adotados para o licenciamento ambiental de agroindústrias de pequeno porte e de baixo potencial de impacto ambiental. Essa legislação, entre outras questões, estabelece a área construída máxima de até 250 m² para as agroindústrias e regulamenta a capacidade máxima de abate para aqueles estabelecimentos que desenvolvem essa atividade.

Anotações Responsabilidade Técnica (ART) são exigidas para agroindústrias que trabalham com produtos de origem animal e para agroindústrias de bebidas. A ART deve ser exercida por médicos veterinários¹¹ nas agroindústrias que trabalham com produtos de origem animal, enquanto que para agroindústrias de bebidas, a legislação não determina qual o tipo de profissional, sendo esta questão regulamentada pelos conselhos de classe.

Nesse capítulo estão tecidas algumas considerações sobre legislações de ordem sanitária, ambiental e previdenciária a que estão sujeitas as agroindústrias familiares. Tendo em vista a amplitude das legislações que envolvem esses estabelecimentos, optou-se por apresentar no Anexo C, um compilado especificamente das legislações de ordem sanitária pertinentes às agroindústrias familiares alvo desse trabalho.

¹⁰ A Resolução nº 23, de 15 de março de 2000, da ANVISA, que aprova o regulamento técnico sobre o manual de procedimentos básicos para registro e dispensa da obrigatoriedade de registro de produtos pertinentes à área de alimentos, dispensa de registro diversos produtos de origem vegetal, bastando apenas às empresas informar o início da fabricação do(s) produto(s) à autoridade sanitária do Estado, do Distrito Federal ou do Município, conforme o caso, podendo já dar início a comercialização. Produtos como biscoitos, massas e panificados, são ainda dispensados da comunicação de início da fabricação, bastando apenas serem produzidos de acordo com as normas de identidade e qualidade.

3.1.2 Políticas públicas relacionadas às agroindústrias familiares

Políticas públicas de apoio à agroindústria familiar têm sido implantadas em diversas regiões do país ao longo dos anos com vistas a criar um ambiente institucional favorável ao desenvolvimento desses empreendimentos. A criação e/ou modificação nas legislações, a disponibilização de linhas de crédito, assistência técnica, capacitação de recursos humanos e apoio à organização dos agricultores e à comercialização dos produtos estão entre as principais ações desenvolvidas.

Nesse capítulo são abordadas especialmente algumas das políticas públicas desenvolvidas em nível federal, como a implantação do Sistema Unificado de Atenção a Sanidade Agropecuária (SUASA) e as linhas de crédito para agroindústrias familiares do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF) e, em nível estadual, como o Programa de Agroindústrias Familiares e a Formação de Redes de Cooperação.

O Sistema Unificado de Atenção a Sanidade Agropecuária (SUASA), recentemente regulamentado em nível federal, visa uma melhor organização dos sistemas de defesa e inspeção sanitárias de produtos e insumos de origem animal e vegetal no país¹².

O SUASA tem particular importância para as agroindústrias familiares que processam produtos de origem animal, uma vez que, conforme abordado anteriormente, a Lei 7.889/89 restringe o comércio de produtos de origem animal inspecionados pelos sistemas de inspeção municipal apenas à área do município.

Com a equivalência dos serviços de inspeção sanitária proposta pelos SUASA, em especial através do Sistema Brasileiro de Inspeção de Produtos de Origem Animal, esses produtos podem ser comercializados em todo o território nacional, de modo a resolver essa barreira atualmente enfrentada por grande parte das agroindústrias familiares.

¹¹ Conforme a Lei 5.517, de 23 de outubro de 1968, regulamentada pelo Decreto 64.704, de 17 de junho de 1969, é de competência privativa do médico veterinário a direção técnica sanitária dos estabelecimentos industriais onde estejam produtos de origem animal.

¹² O Sistema Unificado de Atenção a Sanidade Agropecuária (SUASA), instituído pela Lei 8.171/91, de 17 de janeiro de 1991, e regulamentado pelo Decreto 5.741/2006, de 30 de março de 2006, cria os seguintes sistemas de inspeção sanitária: sistema brasileiro de inspeção de produtos de origem vegetal; sistema brasileiro de inspeção de produtos de origem animal; sistema brasileiro de inspeção de insumos agrícolas; e sistema brasileiro de inspeção de insumos pecuários. A Instrução Normativa 19, de 24 de julho de 2006, estabelece os requisitos para a adesão dos Estados, Distrito Federal e Municípios ao SUASA.

Na questão do crédito rural merecem especial atenção às linhas de custeio e investimento do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), constituído basicamente de duas linhas de crédito: o PRONAF Agroindústria, no qual são disponibilizados recursos para implantação, ampliação, recuperação ou modernização de unidades agroindustriais; e o PRONAF Custeio de Agroindústrias Familiares, com vistas a atender demandas de custeio da atividade agroindustrial, como a aquisição de estoque de embalagens, rótulos, matéria prima, produto final e outros¹³ (MDA, 2007).

Outra possibilidade apresentada às agroindústrias familiares está nas cooperativas de crédito, que vêm crescendo na região sul do país e podem ser uma alternativa para o financiamento dessas agroindústrias, uma vez que tendem a diminuir os custos das transações bancárias e têm demonstrado credibilidade aos agricultores (ZAGO, 2002, p. 46).

Em nível do Estado do RS, com a criação do Programa de Agroindústria Familiar¹⁴ no ano de 1999, possibilita-se que as agroindústrias familiares cadastradas nesse Programa possam comercializar sua produção através da Nota Fiscal de Produtor. Desta forma, as famílias proprietárias de agroindústrias familiares podem conciliar essa atividade com seu enquadramento como microprodutor rural para fins de aposentadoria, sem a perda da condição de segurado especial, conforme descrito anteriormente nas legislações previdenciárias.

Outra ação desenvolvida pelo Governo do Estado do RS é a criação do Programa Redes de Cooperação com o objetivo de desenvolver a cultura associativa entre pequenas empresas. O programa foi regulamentado através do Decreto

¹³ No PRONAF Agroindústria os limites são de até R\$ 18.000,00 por família, sem haver limite para projetos grupais desde que não ultrapasse o limite individual. No projeto de investimento os agricultores podem incluir até 35% do valor total do projeto em capital de giro associado, até 30% na produção primária e até 15% para prestação de serviços e/ou organização de rede de agroindústrias. Os juros são de 3% ao ano com prazo de pagamento de até 8 anos, com carência de até 3 anos, sendo que pode-se ampliar a carência para até 5 anos. No PRONAF Custeio de Agroindústrias Familiares os limites para projetos individuais são de até R\$ 5.000,00 por família e para projetos coletivos de até R\$ 2.000.000,00, desde que não ultrapasse o limite individual, com juros de 4,5% ao ano e prazo de até 12 meses (MDA, 2007).

¹⁴ O Programa de Agroindústria Familiar é instituído através do Decreto 40.079, de 09 de maio de 2000. Posteriormente, o Decreto 40.248, de 17 de agosto de 2000, modifica o Regulamento do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre a Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicações (RICMS), acrescentando que não perde a condição de produtor aqueles que estando cadastrados no Programa de Agroindústria Familiar, realizem comércio de produtos obtidos da industrialização de sua produção. A lista de produtos passíveis de comercialização pelas agroindústrias familiares é estabelecida através da Instrução Normativa DRP 039/00 de 15 de agosto de 2000 do Depto. de Receita Pública Estadual do RS.

42.950, de 17 de março de 2004, e busca reunir empresas com interesses comuns em Redes de Cooperação, de modo a constituir “uma entidade juridicamente estabelecida, sem quotas de capital, que mantém a independência legal e a individualidade de cada empreendimento participante” (SEDAI/RS, 2007).

Conforme as diretrizes do programa, a formação de uma Rede permite a realização de ações conjuntas, e facilita a solução de problemas comuns, de modo a viabilizar novas oportunidades que isoladamente não seriam possíveis. Nesse sentido, as empresas integradas conseguem reduzir e dividir custos e riscos, conquistar novos mercados, qualificar produtos e serviços e acessar novas tecnologias.

Na região do CONDESUS o programa Redes de Cooperação apoiara a formação da Rede da Casa, organização formada atualmente por 14 agroindústrias familiares.

Em nível local/regional, diversas outras políticas públicas devem ser lembradas como exemplos de apoio ao desenvolvimento de agroindústrias familiares. Na região do CONDESUS, salienta-se a atuação do Escritório Regional e dos Escritórios Municipais da Empresas de Assistência Técnica e Extensão Rural (EMATER), das Secretarias Municipais da Agricultura, do Serviço Brasileiro de Apoio a Pequena e Média Empresa (SEBRAE), da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), do Projeto Esperança / COOESPERANÇA¹⁵ e do Consórcio de Desenvolvimento Sustentável da Quarta Colônia (CONDESUS). O trabalho que cada uma dessas organizações desenvolve, seja individualmente, ou em conjunto com as demais, é de fundamental importância para o desenvolvimento de projetos ligados à agroindústria familiar, e pela amplitude de suas ações merecem uma atenção específica, que acaba por extrapolar o escopo desse trabalho.

3.1.3 Aspectos culturais relacionados às agroindústrias familiares

Para os agricultores familiares a industrialização dos produtos agropecuários não se constitui em uma novidade, uma vez que essa atividade faz parte da sua

¹⁵ O Projeto Esperança/COOESPERANÇA é uma organização ligada a Mitra Diocesana de Santa Maria que realiza trabalhos na área do cooperativismo e inclusão social com trabalhadores urbanos e rurais da região central do RS.

própria história e da sua cultura, produzidos principalmente para o consumo da família e em menor grau ao mercado local (PREZZOTO, 1999, p. 17).

Conforme Pelegrini (2003, p. 22), os processos de a agroindustrialização de alimentos utilizados na alimentação humana estão relacionados à reprodução e a sobrevivência do grupo que a pratica¹⁶.

Em pesquisa realizada em oito municípios da quarta colônia, Kaminski (2001, p. 196) afirma que a forma mais freqüente de aprendizado na fabricação de produtos coloniais é com os familiares, sendo que cada geração aprende a fazer os produtos com a sua geração antecessora e as receitas são passadas das avós para as mães que por sua vez passam às filhas.

Kalnin (2004, p. 159) observa que o envolvimento da mulher e dos filhos do responsável pela propriedade é fundamental para o aumento das chances de sucessos dos processos de desenvolvimento local focado na agroindústria familiar¹⁷.

Em trabalho com agroindústrias familiares no município de Arroio do Tigre/RS, Zago (2002, p. 126), ao abordar aspectos relacionados ao processamento de produtos de origem animal, afirma que, geralmente, os homens não sabem preparar os produtos derivados de leite, enquanto que as mulheres não realizam o abate dos animais, mas auxiliam em todo o serviço de carneação e preparo de carnes.

Conforme Boni (2006) a divisão do trabalho entre os gêneros dentro da propriedade acaba, muitas vezes, por revelar uma percepção que subestima o trabalho realizado pelas mulheres¹⁸.

¹⁶ Conforme Kautsky (1980 apud PELEGRINI, 2003, p. 26) inicialmente a indústria doméstica camponesa é composta por tudo aquilo que o camponês produz para o seu uso e consumo. Posteriormente, a indústria capitalista urbana, por ser mais especializada e possuir uma maior tecnificação e divisão social do trabalho, pode oferecer produtos de melhor qualidade e de menor preço. Com isso, a indústria urbana torna-se um setor autônomo, e ocorre a separação entre indústria e agricultura, de modo a fazer com que os camponeses aos poucos passem a deixar a sua atividade artesanal e a se dedicar exclusivamente a agricultura.

¹⁷ Conforme Kalnin (2004, p. 159) a participação apenas de agricultores homens na fase de conscientização do processo de desenvolvimento focado em agroindústrias familiares realizado numa região do Estado de Santa Catarina, se revela incipiente para atingir os objetivos, pois, a maioria dessas pessoas ao voltar para suas propriedades não comunicam a família os temas e pautas discutidos nas reuniões. Diante disto, a estratégia de sensibilização passa a considerar toda a família para participar das palestras e com isso, percebe-se que o papel da mulher agricultora e dos filhos é de fundamental importância na motivação do chefe de família para aderir à idéia de desenvolvimento proposta.

¹⁸ Conforme Boni (2006, p. 3) com a implantação de agroindústrias nas propriedades de agricultura familiar, o trabalho das mulheres, antes feito na lavoura, passa a ser realizado também próximo à casa ou dentro dela, o que lhes permite compatibilizar melhor tais atividades com o trabalho doméstico. Essa proximidade entre os dois tipos de trabalho acaba por confundí-los, e fazer com que

Para a autora em muitas propriedades, quando os produtos começaram a ser feitos comercialmente, a administração passa para a mão dos homens, uma vez que esses trabalhos, quando mecanizados, são assumidos por estes, pois, de maneira geral, o treinamento e o uso das informações sobre o funcionamento das máquinas são dirigidos ao gênero masculino.

Boni (2006) salienta também que poucas mulheres participam da comercialização dos produtos e as que o fazem ficam nas feiras de modo a atender aos clientes enquanto os homens fazem as entregas, e que são estes que lidam com o dinheiro em maior quantidade¹⁹.

As agroindústrias familiares significam um importante elo de vínculo familiar, uma vez que possuem grande potencial de absorverem mão-de-obra familiar como a dos filhos e filhas, que, sem a existência de empreendimentos como estes, podem migrar para as cidades em busca de emprego e renda própria (BONI, 2006).

3.2 Organizações e agroindústrias familiares

Em relatório do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA, 2004, p. 13) as agroindústrias familiares, quanto ao grau de organização são classificadas em *agroindústrias isoladas* e *agroindústrias articuladas em rede*.

As agroindústrias isoladas representam quantitativamente o maior segmento, e se caracterizam como aquelas unidades agroindustriais individuais ou grupais que não mantêm nenhum nível de relação entre si e atuam de forma isolada em todas as etapas da cadeia produtiva.

As agroindústrias articuladas em redes representam quantitativamente o menor segmento, e são aquelas unidades agroindustriais individuais ou grupais que mantenham algum nível de relação entre si para a solução de problemas, de

as tarefas ligadas à agroindústria sejam consideradas quase como uma extensão do trabalho doméstico, e, portanto, como trabalho não produtivo.

¹⁹ De Grandi (1999 apud BONI, 2006, p. 3) afirma que a administração da atividade leiteira, por exemplo, que antes da implantação de mini-usinas era das mulheres, passa a ser dos homens e que na maioria das famílias os associados também são os homens e as reuniões acontecem em horários que coincidem com trabalho da ordenha feito pelas mulheres, assim, sua participação nas decisões coletivas fica prejudicada.

estrangulamentos e de acesso aos serviços, sempre com o objetivo de reduzir custos e riscos, bem como aumentar a sua eficiência e eficácia.

Conforme Prezotto (2002, p. 24) é fundamental a articulação entre as agroindústrias na forma de rede, uma vez que juntas podem resolver problemas que individualmente são de difícil superação. O autor sugere a formação de uma espécie de bloco em torno de uma unidade central para o apoio gerencial, com o objetivo de prestar um conjunto de serviços às agroindústrias como apoio técnico para a produção da matéria-prima, industrialização, planejamento, gestão, transporte de produtos, controle de qualidade e auxílio em negociações com fornecedores, mercados e órgãos governamentais, em relação às políticas e serviços públicos. O autor afirma também que através de uma rede de pequenas agroindústrias é possível se oferecer um portfólio de produtos em escala compatível com a demanda de mercado, e negociá-los em condições mais favoráveis junto aos mercados local, regional e em médias e grandes redes varejistas e atacadistas.

Outros exemplos de ações e serviços que podem ser viabilizados por uma rede de agroindústrias são: a aquisição de insumos, integração da produção entre os membros da rede, aquisição de embalagens e rótulos, administração de marca em comum, aquisição e gestão de pontos de venda, marketing e logística, contabilidade e administração, e legalização em relação às diversas legislações incidentes nas agroindústrias (MDA, 2004).

Pelegri (2003, p. 135) ao estudar associações de agroindústrias familiares no município de Palmitinho/RS, afirma que para os agentes de desenvolvimento os principais fatores que influenciam na formação e atuação dessas associações de agroindústrias familiares são os seguintes: cultura individualista dos agricultores; planejamento e definição dos objetivos; acesso ao crédito; formação de agricultores; dificuldade na comercialização; assessoria no processo; legislação não condizente com a realidade; nível de organização do grupo; produção da matéria-prima; perfil do agricultor para a atividade; conjuntura da agricultura; apoio político; administração e gerenciamento e; capacidade de mudança do agricultor. Para os agricultores entrevistados na pesquisa os principais fatores são: a desconfiança, a falta de planejamento, o crédito subsidiado, a falta de experiência, a comercialização do produto, o acompanhamento das ações, a burocracia, a dispersão do grupo, a falta de priorização das atividades, o individualismo e a necessidade de capital de giro.

Se considerarmos as atividades de agroindústria familiar, com o enfoque de agroindustrialização de produtos com destino ao mercado, os problemas relacionados ao associativismo podem aumentar, uma vez que os agricultores entram num campo desconhecido até então, exigindo dos mesmos grande capacidade de mudança em seus hábitos e relações (PELEGRINI, 2003, p. 134).

Desta forma, Pelegrini (2003, p. 135) propõe as seguintes ações para facilitar a consolidação de associações de agroindústrias familiares: partir as ações dos interesses dos agricultores; buscar a formação contínua dos agricultores envolvidos com vistas a conseguir a independência dos mesmos; proporcionar conhecimento a todos da cadeia produtiva do produto que se pretende produzir; fazer planejamento estratégico de todas as ações do grupo; constituir no município e região um órgão responsável pela assessoria técnica em todos os âmbitos e atividades; criar um programa de incentivo em nível estadual e municipal; buscar a cooperação nas vendas através da formação de redes de agroindústrias e cooperativas de comercialização; diminuir a burocracia dos processos e alterar as legislações em benefício das agroindústrias familiares e; proporcionar a participação dos agricultores em todo o processo de tomada de decisão.

3.3 O ambiente competitivo e as agroindústrias familiares

A agricultura familiar organiza-se conforme o grau de integração ao mercado, ou seja, à medida que tem maior acesso aos mercados, aumenta cada vez mais sua produção destinada ao comércio e diminui gradativamente a produção para atender apenas as necessidades da família (LAMARCHE, 1993 apud ZAGO, 2002, p. 32).

Para Kalnin (2004, p. 151), devido ao aumento da escala da produção agrícola destinada as grandes agroindústrias, a alternativa de agregação de renda para a maioria dos agricultores familiares está no desenvolvimento de agroindústrias rurais, focadas na diferenciação de produtos e articuladas em rede de cooperação para buscar economias de escala que viabilizem também o acesso ao mercado nacional e internacional.

Conforme Arbage (1994) as indústrias de alimentos e agroindústrias estão dirigidas para abastecerem todo um universo urbano e, quando se localizam mais próximas aos consumidores finais contribuem em termos de geração de emprego e

renda, agregação de valor aos produtos e melhoria da qualidade de vida das pessoas.

Para Vieira (1998) as agroindústrias familiares surgem a partir de duas motivações principais: o aproveitamento de excedentes que o produtor não consegue colocar no mercado, e devido às condições desfavoráveis de preço para a produção agrícola, tendo como única saída a agregação de valor através da agroindustrialização.

Conforme Pelegrini (2003, p. 140) à implantação de agroindústrias familiares, deve partir dos interesses dos agricultores, aproveitando e respeitando a bagagem cultural existente, começando-se do que já existe nas unidades de produção e avançar através de um conteúdo mais técnico e adaptado às condições exigidas nas normas sanitárias, ambientais e tributárias.

As agroindústrias familiares podem impulsionar a geração de novos postos de trabalho e de renda aos agricultores familiares, de modo a promover a sua reinclusão social e econômica, uma vez que o meio rural vem se caracterizando como um espaço de pluriatividades²⁰ (PREZOTTO, 2002c, p. 1).

A gestão dos empreendimentos pode ocorrer individualmente ou através de uma organização de um grupo de agricultores, o que favorece a otimização da estrutura disponível nas propriedades e a racionalização dos recursos investidos, principalmente na agroindústria (PREZZOTO, 2002, p. 3).

Um grande problema da pequena empresa é o domínio de todas as etapas da cadeia. Os agricultores sabem como produzir, porém possuem dificuldades nas etapas iniciais como a de logística de aquisições de insumos, e finais, como a logística de distribuição, marketing e comercialização (KALNIN, 2004, p. 159).

Ao abordar a questão da mão-de-obra utilizada nas agroindústrias familiares, Prezotto (2002) afirma que em geral esta pertence às famílias proprietárias ou à outros agricultores próximos. Para o autor, a quantidade de mão-de-obra envolvida na industrialização em pequenas unidades está relacionada principalmente, ao tipo de tecnologia adotada e ao grau de automatização dos equipamentos²¹.

²⁰ Conforme Schneider (1999, p. 179) o termo pluriatividade deriva da palavra francesa *pluriactivité*, e passa a ser utilizado a partir dos anos 60 por técnicos e organismos públicos franceses para caracterizar as propriedades que desempenham múltiplas atividades produtivas.

²¹ Conforme Prezotto (2002, p. 3) em geral as agroindústrias familiares por utilizarem equipamentos mais simples, envolvem, proporcionalmente, um maior número de pessoas no trabalho. A escala de

No referente à produção e ou aquisição de matérias-primas, a proximidade das agroindústrias familiares das propriedades rurais dos agricultores facilita o aproveitamento da matéria-prima e diminui o custo de transporte (PREZOTTO, 2002b).

Para Prezotto (2002b), é na utilização de matérias-primas produzidas pelos próprios agricultores proprietários das agroindústrias, que se caracteriza a agregação de valor aos produtos. O autor afirma que do ponto de vista da viabilidade do empreendimento, o domínio dos setores primário e secundário favorece um planejamento mais racional das atividades, diminuindo os riscos, embora possa implicar em preocupação aos agricultores, pois é mais uma atividade para ser gerenciada. A matéria-prima própria confere certa autonomia aos agricultores, tendo em vista a disponibilidade de quantidades necessária em cada momento específico, com qualidade adequada e custo baixo²².

Guimarães (2001, p. 67) salienta entre as dificuldades enfrentadas pelos agricultores está a histórica situação de descapitalização, o desamparo por parte das políticas públicas e um comércio local pequeno e insuficiente para a reprodução das unidades de produção. Conforme a autora, essa situação não estimula o aumento da produção devido à falta de um comércio que possa assegurar a comercialização do produto final. Essa unidade de produção fica condenada ao comércio clandestino, uma vez que a baixa escala de produção impede um giro maior de capital que possibilite investir no empreendimento o que acaba por impossibilitar, dessa forma, a obtenção de certificado legal para comercialização dos produtos.

Outra dificuldade na viabilidade econômica das agroindústrias familiares está relacionada ao funcionamento com capacidade ociosa significativa, conforme constatado em pesquisas realizadas em agroindústrias familiares no Estado de Santa Catarina (KALNIN, 2004, p. 114).

Em trabalho realizado no município de Arroio do Tigre/RS, Zago (2002, p. 123) afirma que um fator que dificulta a comercialização dos produtos processados

produção dessas agroindústrias é compatível com o número de pessoas que trabalham, ao tamanho dos equipamentos e das instalações e ao nível tecnológico adotado.

²² Conforme Prezotto (2002b, p. 13-14) caso as agroindústrias dependam de matéria-prima externa, há necessidade mensal de receitas no fluxo de caixa para a aquisição junto a terceiros. No caso de utilização de a matéria-prima própria, boa parte das receitas destinadas a serem utilizadas como capital de giro se transformam em renda aos associados. O autor afirma que isso é de grande importância, uma vez que a falta de capital de giro é apontada como uma das principais causas de falência, principalmente de pequenas empresas.

pelos agricultores familiares é a distância entre sua propriedade e o local de comércio em centros urbanos com maior número de consumidores, de modo que o alto custo do transporte e a perecibilidade dos produtos são os principais problemas enfrentados.

Conforme informações do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA, 2004, p. 10) os principais fatores que podem determinar o insucesso dos empreendimentos como os de agroindústrias familiares, são os seguintes: ausência de estudos de viabilidade na implantação; ausência de economia de escala na comercialização e/ou inadequação da escala da agroindústria com o mercado; disponibilidade de matéria-prima, mão-de-obra e capital, e de equipamentos e instalações; falta de padronização e de qualidade; descontinuidade da oferta; a baixa capacidade gerencial em todas as etapas do processo produtivo; o baixo nível de organização; pouca disponibilidade de infra-estrutura pública; inadequação e desconhecimento das legislações sanitária, fiscal e tributária e; ausência de suporte creditício para a estruturação produtiva e de capital de giro.

Fatores ligados à qualidade dos produtos podem significar uma importante estratégia para diferenciação dos produtos de agroindústrias familiares. Para LAGRANGE (1995, p. 72 apud PREZOTTO, 1999, p. 25), a qualidade considerada ótima por parte dos consumidores de um determinado produto é o resultado de um somatório que envolve diferentes aspectos. O autor classifica a qualidade dos alimentos nos seguintes aspectos: qualidade sanitária, quando os alimentos não são nocivos à saúde; qualidade nutricional, quando traz satisfação às necessidades fisiológicas; qualidade organoléptica, quando proporciona prazer ao ser consumida; qualidade de facilidade de uso, quando está ligada à comodidade; e qualidade regulamentar, quando esta regular perante as diversas legislações.

Além dos aspectos anteriormente citados, Prezotto (1999, p. 26-32) sugere a necessidade de se contemplar outros aspectos ligados à questão da qualidade como o ecológico, a aparência, o social e o cultural, como parte do que o autor denomina por qualidade ampla. Essa maneira de focar a qualidade, de modo a levar em conta todos os aspectos levantados, pode se caracterizar como um importante instrumento para a inserção dos agricultores familiares no mercado formal e para a promoção de sua inclusão econômica e social e de melhoria da qualidade dos alimentos oferecidos à população.

Pesquisas demonstram que o consumo de produtos de agroindústrias familiares apresenta uma relativa constância, e não se trata, portanto, de um tipo de comercialização considerada esporádica. Nesse sentido, a comunicação com os consumidores representa uma importante estratégia de inserção das agroindústrias familiares no mercado, uma vez que na venda direta há possibilidade de contatar e instituir uma troca de informações com os consumidores (PREZOTTO, 2002c, p. 10).

Zago (2002, p. 123) afirma que há um mercado ascendente na comercialização de produtos coloniais com consumidores fiéis a esses produtos. Para alguns consumidores, as famílias fazem produtos específicos, de acordo com o pedido do cliente. Os agricultores fazem do comércio de seus produtos uma relação de amizade e confiança entre produtor e o consumidor.

Cabe salientar também a importância dos chamados Sistemas Produtivos Locais (SPL) na sustentabilidade de programas de agroindústrias familiares²³. Os SPL têm o intuito de promover desenvolvimento econômico de uma região e não apenas seu crescimento econômico, ao conceber uma nova ótica de competição, de modo a proporcionar as pequenas e médias empresas a possibilidade de competir em um mercado globalizado.

Kalnin (2004, p. 137) destaca ainda os seguintes fatores como críticos para a promoção de desenvolvimento local/regional focado em aglomerações produtivas, do tipo agroindústrias familiares: problemas relacionados à construção de uma marca local/regional; problemas relacionados à legislação sanitária; fatores relacionados à gestão das agroindústrias familiares; fatores relacionados à comercialização, as vendas e a cooperação entre os associados; linhas de crédito para o sistema da agricultura familiar; visão de futuro dos proprietários das agroindústrias familiares e percepção das agroindústrias familiares sob a ótica da competitividade sistêmica.

Sendo assim, entende-se que a implantação de programas de agroindústrias familiares contribui significativamente para um desenvolvimento local e regional mais equilibrado, de modo a estimular o aumento da arrecadação de impostos, especialmente nos pequenos municípios e a permanência e a aplicação da renda da agricultura no próprio município e arredores. Isso se dá, principalmente, através do

²³ Os *Sistemas Produtivos Locais* são definidos como redes cooperativas de negócios caracterizadas por uma concentração territorial, por especialização em torno de um produto básico e por ativa solidariedade entre os vários atores envolvidos (KALNIN, 2004, p. 56).

surgimento e/ou fortalecimento do comércio local e do aumento do consumo, seja de alimentos, insumos e equipamentos agropecuários ou de outros bens pela população (Prezotto, 2002, p. 10).

4. A METODOLOGIA DA PESQUISA

Uma pesquisa científica é a realização concreta de uma investigação planejada e desenvolvida de acordo com as normas consagradas pela metodologia científica. A metodologia científica consiste num conjunto de etapas dispostas de forma ordenada que devem ser vencidas na investigação de um fenômeno, incluindo “a escolha do tema, o planejamento da investigação, o desenvolvimento metodológico, a coleta e a tabulação de dados, a análise dos resultados, a elaboração das conclusões e a divulgação de resultados” (SILVA, 2001, p. 22).

A seguir será apresentada a classificação da presente pesquisa, o processo de identificação da amostra e de coleta e tabulação dos dados.

4.1 Classificação da Pesquisa

Uma pesquisa pode ser classificada de várias maneiras: a partir de sua *natureza*; conforme a *abordagem do problema*; conforme seus *objetivos*; e conforme os *procedimentos técnicos* utilizados (SILVA, 2001, p.20).

Quanto a sua natureza as pesquisas podem ser classificadas em *básica*, na qual se objetiva gerar novos conhecimentos para o avanço da ciência, sem, no entanto, ter uma aplicação prática prevista e, *aplicada*, cujo objetivo é gerar conhecimentos para a solução de problemas específicos.

Nesse sentido, a presente pesquisa é classificada quanto a sua natureza como uma *pesquisa básica*, uma vez as informações geradas tramitam por diversas áreas, como a economia, a sociologia, o direito, a administração e a área de alimentos, e necessitam serem particularizadas para sua posterior utilização.

Quanto à abordagem do problema as pesquisas podem ser *quantitativas* e *qualitativas*. Nas pesquisas quantitativas “tudo pode ser quantificável, o que significa traduzir em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las”. Nas pesquisas qualitativas se “considera que há uma relação dinâmica entre o mundo

real e o sujeito, isto é, um vínculo indissociável entre o mundo objetivo e a subjetividade do sujeito que não pode ser traduzido em números” (Silva, 2001:20).

Desta forma, entende-se que a presente pesquisa, quanto à abordagem do problema possui ênfase *quantitativa*, uma vez que as informações geradas estão disponibilizadas em forma de porcentagens sobre o total de respostas obtidas. Mesmo assim, salienta-se que em diversas situações são tecidas considerações de ordem qualitativa.

Quanto aos objetivos, às pesquisas podem ser classificadas em *exploratórias, descritivas e explicativas* (GIL, 1991 apud SILVA, 2001, p. 21). Uma *pesquisa exploratória* visa proporcionar maior familiaridade com o problema com vistas a torná-lo explícito ou a construir hipóteses. Nas *pesquisas descritivas* descreve-se as características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. As *pesquisas explicativas* visam identificar os fatores que determinam ou contribuem para a ocorrência dos fenômenos, bem como aprofundar o conhecimento da realidade porque explica a sua razão, ou seja, o “porquê” das coisas¹.

A presente pesquisa, quanto aos objetivos, é classificada como *descritiva* uma vez que as informações geradas referem-se à análise do perfil de determinados estabelecimentos, através da realização de entrevistas diretas com os responsáveis pelos mesmos.

Finalmente, quanto aos procedimentos técnicos Gil (1991 apud SILVA, 2001, p. 21) diferencia as pesquisas em: *pesquisas bibliográficas, pesquisas documentais, pesquisas experimentais, levantamentos, estudos de caso, pesquisa ex-post-facto, pesquisa-ação e pesquisa participante*. Por *pesquisa bibliográfica* entende-se aquela elaborada a partir de material já publicado, constituído principalmente de livros, artigos de periódicos e atualmente com material disponibilizado na Internet. A *pesquisa documental* é elaborada a partir de materiais que não receberam tratamento analítico. A *pesquisa experimental* está relacionada à determinação de

¹ Conforme Gil (1991 apud SILVA, 2001, p. 21) as pesquisas exploratórias envolvem levantamento bibliográfico, entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado e análise de exemplos que estimulem a compreensão, assumindo, em geral, as formas de *pesquisas bibliográficas* e *estudos de caso*. Nas pesquisas descritivas utilizam-se técnicas padronizadas de coleta de dados como questionário e observação sistemática, assumindo, em geral, a forma de *levantamento*. As pesquisas explicativas, quando realizada nas ciências naturais, requerem o uso do método experimental, e nas ciências sociais requerem o uso do método observacional, assumindo, em geral, as formas de *pesquisa experimental* e *pesquisa ex-post-facto*.

um objeto de estudo, onde se selecionam as variáveis que seriam capazes de influenciá-lo, definem-se as formas de controle e de observação dos efeitos que a variável produz no objeto. O *levantamento* envolve a interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Um *estudo de caso* envolve o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos de maneira que se permita o seu amplo e detalhado conhecimento. Na *pesquisa *expost-facto** o experimento se realiza depois dos fatos. A *pesquisa-ação* é concebida e realizada em estreita associação com uma ação ou com a resolução de um problema coletivo, onde os pesquisadores e participantes representativos da situação ou do problema estão envolvidos de modo cooperativo ou participativo. Finalmente, a *pesquisa participante* se desenvolve a partir da interação entre pesquisadores e membros das situações investigadas.

Nessa pesquisa é utilizado o *levantamento* como estratégia metodológica, uma vez as informações, conforme informado anteriormente, são geradas a partir de entrevistas diretas com os responsáveis pelas agroindústrias familiares situadas na região do CONDEUS².

4.2 Local de realização da pesquisa

A presente pesquisa utilizou-se o recorte territorial formado pelos municípios de Agudo, Dona Francisca, Faxinal do Soturno, Ivorá, Nova Palma, Pinhal Grande, Restinga Seca, São João do Polêsine e Silveira Martins, os quais formam o Consórcio de Desenvolvimento Sustentável da Quarta Colônia (CONDESUS).

Apesar do CONDESUS possuir em sua denominação o termo quarta colônia, referente a quarta colônia de imigração italiana do RS, alguns municípios possuem predominância de outras colonizações, como é o caso da colonização alemã no município de Agudo³.

Localizado na região central do RS, conforme se demonstra na **Figura 2**, o CONDESUS é formado por pequenos municípios, localizados próximo a Santa Maria, município pólo, o qual possui uma população de 270.073 habitantes e área

² Yin (2005, p. 24) afirma que estratégias como as de levantamentos são mais indicadas quando as questões formuladas para a pesquisa são do tipo *quem, o que, onde, quantos e quando*, não se exige controle sobre os eventos comportamentais e focaliza-se acontecimentos contemporâneos.

³ O histórico da formação da região e do CONDESUS encontra-se no **Apêndice B**.

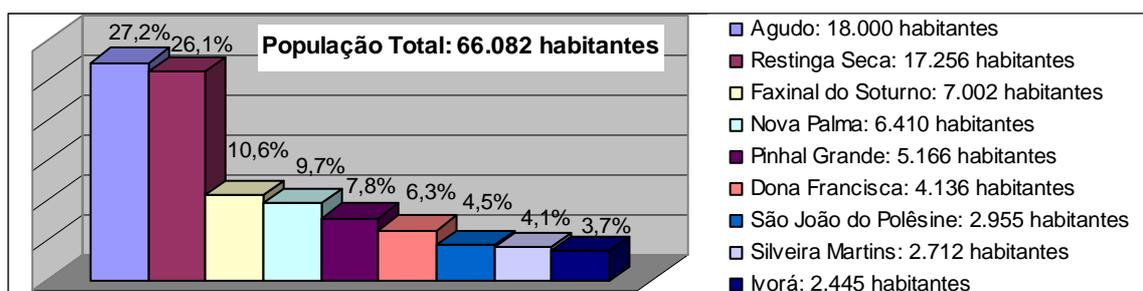
territorial de 1.780 Km² (IBGE, 2007). Atualmente a população total da região do CONDESUS é de 66.082 habitantes (IBGE, 2007). A população total dos municípios que formam a região do CONDESUS varia de 2.445 a 18.000 habitantes, respectivamente nos municípios de Ivorá e Agudo. A região possui área total de 2.900 Km², cujas áreas dos municípios variam de 86 Km² a 926 Km², correspondentes aos municípios de São João do Polêsine e Restinga Seca, respectivamente.



Fonte: Rota Gastronômica a Quarta Colônia (CONDEUS et. al.).

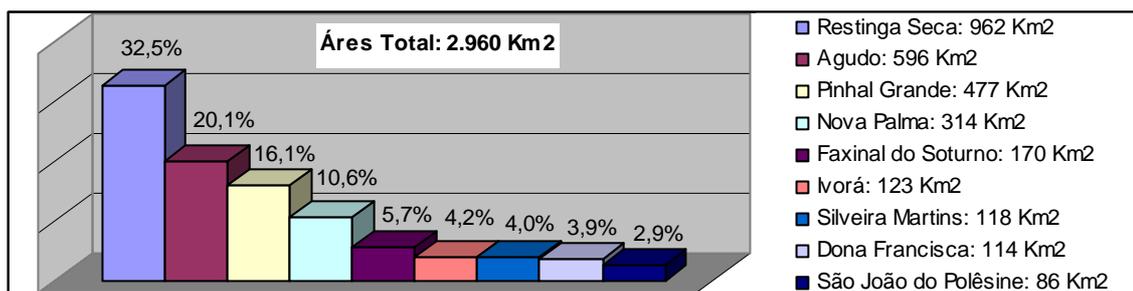
Figura 2 – Localização dos municípios da região do CONDESUS.

As **Figuras 3 e 4** demonstram a atual população e área dos municípios da região do CONDESUS.



Fonte: IBGE, 2007. População estimada para o ano de 2006 em 01/07/2006.

Figura 3 – População dos municípios da região do CONDESUS.



Fonte: IBGE, 2007. Informações de acordo com a divisão territorial vigente em 01/01/2001.

Figura 4 – Área dos municípios da região do CONDESUS.

A economia da região possui relação direta com as atividades agropecuárias. No município de Agudo, por exemplo, o principal produto agrícola produzido é o fumo, destacando-se também a produção de moranguinho, além da criação de bovinos e suínos.

Dona Francisca e Faxinal do Soturno se destacam pela produção de arroz, sendo que o município de Dona Francisca tem a maior produtividade de arroz do Brasil, tendo 2.100 ha de várzeas cultivadas, com produtividade média de 150 sc/ha (SOUZA, 2007). Além da produção de arroz, no município de Faxinal do Soturno, principalmente nas partes mais altas, cultiva-se soja, milho, feijão e fumo.

O município de Nova Palma possui como principais produtos agrícolas o feijão, fumo, milho, soja e arroz. Possui também criação de bovinos, ovinos, suínos, além de uma expressiva produção de leite. No município de Pinhal Grande salienta-se a cultura do feijão, fumo, milho e soja, e a pecuária, como a criação de bovinos, suínos, aves e a piscicultura (SOUZA, 2007).

Em Restinga Seca os produtos com maior expressão na agricultura são o arroz, o fumo, o milho e a soja, e na pecuária, a criação de bovinos e eqüinos. Em São João do Polêsine cultiva-se principalmente arroz, milho, soja e frutas, além da produção de leite. O município de Silveira Martins é basicamente agrícola, destacando-se a produção de batata inglesa e soja (SOUZA, 2007).

4.3 Identificação da amostra

Como critério de seleção das agroindústrias familiares considerou-se as seguintes características:

- a) ser unidade identificada pela comunidade local como agroindústria familiar;
- b) possuir predominância de mão-de-obra familiar;
- c) possuir instalações e equipamentos compatíveis com pequena escala de processamento;
- d) ter ocorrido investimentos financeiros para implantação da agroindústria, seja através de recursos próprios ou de financiamento;
- e) fabricar produtos destinados a alimentação humana.

Para isso, o levantamento das agroindústrias familiares se deu inicialmente através de contato com o responsável pelo Programa de Agroindústrias Familiares do Escritório Regional da EMATER de Santa Maria. Em seguida contataram-se os responsáveis pelo acompanhamento às agroindústrias familiares dos Escritórios Municipais da EMATER dos nove municípios que formam a região do CONDESUS, o secretário executivo do CONDESUS, e a coordenação do Projeto Esperança/COOESPERANÇA.

Para esses agentes de desenvolvimento solicitou-se informações do nome das agroindústrias familiares existentes nos municípios, qual o tipo de produto processado, bem como sua localização e o nome e telefone para contato com o responsável pelas mesmas.

De posse dessas informações agendou-se a data e o horário das entrevistas com os responsáveis pelas agroindústrias.

O **Quadro 2** demonstra o resultado final do levantamento das agroindústrias familiares existentes na região do CONDESUS após o retorno das informações e agendamento das entrevistas.

MUNICÍPIOS	Quantidade de Agroindústrias Familiares					
	Indicadas no contato prévio (a)	Quantidade após a triagem (b)	Indicadas durante as entrevistas (c)	Excluídas da pesquisa (d)	Não incluídas na pesquisa (e)	Total incluídas na pesquisa (f)
Agudo	5	4	1	-	-	5
Dona Francisca	2	1	-	-	1	-
Faxinal do soturno	4	4	-	2	-	2
Ivorá	4	4	-	-	1	3
Nova Palma	1	1	-	-	-	1
Pinhal Grande	3	3	1	2	-	2
Restinga Seca	37	5	1	1	-	5
S. João do Polêsine	5	5	1	-	1	5
Silveira Martins	6	5	1	1	-	5
TOTAL	67	32	5	6	3	28

(a) Quantidade de agroindústrias familiares indicadas pelas entidades contatadas inicialmente;

(b) Quantidade de agroindústrias familiares após triagem e enquadramento nos critérios do presente trabalho;

(c) Quantidade de outras agroindústrias familiares indicadas pelos entrevistados durante a coleta de dados, as quais não constavam no levantamento inicial;

(d) Quantidade de agroindústrias excluídas da pesquisa por não atenderem plenamente os critérios estabelecidos ou por não estarem mais funcionando;

(e) Quantidade de agroindústrias familiares não incluídas no trabalho devido à impossibilidade de realização da entrevista;

(f) Quantidade total de agroindústrias familiares incluídas na pesquisa.

Quadro 2 – Levantamento das agroindústrias familiares da região do CONDESUS

4.4 Coleta e tabulação dos dados da pesquisa

A coleta dos dados da presente pesquisa ocorreu através de entrevista com os responsáveis pelas agroindústrias familiares utilizando-se um questionário cujas perguntas constam no **Apêndice A**.

As perguntas foram feitas pelo entrevistador diretamente ao responsável pela agroindústria familiar, sendo as respostas transcritas para o questionário.

Para a realização das entrevistas, o contato com os responsáveis pelas agroindústrias familiares ocorreu via telefone, expondo-se os objetivos da pesquisa, momento em que se agendou o horário para a realização da mesma. Em apenas um caso solicitou-se ao escritório municipal da EMATER o agendamento da entrevista,

uma vez que a localidade onde se situa a agroindústria não dispõe de sinal telefônico.

Após se tabular os dados dos questionários, passou-se a apresentar e analisar as informações a partir do referencial teórico da Nova Economia Institucional (NEI).

O cálculo que se utilizou para a obtenção dos resultados nos casos das perguntas de resposta única consiste em dividir a soma das respostas pelo total de 28 (vinte e oito), que é o número de agroindústrias familiares incluídas na pesquisas, expressando-se esse resultado em forma de porcentagem.

Nas perguntas de respostas múltiplas, incluiu-se no cálculo apenas aquelas respostas afirmativas à questão. Nesse sentido, para essas questões o cálculo consiste em dividir a soma das respostas pelo número total de agroindústrias em que as resposta são afirmativas, expressando-se os resultados na forma de porcentagem.

Na divulgação do resultado de algumas questões, optou-se por apresentar na forma de gráficos as principais respostas, elencando-se as demais respostas na forma de quadro.

5. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Nesse capítulo são tecidas as considerações sobre o resultados obtidos nas entrevistas com os(as) responsáveis pelas agroindústrias familiares da região do CONDESUS.

Na apresentação dos resultados são utilizados gráficos na forma de colunas para as questões de resposta única e gráficos na forma de barras para as questões de respostas múltiplas.

Posteriormente, na discussão dos resultados, o perfil desses estabelecimentos é confrontado com a base teórica da Nova Economia Institucional. A análise do perfil das agroindústrias familiares a partir de aspectos relacionados à base teórica da Nova Economia Institucional possibilita a observação de forma sistêmica da influência dos ambientes institucional, organizacional e competitivo sobre as atividades desenvolvidas por estes empreendimentos.

6.1 Resultados gerais sobre as agroindústrias familiares

Na presente pesquisa estão incluídas 28 propriedades que possuem atividades de agroindústria familiar como atividade geradora de renda para as famílias. Em 25 propriedades (89%), os principais produtos fabricados estão relacionados a uma determinada matéria-prima, enquanto em outras 03 propriedades (11%), os produtos são fabricados a partir de duas ou mais matérias-primas principais.

Em 32% das propriedades, as agroindústrias familiares utilizam farinha de trigo como principal matéria-prima para a produção de diversos tipos de massas, panificados e biscoitos (bolachas). A uva é utilizada na produção de vinho, como principal matéria-prima, em 14% das propriedades, enquanto o leite e a carne de bovinos e suínos aparecem como principal matéria-prima em 11%. Em 7% das propriedades a cana-de-açúcar e vegetais, como o pepino e a cenoura, aparecem

como principal matéria-prima. Em 4% das propriedades o mel e produtos apícolas, bem como as frutas, entre as quais se salienta o moranguinho, aparecem como principal matéria-prima.

Nas outras 03 propriedades (11%), as agroindústrias podem ser classificadas como mistas, uma vez que utilizam duas ou mais matérias-primas como insumo principal. Em uma das propriedades (4%) a carne de suíno é utilizada para a fabricação de embutidos enquanto a farinha de trigo é utilizada para a fabricação de panificados. Em outra propriedade (4%), se utiliza cana-de-açúcar para a fabricação de cachaça e a uva para a fabricação de vinho. Na outra propriedade (4%) são utilizadas a carne de suíno, a uva e a farinha de trigo como principais matérias-primas.

Na **Figura 5** demonstra-se a classificação das diversas agroindústrias familiares incluídas na pesquisa, conforme o tipo de produto fabricado.

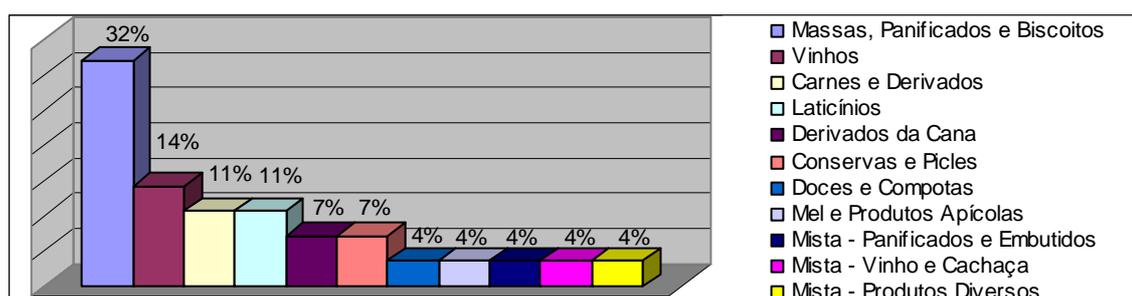


Figura 5 – Classificação das agroindústrias familiares conforme o tipo de produto fabricado.

O tempo de existência das agroindústrias familiares é variável. Em 36% dos casos as agroindústrias funcionam de 3 a 5 anos; 29% das agroindústrias têm entre 6 e 10 anos de funcionamento, enquanto 25% já funcionam a mais de 11 anos. Em 7% dos casos a agroindústria tem menos de um ano de funcionamento e em outros 4% o empreendimento tem de 1 a 2 anos de funcionamento, conforme demonstra-se na **Figura 6**.

Nesse aspecto, percebe-se uma diminuição no número de agroindústrias familiares implantadas na região do CONDESUS nos últimos dois anos em comparação às agroindústrias familiares que possuem três ou mais anos de funcionamento.

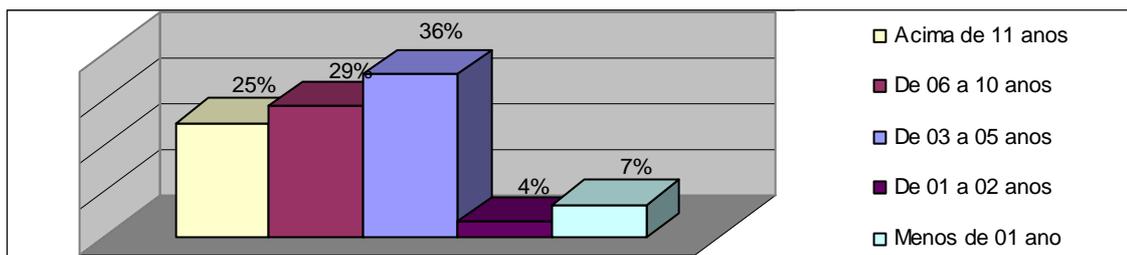


Figura 6 – Tempo de existência das agroindústrias familiares.

O tempo de residência das famílias no local está acima de 11 anos em 82% dos casos, enquanto que 11% das famílias residem no local entre 6 e 10 anos, 4% entre 1 e 5 anos e outras 4% a menos de 1 ano, conforme se demonstra na **Figura 7**.

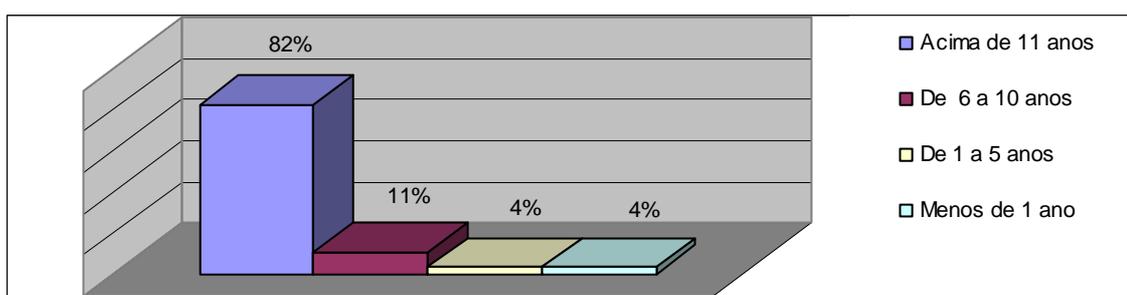


Figura 7 – Tempo de residência das famílias no local.

A maioria das famílias possui propriedades rurais de até 20 hectares. Na faixa de 11 a 20 hectares situam-se 39% dessas propriedades, sendo que 11% das famílias informam não possuir propriedades rurais, conforme se demonstra na **Figura 8**.

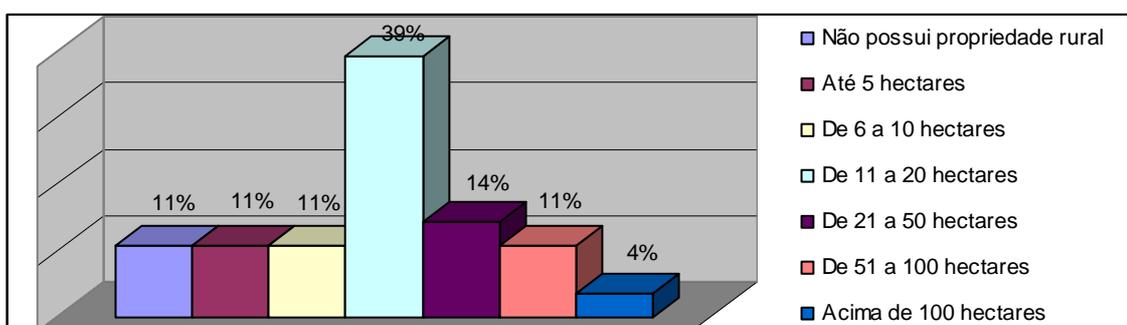


Figura 8 – Tamanho das propriedades rurais das famílias que possuem agroindústrias familiares.

A ampla maioria das agroindústrias familiares da região do CONDESUS (92%) está instalada nas propriedades pertencentes às famílias. Uma agroindústria está instalada em área do distrito industrial do município e em outro caso, a agroindústria funciona em um centro comunitário.

A maior parte (79%) das famílias participantes das agroindústrias familiares da região do CONDESUS é de origem italiana, seguida de famílias de origem alemã (18%) e de famílias afro-descendentes (4%).

Os homens são 71% dos responsáveis pelas agroindústrias familiares enquanto as mulheres representam 29%. Em 46% dos casos os(as) responsáveis pelas agroindústrias têm entre 31 e 50 anos, enquanto 32% possuem acima de 50 anos e 21% possuem até 30 anos.

O ensino primário completo (até 5ª série) aparece como o grau de instrução para 29% dos(as) responsáveis pelas agroindústrias e outros 29% possuem ensino médio completo. O ensino primário incompleto (até 5ª série) aparece em 14% dos casos, seguido pelo ensino básico completo (7%), ensino médio incompleto (7%), ensino superior completo (7%) ensino básico incompleto (4%). Em uma das agroindústrias (4%) a responsável possui pós-graduação.

As **Figuras 9, 10 e 11** demonstram, respectivamente, o sexo, a idade e o grau de instrução dos(as) responsáveis pelas agroindústrias familiares da região do CONDESUS.

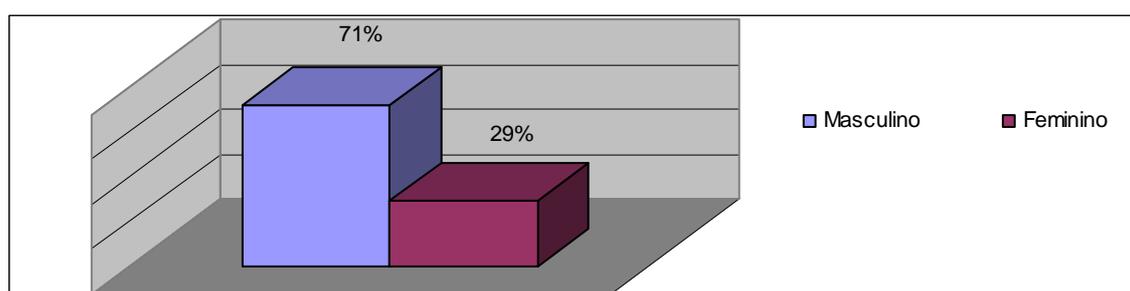


Figura 9 – Sexo dos(as) responsável pelas agroindústrias familiares.

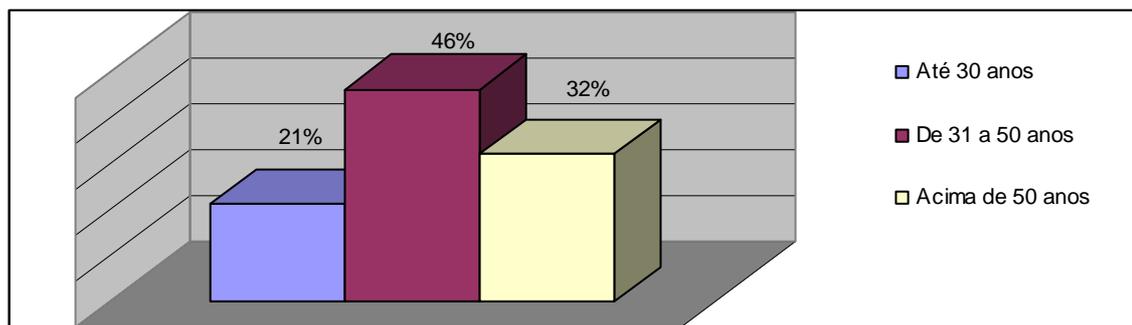


Figura 10 - Idade dos(as) responsável pelas agroindústrias familiares.

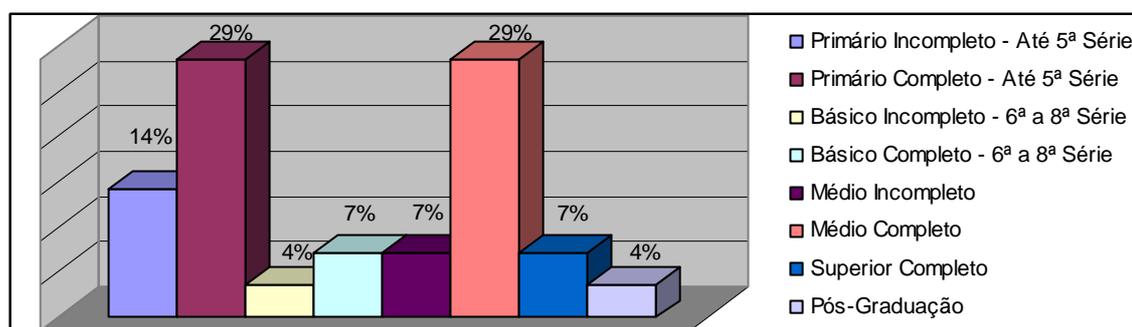


Figura 11 – Grau de instrução dos(as) responsáveis pelas agroindústrias familiares.

A motivação para a implantação de agroindústrias familiares na região do CONDESUS, em 71% dos casos está relacionada à expectativa de aumento na renda das famílias. O aproveitamento do excedente de matérias-primas produzida na propriedade motiva a implantação de agroindústrias em 14% dos casos, seguido pela satisfação pessoal do responsável pelo empreendimento em implantar esse tipo de atividade, conforme informado em 7% dos casos.

Outros motivos que levam a implantação de agroindústrias familiares na região do CONDESUS são: a necessidade de geração de trabalho e renda para as famílias (4%), a necessidade de organização dos produtores da localidade (4%), a solicitação por parte dos consumidores (4%), a geração de renda em determinados períodos do ano (4%) e o relevo desfavorável da propriedade para o desenvolvimento de outras atividades (4%).

A **Figura 12** demonstra os principais motivos para a implantação de agroindústrias familiares na região do CONDESUS.

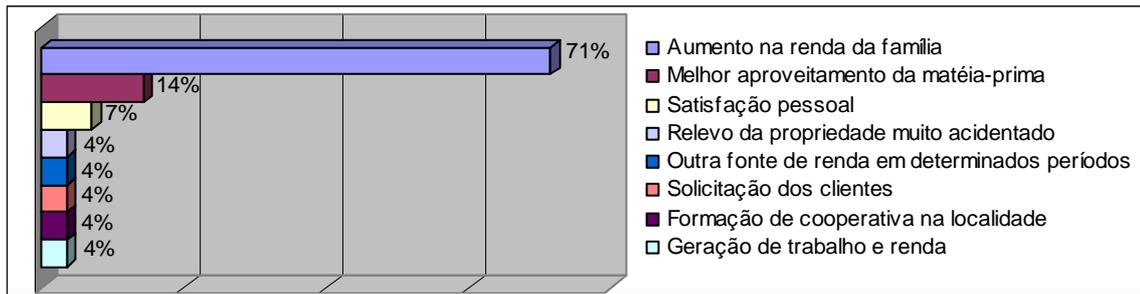


Figura 12 – Motivos da implantação das agroindústrias familiares.

A família é apresentada, em 57% dos casos, como a principal instituição que influencia na decisão de implantação de agroindústrias familiares, seguida da iniciativa pessoal do próprio responsável pela agroindústria (36%) e da influência de algum tipo de organização local (7%), conforme se demonstra na **Figura 13**.

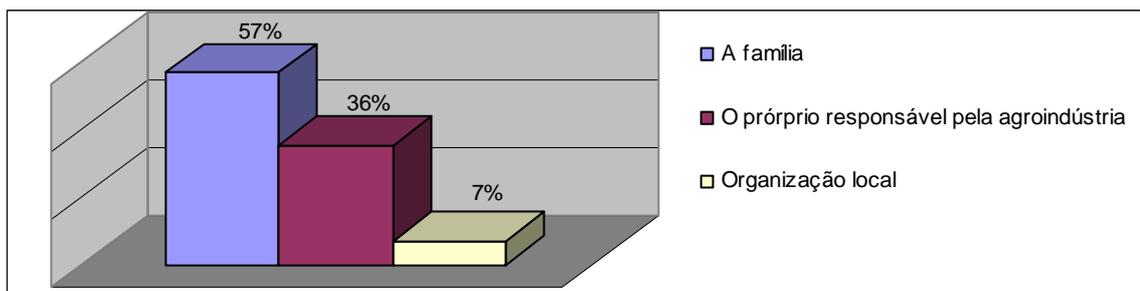


Figura 13 – Responsáveis pelas iniciativas de implantação das agroindústrias familiares.

Nas agroindústrias familiares da região do CONDESUS incluídas nessa pesquisa trabalham diretamente 158 pessoas, sendo em média 5,6 pessoas por estabelecimentos. Desses trabalhadores, 70% são oriundos das próprias famílias, sendo que 59% trabalham de forma permanente e 11% se envolvem de forma eventual. Os outros 30% são formados por trabalhadores não-membros das famílias proprietárias das agroindústrias, sendo que 19% são pessoas contratadas para trabalhos eventuais e 11% trabalham permanentemente, conforme se demonstra na **Figura 14**.

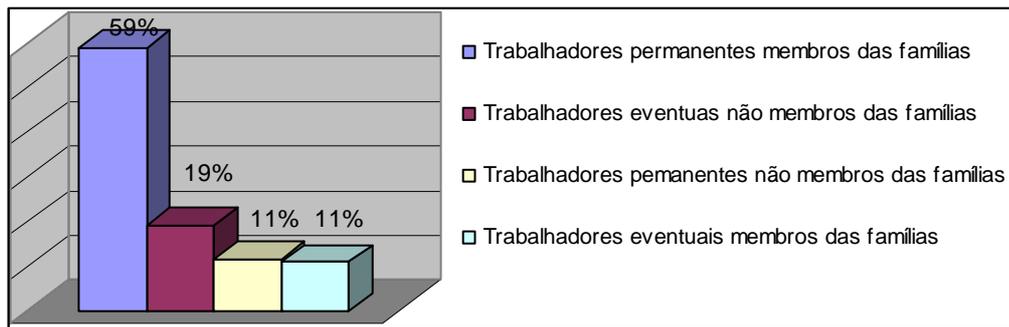


Figura 14 – Vínculo familiar dos trabalhadores das agroindústrias familiares.

Na maioria das agroindústrias (75%) não há contratação de pessoal com carteira assinada. A contratação de 1 a 2 pessoas com carteira assinada ocorre em 11% das agroindústrias, de 3 a 5 pessoas em 7% dos estabelecimentos e de 6 a 10 pessoas em 4% dos casos, conforme se demonstra na **Figura 15**.

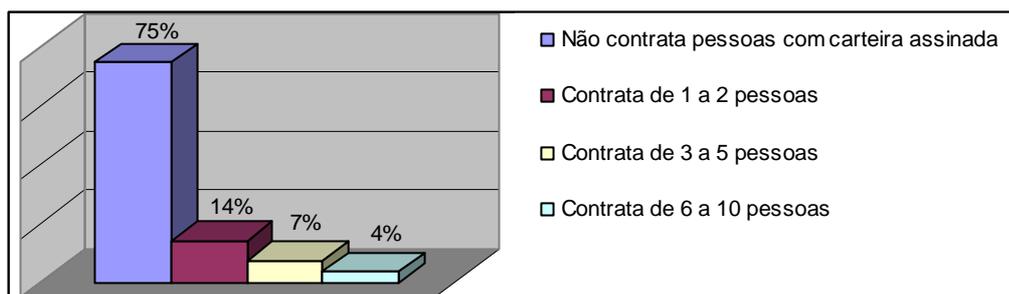


Figura 15 – Contratação de pessoal com carteira assinada nas agroindústrias familiares.

Em 25% dos casos a agroindústria constitui a única fonte de renda da família, enquanto nos demais 75% dos casos, além da agroindústria as famílias possuem outras fontes de renda.

O fato das agroindústrias familiares da região do CONDEUS gerarem um número significativo de postos de trabalho por unidade representa uma importante estratégia para o desenvolvimento da região, em especial como forma de refrear o êxodo de jovens em busca de trabalho. Em uma das entrevistas, o responsável pela agroindústria, relata que se esse empreendimento tivesse sido implantado dez anos antes, seus filhos, um rapaz e uma moça, que atualmente estão morando no município de Santa Maria/RS, ainda estariam “em casa” devido à possibilidade de trabalho gerada com a implantação da mesma.

A família, portanto, é uma instituição determinante na decisão de implantar as agroindústrias e nas atividades desenvolvidas. O aspecto da força de trabalho familiar é confirmado pelo vínculo de parentesco da maioria dos trabalhadores das agroindústrias e no fato do baixo número de funcionários com carteira assinada. Outro aspecto relacionado à família é verificado na afirmação da expectativa de aumento da renda familiar com a implantação das agroindústrias.

Após a implantação das agroindústrias familiares, 25% dos responsáveis por esses empreendimentos não percebem dificuldades ou preocupações significativas para o desenvolvimento das atividades. Entre as principais dificuldades ou preocupações após a implantação das agroindústrias apresentadas pelos(as) demais responsáveis pelos estabelecimentos, estão as exigências sanitárias iguais às de empreendimentos maiores (11%), a preocupação em manter a qualidade dos produtos (11%), o alto custo relacionado a constituição de uma empresa (11%), a falta de informação e assistência técnica (7%), a dificuldade de enfrentar a concorrência (7%) e a atuação maior da fiscalização nos empreendimentos legalizados (7%), conforme se demonstra na **Figura 16**.

Outros problemas, dificuldades ou preocupações percebidas após a implantação das agroindústrias familiares na região do CONDESUS estão apresentadas no **Quadro 3**.

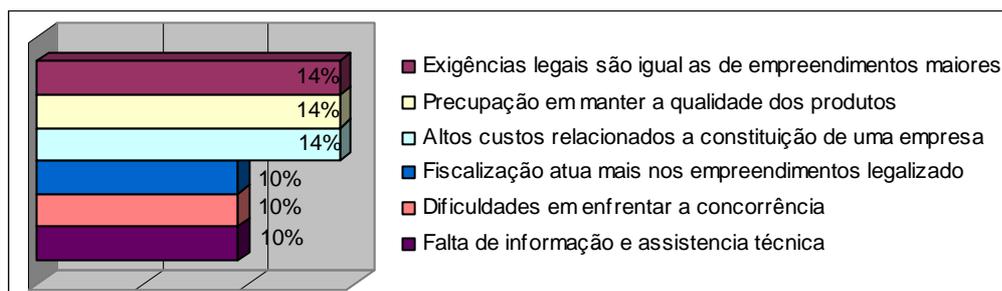


Figura 16 – Principais problemas, dificuldades ou preocupações percebidos após a implantação das agroindústrias familiares.

Baixo preço pago pelos produtos
Aumento de trabalho e dos cuidados com a qualidade
Preocupação pela venda informal dos produtos
Preocupação com a aposentadoria em caso de legalização
Necessidade de adequar a estrutura física à demanda de produção
Possibilidade de se descapitalizar
Manter em dia o pagamento dos fornecedores de matéria-prima
Custo alto de produção e baixo volume de vendas
Preocupação em caso de ter necessidade de recursos extras
Grande quantidade de cheques sem fundo recebidos
Manter a qualidade, o padrão e regularidade de entrega dos produtos
Gasto com a implantação foi superior ao planejado inicialmente

Quadro 3 – Outros problemas, dificuldades ou preocupações percebidas após a implantação das agroindústrias familiares.

Entre os benefícios percebidos após a implantação das agroindústrias salienta-se o aumento da renda das famílias (29%), a aquisição de novos conhecimentos (18%), o intercâmbio e relacionamento com outras pessoas (18%), a manutenção financeira da família (14%), a satisfação pessoal em ter implantado o empreendimento (14%), as melhorias na propriedade ou na residência (11%) e a aquisição de renda constante para a família (11%), conforme se demonstra na **Figura 17**.

Outros benefícios percebidos após a implantação das agroindústrias familiares na região do CONDEUS são apresentados na **Quadro 4**.

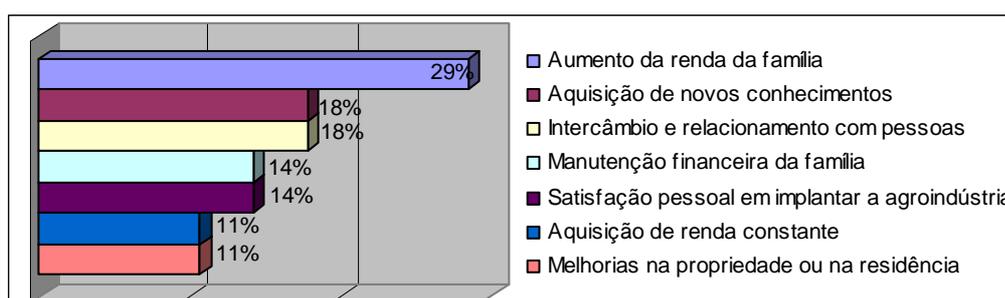


Figura 17 – Principais benefícios percebidos após a implantação das agroindústrias familiares.

Melhor aproveitamento da área da propriedade
Maior autonomia de trabalho
Proximidade da família
Diminuição do contato com agrotóxicos
Trabalho menos pesado que a agropecuária
Maior conforto e qualidade de vida
Aquisição de veículo
Melhor aproveitamento dos produtos da propriedade

Quadro 4 – Outros benefícios percebidos após a implantação das agroindústrias familiares

Cabe ressaltar também que do conjunto das agroindústrias familiares incluídas na pesquisa, apenas em um caso os responsáveis manifestam o interesse em mudar de atividade. Nas demais, os benefícios trazidos como o aumento da renda e outros benefícios relacionados ao bem estar das famílias parecem estimular a continuidade dos empreendimentos.

6.2 Resultados relacionados ao ambiente institucional das agroindústrias familiares

No que se refere a constituição jurídica, 50% das agroindústrias familiares da região do CONDESUS são constituídas na forma de Microempresas (ME), 11% através de Empresas de Pequeno Porte (EPP) e 4% através de Cooperativa. Em 7% dos casos as agroindústrias são formadas por associações de produtores sem personalidade jurídica e nos demais 29% estão vinculadas ao Microprodutor Rural, conforme se demonstra na **Figura 18**.

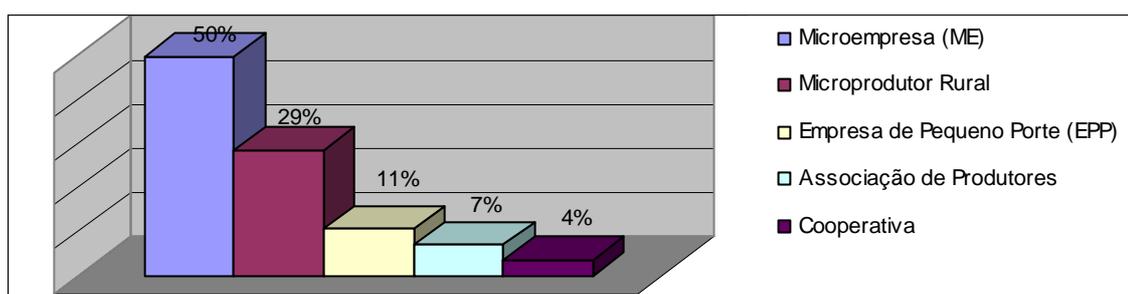


Figura 18 – Forma de constituição das agroindústrias familiares.

Nesse aspecto cabe salientar que mesmo com a existência de um programa estadual de agroindústria familiar, entre as agroindústrias que comercializam seus produtos através de nota fiscal de produtor, não se percebe o cadastro das mesmas no programa. Em duas situações, os responsáveis pelas agroindústrias relatam ter encaminhado inscrição no programa, porém atualmente essas agroindústrias já estão constituídas como pessoas jurídicas.

Das agroindústrias familiares, 61% possuem alvará de localização, 57% possuem certificação sanitária e 7% possuem licenciamento ambiental. A necessidade de Anotação de Responsabilidade Técnica (ART) é exigida em 46% dos casos, sendo que desses estabelecimentos 38% a possuem.

A **Figura 19** demonstra a situação das agroindústrias familiares quanto à disposição de alvará de localização, certificação sanitária, licenciamento ambiental e anotação de responsabilidade técnica.

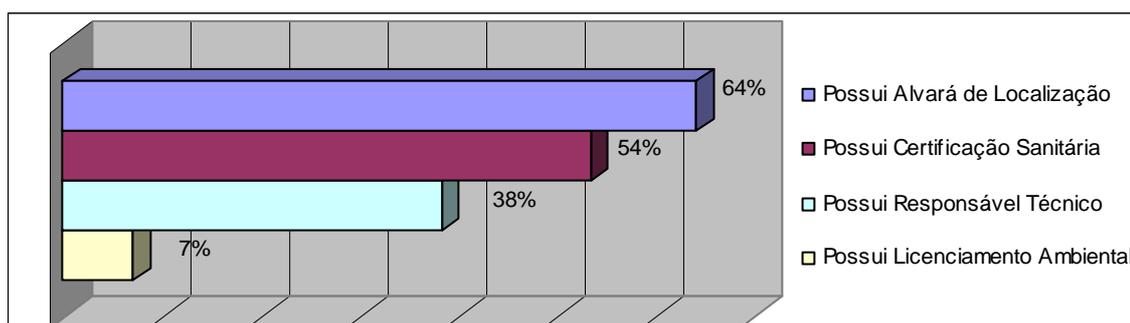


Figura 19 – Situação das agroindústrias familiares quanto à disposição de alvará de localização, certificação sanitária, licenciamento ambiental e anotação de responsabilidade técnica.

A maioria das agroindústrias familiares da região do CONDESUS (82%) nunca recebeu qualquer tipo de notificação por parte dos órgãos fiscalizadores¹. Nos casos de ocorrência de notificação, duas notificações (40%) são do Conselho Regional de Medicina Veterinária (CRMV), e uma (20%) dos seguintes órgãos: Coordenadoria de Inspeção Industrial de Produtos de Origem Animal (CISPOA), Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA), Fundação Estadual de

¹ De forma geral os órgãos fiscalizadores notificam os estabelecimentos por algum tipo de não conformidade com a legislação vigente através da emissão de auto de infração, o qual desencadeia o chamado processo administrativo. Os estabelecimentos são orientados, dentro de determinado prazo, a tomar as devidas providências com vistas a regularização da situação. As penalidades aos estabelecimentos que não atendem as solicitações podem tomar a forma de advertência, multa, suspensão ou cancelamento das atividades, bem como originar sanções de ordem civil e criminal.

Proteção ao Meio Ambiente (FEPAM), Instituto Brasileiro de Atenção ao Meio Ambiente (IBAMA) e Instituto Nacional de Metrologia (INMETRO), conforme se demonstra na **Figura 20**.

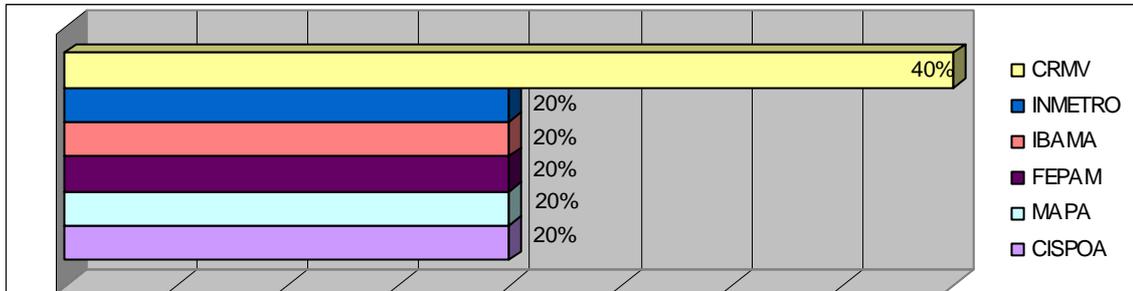


Figura 20 – Recebimento por parte das agroindústrias familiares de notificação emitida por órgão fiscalizador

Das agroindústrias familiares da região do CONDEUS, 79% informaram utilizar rótulos em todos os produtos, enquanto que 11% afirmam que utilizam rótulos na maioria dos produtos e outras 11% não utilizam rótulo em nenhum produto. Em 75% das agroindústrias familiares os rótulos dos produtos não possuem certificação legal, enquanto que em 21% os rótulos de todos os produtos são certificados legalmente e em 4% dos estabelecimento existe certificação legal dos rótulos da menor parte dos produtos.

A utilização de rótulo nos produtos das agroindústrias familiares e a situação de certificação legal destes são demonstradas nas **Figuras 21 e 22**.

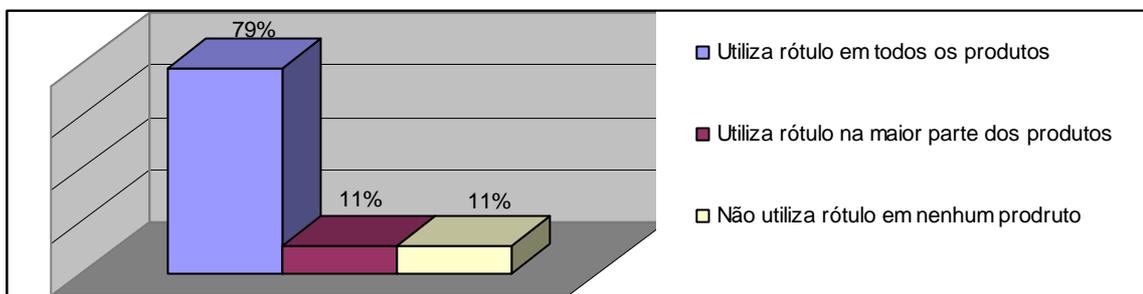


Figura 21 – Utilização de rótulo nos produtos das agroindústrias familiares.

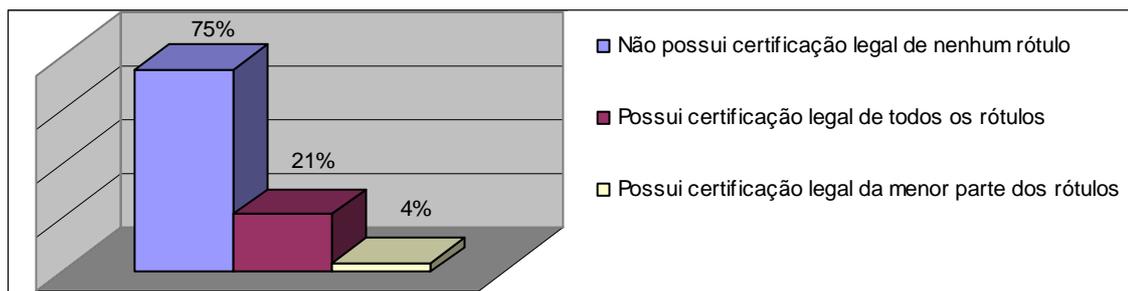


Figura 22 – Existência de certificação legal nos rótulos dos produtos das agroindústrias familiares

Dentro dos aspectos relacionados às exigências legais percebe-se uma reduzida certificação do ambiente institucional formal em aspectos relacionados ao licenciamento ambiental e a anotação de responsabilidade técnica, bem como na certificação legal dos rótulos dos produtos.

Tendo presente que a certificação de produtos e processos são formas de estabelecer conformidade com determinados padrões estabelecidos, com vistas a indicar credibilidade e qualidade, um baixo nível de certificação reduz a possibilidade de minimização do risco de ações oportunistas².

No que se refere à origem dos recursos financeiros investidos na implantação das agroindústrias familiares percebe-se que na maioria dos casos (57%) ocorre uma conciliação entre recursos próprios e financiamento. Uma parcela significativa das famílias (36%) utiliza exclusivamente recursos próprios para a implantação dos empreendimentos, enquanto uma menor parte (7%) recorre exclusivamente ao financiamento para a obtenção dos recursos financeiros.

Após a implantação das agroindústrias familiares, a maioria dos estabelecimentos (54%) não necessita de recursos adicionais para serem investidos nos empreendimentos. Nos casos em que há necessidade de recursos adicionais, 18% das agroindústrias recorrem a financiamento bancário, outra parcela de 18% vale-se de recursos próprios e 7% dispõe de recursos próprios acrescidos de financiamento.

² Conforme descrito nos próximos itens, percebe-se à existência de produtos das agroindústrias familiares com elevado grau de diferenciação, os quais podem ser classificados como bens de crença. Nesse sentido, se faz importante a existência de um ambiente institucional que possibilite a certificação dessas características como forma de inibir possíveis ações oportunistas do tipo *risco moral*.

As **Figuras 33 e 24** demonstram a origem dos recursos financeiros investidos nas agroindústrias familiares.

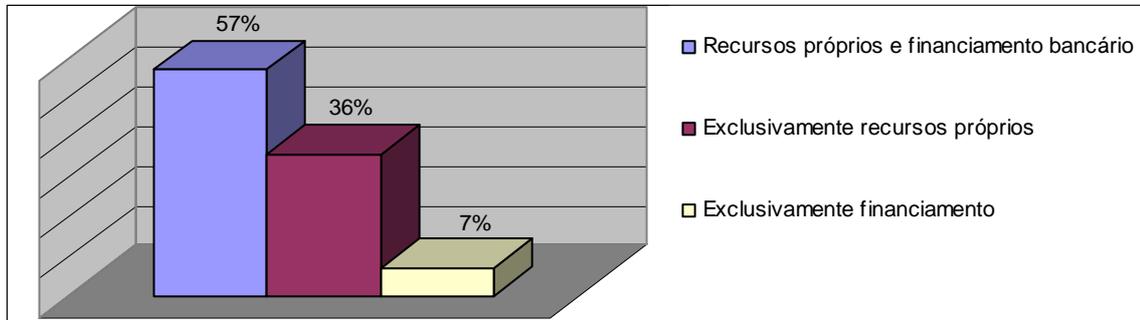


Figura 23 – Origem dos recursos financeiros para a implantação das agroindústrias familiares.

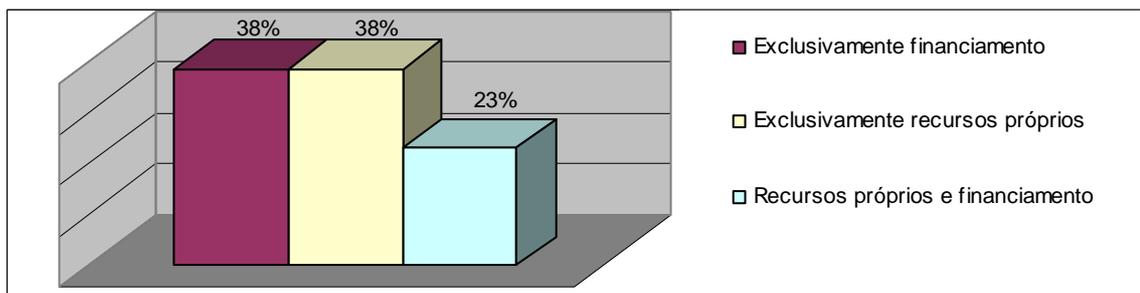


Figura 24 – Origem dos recursos financeiros investidos nas agroindústrias familiares após sua implantação.

Atualmente, 71% das agroindústrias familiares necessitam de recursos financeiros, seja para investimentos ou capital de giro. Nessas agroindústrias, em 45% dos casos há necessidade de recursos financeiros a serem utilizados na construção ou reforma das instalações. Em outros 45%, o recurso se faz necessário para a aquisição de equipamentos, enquanto em 30% a necessidade é de capital de giro. Recursos para aumentar a produção de matéria-prima e para a aquisição de veículo para o transporte dos produtos são necessários para 5% dos estabelecimentos, conforme se demonstra na **Figura 25**.

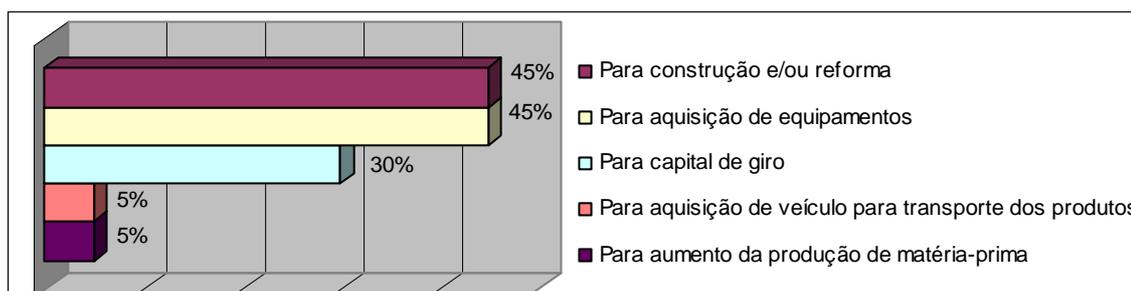


Figura 25 – Necessidade atual de recursos financeiros pelas agroindústrias familiares

O pagamento das parcelas, nos casos de financiamento realiza-se de forma regular em 32% das agroindústrias familiares. Em 21% dos casos, os empréstimos ainda estão em período de carência, e em 14% os financiamentos estão completamente pagos. O atraso no pagamento das parcelas ocorre em 4% dos casos, conforme se demonstra na **Figura 26**.

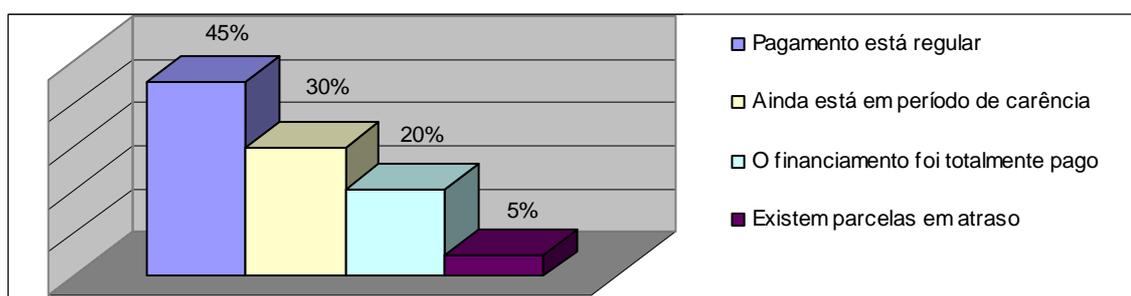


Figura 26 – Situação atual do pagamento das parcelas das dívidas contraídas para implantação das agroindústrias familiares

Ao analisar os recursos financeiros utilizados para a implantação das agroindústrias, percebe-se que parcela significativa das famílias utiliza recursos próprios para este fim. Nesse sentido é possível estabelecer uma relação entre um nível de capitalização mínimo das famílias e a implantação de agroindústrias familiares na região do CONDESUS.

Esse aspecto remete a uma importante discussão sobre as políticas públicas de fomento a implantação de agroindústrias familiares, uma vez que, muitas dessas políticas têm como diretriz questões relacionadas à inclusão social das famílias.

Mesmo com a utilização de significativa parcela de recursos próprios pelas famílias, a disponibilização de um sistema de crédito mostra-se fundamental para a implantação das agroindústrias da região e para a captação de recursos financeiros complementares após a implantação dos empreendimentos. Ressalva-se também o fato das agroindústrias familiares que utilizam financiamento estarem conseguindo manter o pagamento das parcelas regulamente.

Outro aspecto relevante diz respeito ao fato de atualmente ser significativa a necessidade recursos financeiros pelas agroindústrias familiares, principalmente para a construção ou reforma, aquisição de equipamentos e para capital de giro. Ao relacionarmos essa situação à necessidade de captação de recursos financeiros adicionais posteriormente a implantação das agroindústrias, percebe-se a necessidade de melhor planejamento dos projetos de implantação desses empreendimentos.

6.3 Resultados relacionados ao ambiente organizacional das agroindústrias familiares

A maioria das agroindústrias familiares da região do CONDESUS (82%) é constituída por uma única família. Em 7% dos casos esses empreendimentos são formados por 2 famílias e, em outros 7%, participam das agroindústrias de 3 a 5 famílias. Uma agroindústria (4%) possui acima de 11 famílias participantes, conforme se demonstra na **Figura 27**.

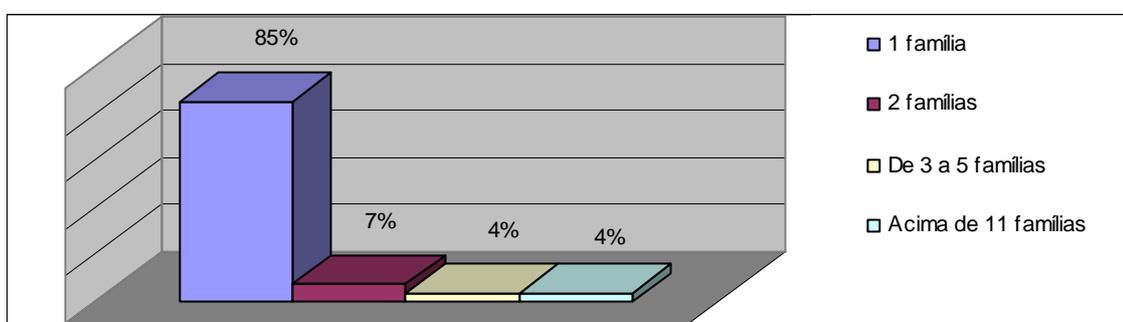


Figura 27 – Quantidade de famílias membros das agroindústrias familiares.

Apesar da preponderância de uma única família na gestão das agroindústrias familiares da região do CONDEUS, em dois casos, o trabalho é realizado coletivamente por todas as famílias envolvidas e, em outra situação a agroindústria é constituída por diversas famílias que utilizam as instalações individualmente.

Do total de agroindústrias familiares, 54% participam de algum tipo de organização. Dessas, 80% fazem parte da *Rede da Casa*, 33% do *Projeto Esperança/COOESPERANÇA*, enquanto uma agroindústria (7%) está vinculada também a uma Associação de Apicultores, conforme se demonstra na **Figura 28**.

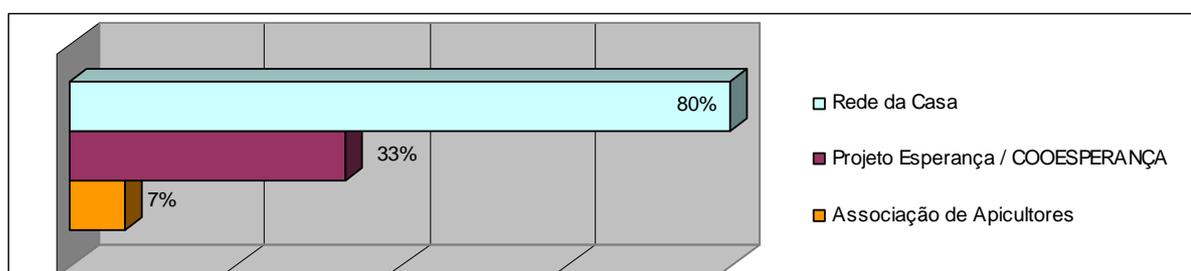


Figura 28 – Participação das agroindústrias familiares em organizações.

A constituição da Rede da Casa indica a percepção da necessidade do aumento do nível organizacional entre as agroindústrias. Conforme se relata em uma das entrevistas a criação da Rede da Casa foi motivada pela possibilidade de colocação de um volume maior dos produtos no mercado e para a compra de matéria-prima e insumos em maior escala o que diminuir o preço unitário. Para a criação dessa organização foi determinante a existência de política pública relacionada à criação de redes de cooperação.

A EMATER é citada como uma organização que tem apoiado o trabalho das agroindústrias familiares em 57% dos casos, seguida pelo SEBRAE (46%), PRODESUS/CONDESUS (36%), Prefeituras Municipais (32%), UFSM (25%), Governo do Estado do RS (21%), Projeto Esperança/COOESPERANÇA (11%) e da CARITAS/RS (7%). Apenas em uma agroindústria familiar (4%) se obteve a informação de não ter recebido ajuda de nenhum tipo de organização, conforme se demonstra na **Figura 29**.

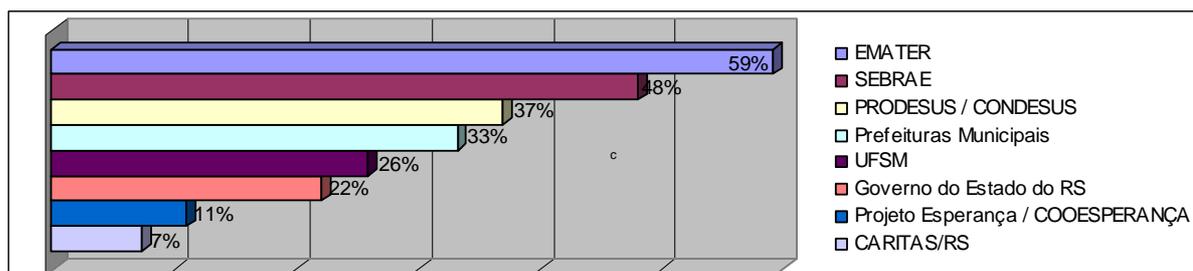


Figura 29 – Organizações que apóiam o trabalho das agroindústrias familiares.

Salienta-se também que em duas situações a existência de organizações locais foi determinante para o surgimento dos empreendimentos (**Figura 13**). Em um dos casos, a responsável pelo grupo de famílias que formam a agroindústria relata que a fonte de renda obtida pelas famílias na prestação de serviço durante a safra do fumo era insuficiente para a manutenção das mesmas. Desta forma, a associação comunitária local propôs a implantação de uma agroindústria de panificados como forma de contribuir para a geração de renda mais regular. Na outra situação o escritório municipal da EMATER propôs à família a implantação na propriedade uma agroindústria de derivados da cana como forma de aumentar a qualidade dos produtos.

6.4 Resultados relacionados ao ambiente competitivo das agroindústrias familiares

No que diz respeito a aspectos relacionados a forma de obtenção da matéria-prima pelas agroindústrias familiares, percebe-se que na maioria dos estabelecimentos (54%) esse produto é totalmente adquirido de terceiros. Em 29% das agroindústrias existe produção própria, enquanto em 14% é produzida a menor parte da matéria-prima e comprado o restante, e em 4% ocorre o inverso, ou seja, produz-se a maior parte e compra-se o restante, conforme se demonstra na **Figura 30**.

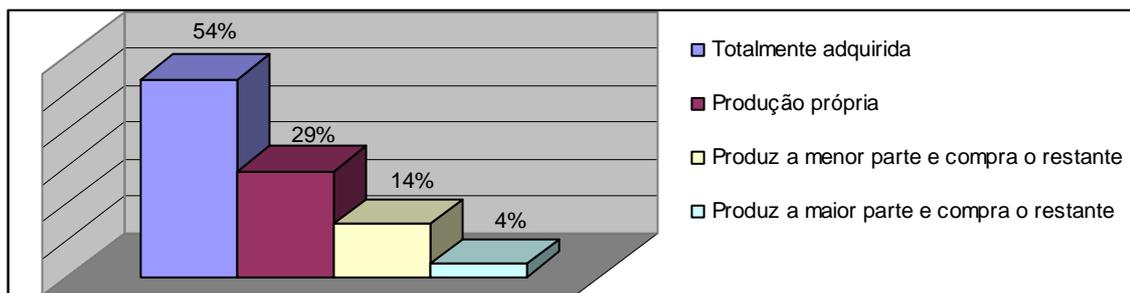


Figura 30 – Origem da matéria-prima utilizada nas agroindústrias familiares.

A partir dos resultados, percebe-se a predominância de uma estrutura de governança via mercado na aquisição da matéria-prima e dos insumos pelo conjunto de agroindústrias familiares da região do CONDEUS.

Nas agroindústrias que utilizam farinha de trigo e carnes, essa matéria-prima é totalmente adquirida, caracterizando assim estruturas de governança via mercado.

Das três agroindústrias familiares produtoras de carnes e derivados, duas realizam abates de animais bovinos e suínos e a terceira adquire a matéria-prima de outros abatedouros. Durante a entrevista o responsável por uma das agroindústrias que fabricam embutidos sem a realização de abate dos animais, informou que muitas vezes ocorre a compra da matéria-prima de abatedouros que são seus concorrentes na comercialização dos embutidos.

Nas agroindústrias familiares que produzem derivados da cana, conservas e picles, doces e compotas e produtos apícolas observou-se uma estrutura de governança totalmente verticalizada.

Na única agroindústria produtora de doces e compotas, a verticalização da produção se deve a necessidade de produzir a matéria-prima sem o uso de agroquímicos. Nas agroindústrias familiares em que se produz conservas de pepino, a estrutura de governança é verticalizada devido a alta especificidade temporal desse ativo, uma vez que o mesmo precisa ser colhido diariamente.

As estruturas de governança relacionadas à obtenção da matéria-prima variam nas agroindústrias que utilizam uva como principal matéria-prima, conforme se observa na **Figuras 31**.

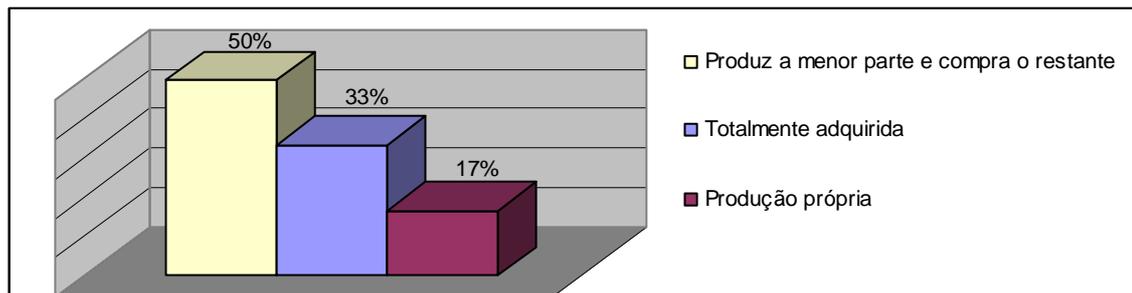


Figura 31 – Origem da matéria-prima utilizada nas agroindústrias familiares que utilizam uva como principal matéria-prima.

Em uma das agroindústrias produtoras de vinho, a verticalização na produção da matéria-prima está relacionada à obtenção das uvas sem o uso de agroquímicos. Conforme informações do responsável dessa agroindústria, as parreiras destinadas à obtenção da uva estão plantadas próximas à residência para evitar que sofram contaminação por agroquímicos utilizados pelos vizinhos em suas lavouras.

As estruturas de governança são diferentes também nas três agroindústrias produtoras de laticínios. Nessas agroindústrias, verifica-se desde a produção totalmente verticalizada em um dos estabelecimentos, passando por uma forma híbrida, onde se adquire parte da matéria-prima em outro, e finalmente uma estrutura de aquisição de matéria-prima totalmente via mercado no terceiro.

Nesse sentido, é importante salientar que os municípios da região do CONDESUS não possuem expressão na produção de trigo e uva comparativamente a outras regiões do Estado³. Mesmo assim, devido à disponibilidade dessas duas matérias-primas no mercado, não se percebe dificuldades em sua aquisição pelas agroindústrias familiares.

A farinha de trigo e a carne de bovinos e suínos utilizada pelas agroindústrias familiares são considerados ativos pouco específicos, o que explica a preferência de sua aquisição via mercado. Conforme abordado anteriormente, estruturas de governança via mercado estão relacionadas à baixa especificidade de ativos e a contratos do tipo clássico.

³ Conforme dados do IBGE (2007) os nove municípios da região do CONDESUS no ano de 2004 tiveram uma produção total de trigo de 5.469 toneladas, enquanto que no município de Cruz Alta, a produção de trigo nesse mesmo ano fora de 32.400 toneladas; para a produção de uva, os nove municípios da região do CONDESUS possuem uma área plantada de 331 ha, enquanto o município de Bento Gonçalves, no ano de 2004, tivera uma área plantada de 5.500 ha.

Devido ao fato do alto índice de aquisição de matéria-prima, principalmente nas agroindústrias de carnes e derivados, panificados, e em menor escala nas agroindústrias de derivados da uva e laticínios, percebe-se nesses estabelecimentos pouca ênfase do aspecto referente à agregação de valor aos produtos pela produção própria de matéria-prima.

Quanto ao local de origem da matéria-prima do conjunto das agroindústrias familiares, observa-se que a maior parte (54%) é adquirida na região central do RS. Ocorre produção na propriedade dos agricultores em 43% dos casos. A matéria-prima é adquirida no próprio município em 32% das agroindústrias e em outras regiões do RS em 14%. Em 4% das agroindústrias a matéria-prima se origina de produção própria em propriedade arrendada. Esse arrendamento ocorre especificamente para a produção de mel.

A **Figura 32** demonstra o local de origem da matéria-prima utilizada pelo conjunto das agroindústrias familiares da região do CONDESUS.

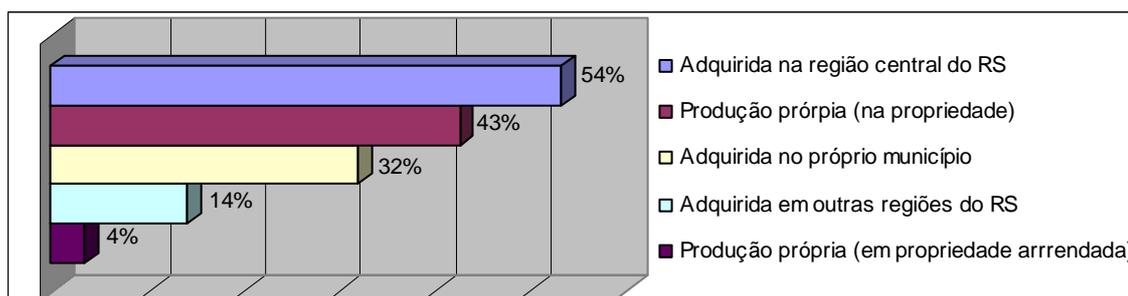


Figura 32 – Local de origem da matéria-prima utilizada pelas agroindústrias familiares.

A obtenção da matéria-prima não encontra dificuldades significativas na maioria das agroindústrias (61%). Dos demais 39% dos casos em que ocorre alguma dificuldade para a obtenção da matéria-prima, a qualidade insuficiente ou falta de padrão é percebida por 45% dessas agroindústrias, seguido de preços elevados (27%), existência de poucos fornecedores (18%), dificuldades na produção (9%), oscilação de valores de compra (9%) e necessidade de efetuar o pagamento a vista (9%).

A **Figura 33** demonstra as principais dificuldades encontradas na aquisição da matéria-prima pelas agroindústrias familiares da região do CONDESUS.

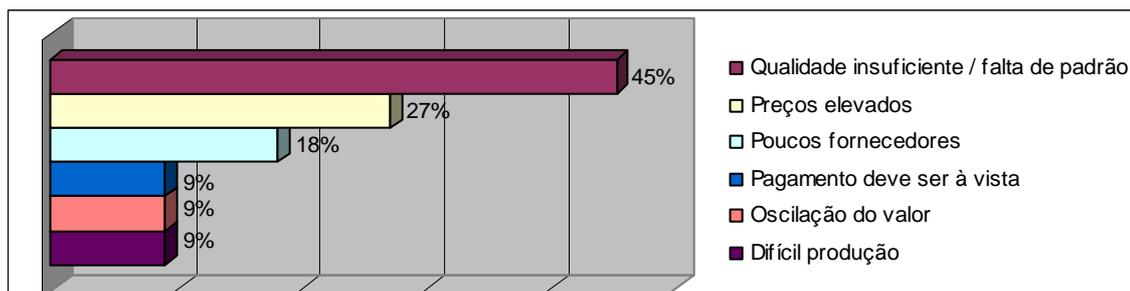


Figura 33 – Dificuldades encontradas na aquisição da matéria-prima pelas agroindústrias familiares.

A freqüência no recebimento da matéria-prima ocorre de maneira diversa nas agroindústrias familiares, conforme se demonstra na **Figura 34**.

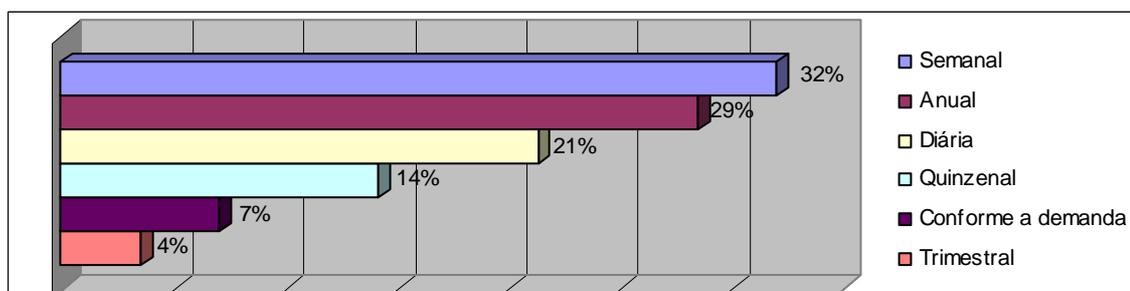


Figura 34 – Freqüência de recebimento ou aquisição de matérias-primas pelas agroindústrias familiares.

A freqüência no recebimento ou aquisição da matéria-prima pelas agroindústrias familiares está relacionada ao tipo dos produtos fabricados. Recebimentos semanais ocorrem com a farinha de trigo, animais para abate e com a carne de bovinos e suínos. A uva e a cana-de-açúcar são obtidas anualmente. Diariamente recebe-se principalmente o leite e vegetais como o pepino. A farinha de trigo também aparece como sendo adquirida quinzenalmente. Algumas agroindústrias informaram que adquirem a matéria-prima conforme a demanda, como no caso da produção de doces e compotas. O mel é obtido a cada três meses.

Os insumos utilizados pelas agroindústrias familiares, como aditivos, conservantes, condimentos, embalagens e rótulos, também diferem quanto a local, dificuldades e freqüência de aquisição.

A aquisição de insumos é realizada por 93% das agroindústrias familiares da região do CONDESUS, sendo que 73% são adquiridos pelas agroindústrias na

região central do RS, 31% em outras regiões do RS, 31% no próprio município e 12% em outros Estados, conforme se demonstra na **Figuras 35**.

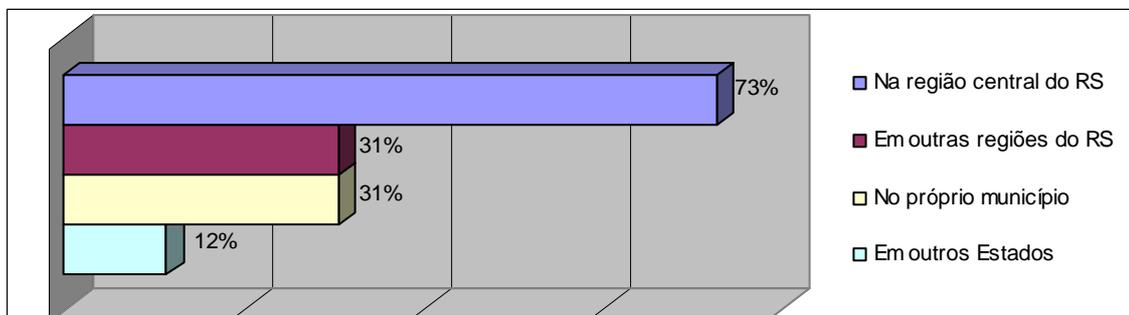


Figura 35 – Local de origem dos insumos utilizados pelas agroindústrias familiares.

Das agroindústrias familiares da região do CONDESUS que adquirem insumos, 46% não encontram dificuldades significativas nessa aquisição. Nas demais 54% das agroindústrias, os preços elevados dos insumos devido à aquisição em baixa quantidade são apresentados como dificuldade em 71% dos casos, seguido de poucos fornecedores (29%) e da qualidade insuficiente dos insumos (7%), conforme se demonstra na **Figura 36**.

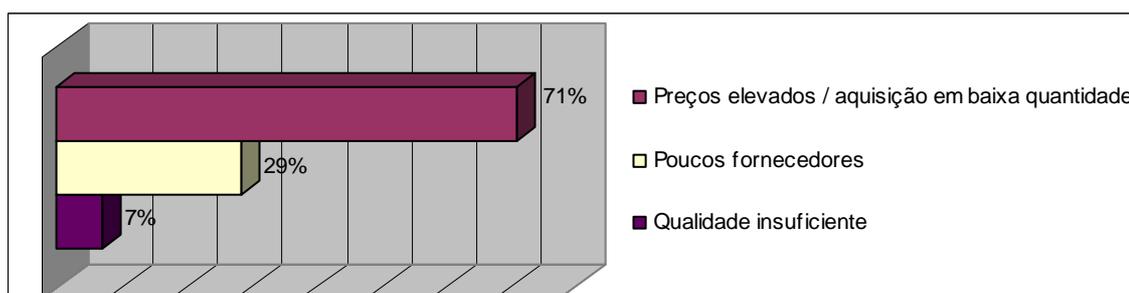


Figura 36 – Dificuldades encontradas na aquisição dos insumos pelas agroindústrias familiares.

A frequência na aquisição dos insumos pelas agroindústrias familiares da região do CONDEUS também é bastante variável, conforme se demonstra na **Figura 37**.

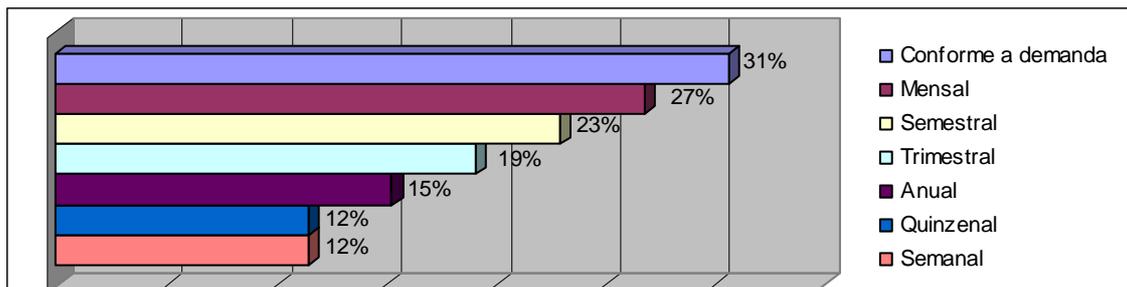


Figura 37 – Frequência de aquisição dos insumos pelas agroindústrias familiares.

Quanto aos locais de comercialização dos produtos das agroindústrias familiares salienta-se a venda em municípios da própria região do CONDUSUS. A venda para comerciantes da região central do RS aparece na maior parte dos casos, seguida da venda para comerciantes do próprio município e da venda direta para consumidores no próprio local, conforme se demonstra nas **Figuras 38 e 39**.

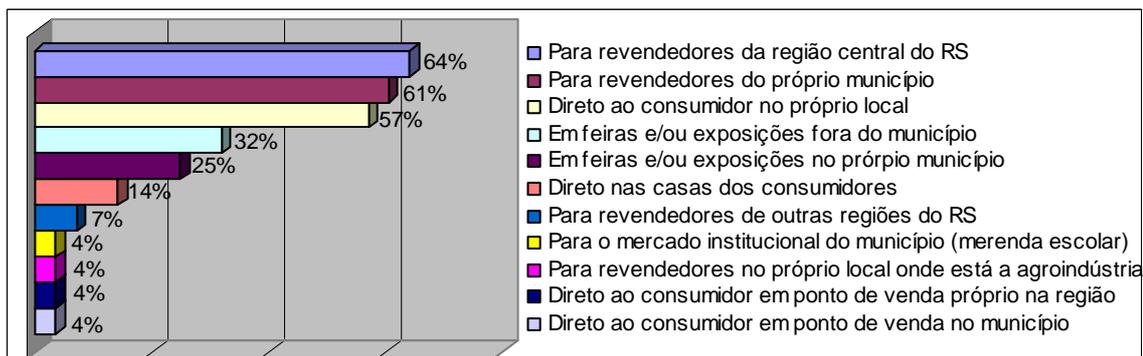


Figura 38 – Locais de comercialização dos produtos das agroindústrias familiares.

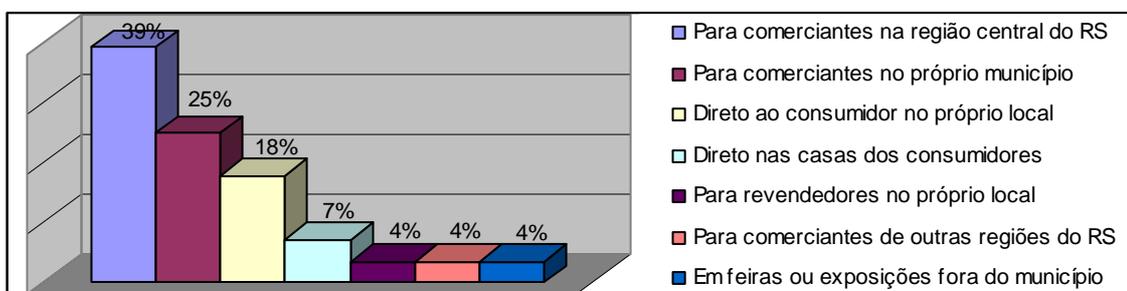


Figura 39 – Principal local de comercialização dos produtos fabricados nas agroindústrias familiares.

Na comercialização dos produtos das agroindústrias familiares cabe ressaltar o fato dos mesmos serem revendidos por outros comerciantes em detrimento da venda direta ao consumidor pelas agroindústrias. Essa situação certamente contribui para a elevação do preço final de venda dos produtos oriundos das agroindústrias familiares.

No que se refere à formulação do preço dos produtos comercializados, 54% das agroindústrias familiares o formulam a partir da estimativa dos custos de produção e acrescentando-se certa margem de lucro, enquanto em 46% dos casos, mesmo com a estimativa dos custos de produção e de certa margem de lucro, os preços dos produtos são balizados diretamente pelos preços dos produtos similares no mercado, conforme se demonstra na **Figura 40**.

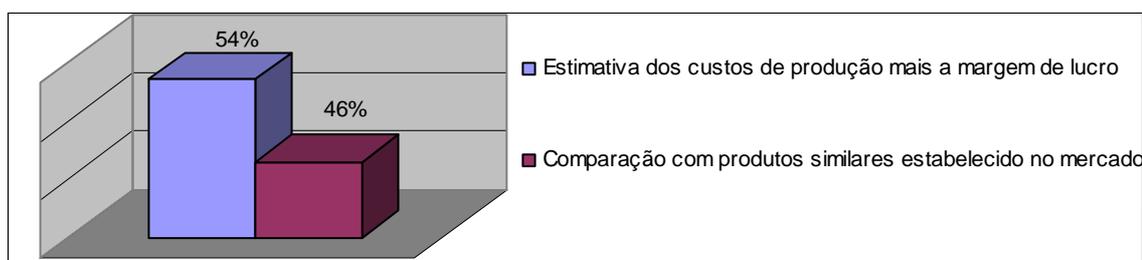


Figura 40 – Principal fator estabelecido na formulação do preço dos produtos das agroindústrias familiares.

Abordando a questão da formulação do preço dos produtos, numa das entrevistas o responsável por uma agroindústria de vinho relata que já houve tentativas de estabelecer um preço comum para a comercialização de vinho entre as agroindústrias da comunidade, porém esse acordo não fora cumprido por todos, fazendo com que o preço do produto retornasse a ser estabelecido individualmente por cada empreendimento.

Quanto às dificuldades encontradas para a comercialização dos produtos, 25% das agroindústrias familiares não percebem que estas sejam significativas para as vendas. Entre as principais dificuldades apresentadas pelas demais agroindústrias, aparecem a existência de produtos similares mais baratos (29%), a impossibilidade de fornecimento do crédito de ICMS para os mercados (14%), a falta de inspeção sanitária e código de barras nos produtos (10%), a concorrência com produtores não legalizados (10%) e a existência de muitos produtores próximos o

que faz aumentar a concorrência pela venda dos produtos (10%), conforme se demonstra na **Figura 41**.

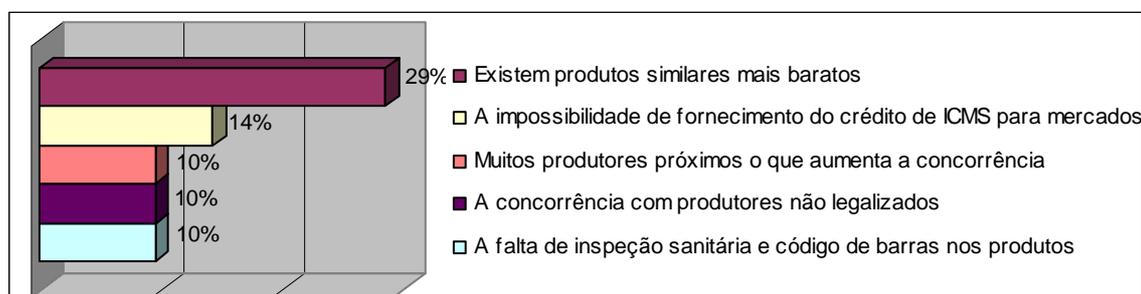


Figura 41 – Principais dificuldades encontradas para a venda dos produtos fabricados nas agroindústrias familiares

O **Quadro 5** apresenta outras dificuldades na comercialização dos produtos pelas agroindústrias familiares da região do CONDESUS:

Falta de padronização da matéria-prima adquirida
Dificuldades na produção da matéria prima
Custo do transporte dos produtos até os locais de venda
Falta de veículo adequado para o transporte dos produtos
Não possui veículo para transporte dos produtos
Dificuldades de entrega dos produtos pelo reduzido nº de pessoas
Falta de estrutura adequada para venda no local
Diminuição das vendas devido à falência de fábrica da localidade
Oscilação do preço dos produtos no mercado
Incerteza no recebimento do valor da venda dos produtos (calotes)

Quadro 5 – Outras dificuldades encontradas para a venda dos produtos fabricados nas agroindústrias familiares

Entre as dificuldades enfrentadas pelas agroindústrias familiares da região do CONDESUS percebe-se aspectos do ambiente institucional formal, relacionados às legislações. Salientam-se em especial as exigências de ordem sanitária e tributária. Nas legislações de ordem sanitária a principal reclamação está na equivalência entre as exigências para estabelecimentos de pequeno porte com os de maior porte.

Nas dificuldades de ordem tributária, ressalta-se em especial a situação enfrentada pelas agroindústrias constituídas na forma de EPP, devido a

impossibilidade de fornecimento de crédito de ICMS na venda de seus produtos⁴. Anteriormente, essas agroindústrias familiares, enquadradas como EPP, ao estabelecerem comércio com estabelecimentos de maior porte, tinham a possibilidade do fornecimento do crédito de ICMS a esses estabelecimentos. Com as mudanças ocorridas na legislação, essas agroindústrias, ao perderem o direito de gerar crédito de ICMS, ficam em desvantagem com seus concorrentes, uma vez que estes continuam a ter esse direito, o que acaba por induzir a diminuição do valor dos produtos das agroindústrias no momento da venda para compensar o referido crédito.

Se percebe também algumas barreiras a entrada dos produtos nos mercados entre as dificuldades observadas na comercialização dos produtos, como por exemplo, a dificuldade de estabelecer um preço equivalente aos produtos similares, geralmente produzido por empresas de maior porte. Esse fator está diretamente relacionado a uma menor escala de produção das agroindústrias familiares.

Durante uma das entrevistas o responsável por uma das agroindústrias que fabricam embutidos, relata que em diversas ocasiões o preço de venda dos produtos da agroindústria para outros comerciantes é maior do que o preço de venda de produtos similares no varejo. Como exemplo cita o caso de determinado produto que numa determinada situação fora vendido a R\$ 4,20/Kg, enquanto que o preço de um produto similar de uma empresa de grande porte era vendido no varejo por R\$ 3,80/Kg.

Exigências relacionadas à necessidade de inspeção sanitária dos produtos e a disponibilização de código de barras nos rótulos dos produtos também se configuram em barreiras a entrada dos produtos das agroindústrias familiares em determinados mercados.

Em outra entrevista o responsável pela agroindústria relata que, mesmo após obter a inspeção sanitária dos produtos, teve dificuldades de inseri-los em mercados de maior porte devido à alegação de que os fornecedores para aquele tipo

⁴ É chamado *crédito de ICMS* a possibilidade que as empresas tem de abater do valor do ICMS a ser pago quando da venda de uma determinada mercadoria, o valor do ICMS destacado na Nota Fiscal pelo fornecedor dessa mercadoria no momento da compra por parte da empresa. Recentemente no Estado do Rio Grande do Sul ocorre modificações na legislação tributária do chamado Simples Gaúcho, através da Lei 12.410, de 22 de dezembro de 2005, de modo que a venda de produtos pelas EPP passa a não gerar direito a crédito de ICMS.

de produto já estarem estabelecidos.

Quanto aos aspectos que favorecem a venda dos produtos, salienta-se a o conhecimento da marca das agroindústrias familiares por parte dos consumidores em 32% dos casos, seguido da diferenciação dos produtos pelo sabor (29%) e da existência de qualidade nos produtos (21%). Em 14% a diferenciação dos produtos através de uma boa apresentação e da embalagem contribui nas vendas. A manutenção de um padrão nos produtos (4%) e a diferenciação dos produtos caracterizados como “naturais” (4%) também são fatores informados como favorecedores das vendas, conforme apresentado na **Figura 43**.

Outros fatores que favorecem a comercialização dos produtos das agroindústrias familiares da região do CONDESUS são apresentadas no **Quadro 6**.

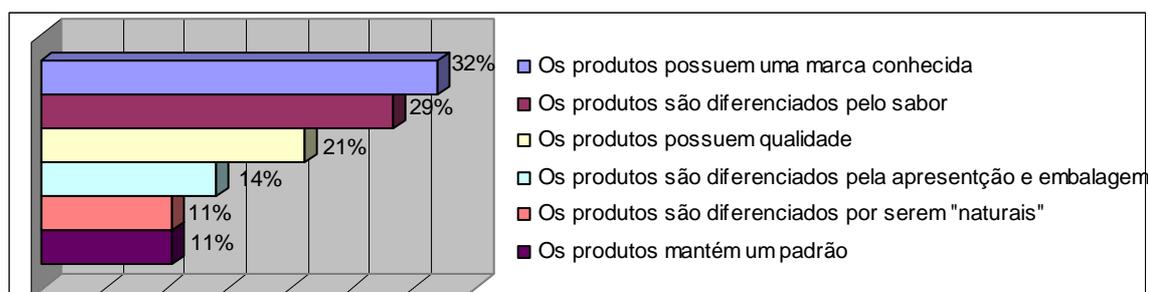


Figura 42 – Principais fatores que favorecem a venda dos produtos fabricados nas agroindústrias familiares

Os consumidores procuram por ser um alimento nutritivo
Os produtos são substituídos caso não sejam vendidos no comércio
Os produtos são mais vendidos na época da colheita do fumo
Os produtos são diferenciados pela higiene
Devido à agroindústria possuir diversidade de produtos para a venda
Os produtos possuem preços mais baratos que os concorrentes
Existem poucos produtores do mesmo produto
Os produtos possuem a marca da região da Quarta Colônia
Os produtos possuem inspeção sanitária

Quadro 6 – Outros fatores que favorecem a venda dos produtos fabricados nas agroindústrias familiares

O aspecto da diferenciação dos produtos representa a principal estratégia de crescimento utilizada pelas agroindústrias familiares da região do CONDESUS. Entre os atributos destacados ressaltam-se aspectos de qualidade relacionados ao sabor, apresentação e vinculação agroecológica.

Salienta-se também que devido à percepção de produtos caracterizados como “naturais” ou “agroecológicos” por parte dos consumidores, diversos produtos comercializados pelas agroindústrias familiares, podem ser classificados como bens de crença.

Em três agroindústrias percebe-se a caracterização de economia de escopo através da estratégia de diversificação do tipo horizontal. Como exemplo cita-se o caso de um dos estabelecimentos, que conforme informado pelo proprietário produzia-se apenas cachaça, e devido à procura significativa dos consumidores do produto cachaça também pelo produto vinho, fora instalada na propriedade uma outra agroindústria, específica para a produção de vinho.

No processo de divulgação dos produtos das agroindústrias familiares, em 64% dos casos ocorre através da venda direta. A propaganda é utilizada por 36% das agroindústrias, seguido do processo de promoção de vendas (21%) e de relações públicas em 14% dos casos, conforme demonstrado na **Figura 41**.

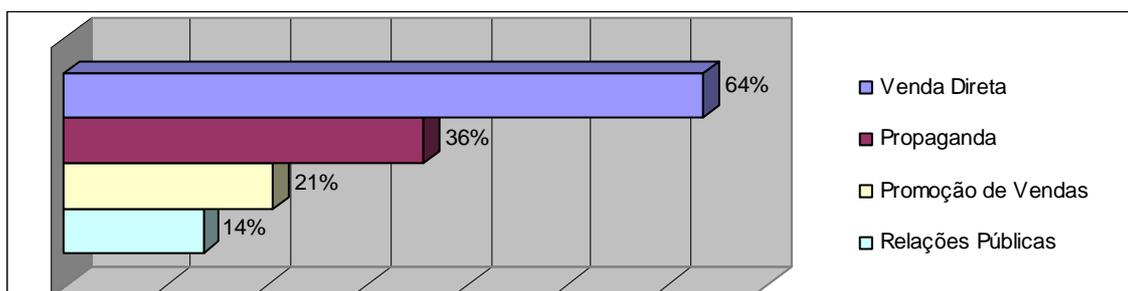


Figura 43 – Forma de divulgação dos produtos das agroindústrias familiares.

No que se refere a estratégia de promoção de vendas através da participação em feiras e/ou exposições, conforme relato do responsável por uma das agroindústrias, no princípio a participação nas feiras e exposições constituía uma das principais formas de venda dos produtos, porém atualmente a participação em feiras ou exposições destina-se quase que exclusivamente à divulgação dos produtos da agroindústria.

Salienta-se ainda que o fato das agroindústrias familiares serem conhecidas por essa atividade e estarem relacionadas ao espaço geográfico da Quarta Colônia, caracteriza a presença da especificidade de marca das mesmas.

A partir dos resultados obtidos nessa pesquisa demonstra-se que, de maneira geral, as agroindústrias familiares localizadas na região do CONDESUS possuem as seguintes características:

- Estão em funcionamento a mais de 3 anos e pertencem a uma única família;
- O tamanho das propriedades está na faixa de 11 a 20 ha, o tempo de residência das famílias no local é superior a 11 anos, e estas, além da agroindústria possuem outras fontes de renda;
- O recurso financeiro para a implantação das agroindústrias fora disponibilizados pelas próprias famílias tendo como expectativa o aumento da renda das mesmas;
- As agroindústrias são constituídas na forma de Microempresa, nas quais trabalham em média 5 pessoas, cujos trabalhadores pertencem as próprias famílias e trabalham permanentemente nas agroindústrias sem carteira assinada;
- A maior parte da matéria-prima e os insumos são adquiridos de terceiros localizados na região central do RS;
- Os produtos são vendidos a comerciantes da região central do RS e do próprio município onde estão localizadas as agroindústrias, os quais encontram concorrência de produtos similares mais baratos;
- Os produtos das agroindústrias possuem uma marca conhecida e valem-se de estratégias de diferenciação e venda direta, sendo rotulados para a venda, porém sem a certificação legal da maioria desses rótulos;
- As agroindústrias possuem apoio de diversas organizações, entre as quais a EMATER;
- As agroindústrias estão organizadas através da Rede da Casa e possibilitam um aumento na renda das famílias depois de implantadas.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com a realização dessa pesquisa buscou-se levantar informações com vistas a contribuir para avanço no trabalho com agroindústrias de base familiar.

Inicialmente, ressalta-se que as iniciativas de implantação de agroindústrias familiares devem ser valorizadas como forma promoção do desenvolvimento dos municípios e região. O processo de melhoria da qualidade de vida das famílias associado à possibilidade de geração de emprego e/ou renda para as famílias são alguns dos benefícios advindos desse processo.

Nesse sentido, sugere-se que os programas de fomento as agroindústrias familiares devam desenvolver ações que contemplem toda a família, envolvendo o(a) respectivo(a) chefe da família, seu(ua) cônjuge, filhos(as) entre outros componentes.

Dentro do ambiente institucional, se percebe iniciativas que visam contribuir para a superação das barreiras enfrentadas pelas agroindústrias familiares e possibilitar à sustentabilidade dos mesmos. Entre estas, ressalta-se as ações de modificação do aparato legal de modo a atender as especificidades relacionadas ao contexto de agroindústrias de base familiar, como a criação do Programa de Agroindústrias Familiares do RS e a implantação do Sistema de Unificado de Atenção a Sanidade Animal, bem como o apoio à organização desses empreendimentos, verificado em especial através do Programa Redes de Cooperação.

No que se refere aos recursos financeiros utilizados na implantação das agroindústrias verifica-se um montante de recursos significativos oriundos do patrimônio das próprias famílias. Mesmo assim, a indisponibilidade de recursos próprios para a implantação dos empreendimentos não é considerado impedimento devido à disponibilidade de linhas de créditos para tal fim. Outro fator a ser destacado na questão dos investimentos, refere-se á quantidade significativa de recursos captados após a implantação dos empreendimentos e a necessidade atual desses pela maioria dos estabelecimentos. Esse fator acena com a necessidade de

um melhor aparato referente ao planejamento e a elaboração dos projetos de implantação de agroindústrias familiares.

O fato da maioria das agroindústrias familiares da região do CONDESUS optarem por adquirir a matéria-prima, destoa das orientações geralmente estabelecidas quanto a este aspecto. Características da região de não ter grande ênfase na produção de trigo e uva contribui para que isso ocorra. Desta forma, estruturas de governança via mercado salientam-se sobre as demais.

Nessas situações a implantação de agroindústrias familiares caracterizam-se por uma oportunidade de negócio para ampliar a renda das famílias e não como forma de agregação de valor a matéria-prima oriunda da propriedade.

Mesmo assim, a produção de matéria-prima ocorre em parcela significativa das agroindústrias familiares da região do CONDESUS, entre as quais, observa-se casos de produção de matérias-primas com certo grau de diferenciação, principalmente vinculados a produtos “agroecológicos”.

Estratégias que enfatizam a diferenciação dos produtos, somadas a divulgação dos mesmos através da venda direta, são as mais utilizadas pelas agroindústrias familiares.

Devido à existência de produtos com elevado grau de diferenciação estes podem ser classificados como bens de crença. Nesse sentido, se faz importante a existência de um ambiente institucional regulamentado e de organizações que possibilitem a certificação dessas características como forma de inibir possíveis ações oportunistas do tipo *risco moral*.

Nessa questão, verifica-se um baixo nível de conformidade diante de algumas exigências regulamentares, as quais são geralmente percebidas como antagônicas a sustentabilidade econômica dos empreendimentos.

Sendo assim, necessariamente o custo desse aparato legal de certificação precisa ser diluído entre as diversas unidades, através de organização que congregue as agroindústrias. Salienta-se que, a exigência da contemplação de diversos aspectos regulamentares, antes de ser um processo burocrático, moroso e inviável economicamente, visa atender a diferentes aspectos como a preservação do meio ambiente, no caso do alvará de localização e do licenciamento ambiental; garantir eficiência e segurança na realização das operações de fabricação dos produtos, como nos casos da certificação sanitária dos estabelecimentos e dos produtos, e da anotação de responsabilidade técnica; e disponibilizar uma forma de

garantia de segurança e de confiança aos consumidores como na questão da rotulagem dos produtos e da certificação de produtos agroecológicos.

Outra questão fundamental diz respeito ao fortalecimento das agroindústrias familiares da região do CONDESUS em forma de rede. Essa ação pode significar um ganho em economias de escala na aquisição das matérias-primas e dos insumos, bem como desenvolver estratégias de marketing e comercialização dos produtos, com vistas a diminuir os custos de produção das unidades e os custos relacionados à busca de informações sobre os produtos por parte dos consumidores.

Nesse aspecto merece especial atenção o fortalecimento da marca da região da Quarta Colônia como forma de ampliar a competitividade dos produtos no mercado além de fomentar o desenvolvimento de Sistema Produtivo Local.

Finalmente, salienta-se que o fato de em apenas um caso os responsáveis manifestarem o interesse em mudar de atividade pode estar relacionado aos benefícios advindos da implantação de agroindústrias familiares, como o aumento da renda e da proximidade das famílias.

6.1 Limitações do trabalho e sugestões para pesquisas futuras

As pesquisas que envolvem empreendimentos de pequeno porte, e de modo particular as agroindústrias de base famílias, possuem vasto campo para abordagens. Nesse sentido esse trabalho restringiu-se a verificar determinados aspectos referentes ao ambiente institucional, estruturas de governança, ambiente organizacional e estratégias de crescimento e *marketing*.

Por tratar-se de um levantamento, esta pesquisa ateu-se a constatação de inúmeros fatos dos aspectos acima citados, e não se preocupou em aprofundar suas causas, em especial aquelas determinantes das estruturas de governança e dos contratos estabelecidos pelas agroindústrias familiares.

Nesse sentido, pesquisas a respeito dos tipos de contratos estabelecidos pelas agroindústrias, tanto para a compra dos insumos, como para a venda dos produtos, contribuem para um melhor entendimento das estruturas de governança estabelecidas pelas agroindústrias, em especial àquelas em que se verifica tendência de estabelecer estruturas de governança via mercado, conforme demonstrado nesse trabalho.

No que se refere às legislações, se faz importante a verificação com maior profundidade das normativas trabalhistas, cooperativista, tributárias e previdenciária, o que contribui para melhor adequação do ambiente institucional a esses empreendimentos.

Temas relacionados às instalações e equipamentos adequados as agroindústrias familiares também merecem especial atenção. Desta forma, pesquisas relacionadas ao ambiente tecnológico com vistas a abordar questões referentes a *layout* e fluxos, dimensionamento de áreas, procedimentos operacionais e adequação de equipamentos podem significar importantes avanços para a adequada elaboração de projetos arquitetônicos.

Outro aspecto que merece atenção diz respeito à pesquisas de mercado e ao comportamento dos consumidores. Essas pesquisas são fundamentais para o estabelecimento de estratégias eficientes por parte dos empreendimentos.

Por fim cabe salientar a necessidade de maiores estudos a respeito da gestão dos empreendimentos, de modo a investigar questões referentes à contratação de pessoal, execução dos procedimentos e gestão financeira.

Desta forma, pode-se avançar no sentido de maior eficiência e eficácia das ações de elaboração de projetos, planejamento das atividades, execução de procedimentos e em programas de capacitação de recursos humanos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA. ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária. **Visalegis**: legislação em vigilância sanitária. Disponível em: <<http://www.anvisa.gov.br/e-legis/>>. Acesso em: 10 mai. 2007.

AGUDO (RS). Prefeitura. **História do município**. Agudo, 2007. Disponível em: <<http://www.agudo.rs.gov.br/portal1/municipio/historia.asp?ildMun=100143002>>. Acesso em: 30 mar. 2007.

ARBAGE, A. P. **Custos de transação e seu impacto na formação e gestão da cadeia de suprimentos**: estudo de caso em estruturas de governança híbridas do sistema agroalimentar. 2004. 280f. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.

ARKERLOF, G. A. The market for “lemons”: quality uncertainty and the market mechanism. **Quarterly Journal of Economics**, [S.l.], v. 84, n. 3, p. 488-500, Aug 1970.

ASSEMBLÉIA LEGISLATIVA DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. **Sistema Legis**. Porto Alegre, 2007. Disponível em: <<http://www.al.rs.gov.br/>>. Acesso em: 10 mai. 2007.

AZEVEDO, P. F. A nova economia institucional: antecedentes. In: FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade**: mercado, Estado e organizações. 1. ed. São Paulo: Ed. Singular, 1997. v. 1, p. 33-52.

_____. Concorrência no Agribusiness. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Org.). **Princípios de agribusiness**. 1. ed. São Paulo: Pioneira, 2000. v. 1, p. 61-79.

_____. Nova economia institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v. 47, n. 1, p. 33-52, 2000.

BARBOSA, C. J. Custos de transações. **Revista Acadêmica Eletrônica ALFA**. Disponível em: <<http://www.alfa.br/revista/edi>>. Acesso em: 30 ago. 2006.

BARROS, L. C. Legislação incidente sobre a agroindústria de pequeno porte. In: ALTMANN, R. et al. **Perspectivas para a agricultura familiar**: horizonte 2010. Florianópolis: Instituto Cepa/SC, 2003. 114 p.

BEST, M. **The new competition**: institutions of industrial restructuring. Cambridge: Cambridge University Press, [19--]. p. 152.

BONI, V. Agroindústrias familiares: uma perspectiva de gênero. In: 30º ENCONTRO DA ANPOCS, 30., 2006, Caxambú. **Anais...** Caxambu: [s.n], 2006. 1 CD-ROM.

BRASIL. GTIM – Grupo de Trabalho Interministerial da Inspeção e Fiscalização Sanitária de Alimentos. **Relatório final**. Brasília, 2005. Disponível em: <<http://www.mda.gov.br/saf/index.php?sccid=343>>. Acesso em: 20 mar. 2007.

_____. MDA – Ministério do Desenvolvimento Agrário. **Programa de agroindustrialização da agricultura familiar**: documento referencial. Brasília, 2004. Disponível em: <<http://www.mda.gov.br/saf/index.php?sccid=611>>. Acesso em: 30 nov. 2006.

COASE, R. H. The Nature of the Firm. **Econômica**, [S.l.], n. 4, Nov. 1937.

CONDESUS et. al. **Folder da rota gastronômica da quarta colônia de imigração italiana do RS**. [S.l.: s.n.], [200-].

CONSELHO NACIONAL DA RESERVA DA BIOSFERA DA MATA ATLÂNTICA. CN-RBMA – Conselho Nacional da Reserva da Biosfera da Mata Atlântica. São Paulo, 2007. Disponível em: <http://www.rbma.org.br/mab/unesco_01_oprograma.asp>. Acesso em: 12 mar. 2007.

DAL LAGO, O. R. **A pompéia de Vincenzo Guera**: “la casa di Buia del Friuli”. Santa Maria: UFSM, 1993.

DE GRANDI, A. B. **Relações de gênero nas famílias agricultoras associadas a mini-usinas de leite no Estado de Santa Catarina**. 1999. Dissertação (Mestrado em Sociologia Política) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1999.

DOUGLAS, E. J. **Managerial economics**: analysis and strategy. 4th ed. New Jersey: Prentice-Hall International Editions, 1992. 655 p.

FAGUNDES, J. Economia institucional: custos de transação e impactos sobre a política de defesa da concorrência. Texto para Discussão. **Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro**, Rio de Janeiro, n. 407, 1997.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade**: mercado, Estado e organizações. 1. ed. São Paulo: Ed. Singular, 1997. v. 1.

FARINA, M.M.Q.; ZYLBERSZTAJN, D. **Competitividade e organização das cadeias agroindustriais**. Costa Rica: IICA, 1994.

FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES DOS MUNICÍPIOS DO RIO GRANDE DO SUL. FAMURS – Federação das Associações dos Municípios do Estado do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2007. Disponível em: <<http://www.famurs.com.br>>. Acesso em: 24 jan. 2007.

FERRON, R. M. Produção de mudas em tubetes plásticos. In: CONGRESSO SULAMERICANO DA ERVA-MATE, I; REUNIÃO TÉCNICA DO CONE SUL SOBRE A CULTURA DA ERVA-MATE, II, 1997, Curitiba. **Anais...** Curitiba, 1997. p. 153-171.

FUNDAÇÃO ESTADUAL DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. FEE – Fundação Estadual de Economia e Estatística. Porto Alegre, 2007. Disponível em: <http://www.fee.rs.gov.br/sitefee/pt/content/resumo/pg_municipios.php>. Acesso em: 30 mar. 2007.

GALA, P. S. O. S. A retórica na economia institucional de Douglass North. Textos para discussão. **Escola de Economia de São Paulo**, São Paulo, n. 112, mai. 2002. 21 p.

_____. A teoria institucional de Douglass North. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 23, n. 2, p. 89-105, 2003.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1991.

GUIMARÃES, G. M. **A legislação industrial e sanitária dos produtos de origem animal**: o caso das agroindústrias de pequeno porte. 2001. 146f. Dissertação (Mestrado em Extensão Rural) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2001.

HERÁDIA, V. B. M. **Processo de industrialização da zona italiana**: estudo de caso da primeira indústria têxtil do nordeste do Estado do Rio Grande do Sul. Caxias do Sul: Educus, 1997.

HOFMEISTER, R. Processo de endomarketing. In: CURSO TÉCNICO À DISTÂNCIA: MARKETING E PROPAGANDA, Santa Maria, RS, 2004. **Material Didático...** Curitiba: Faculdade Internacional de Curitiba, 2004. 160 p.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Brasília, 2007. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/default.php>>. Acesso em: 27 abr. 2007.

ITAQUI, J. (Org.). **Quarta colônia: inventários técnicos**. Santa Maria: Condesus, 2002.

KALNIN, J. L. **Desenvolvimento local/regional focado na agroindústria familiar: experiências em Santa Catarina**. 2004. 215f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

KAMINSKI, S. T. **Levantamento do potencial tecnológico da quarta colônia de imigração italiana**. 2001. 220f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2001.

KAUTZKY, K. **A questão agrária**. 3. ed. São Paulo: Proposta, 1980. 329 p.

KOTLER, P. **Marketing Management: Analysis, Planning, implementation and control**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 1998. 676 p.

LAGRANGE, L. **La commercialisation des produits agricoles et alimentaires. Collection agriculture d`aujourd`hui**. 2. ed. Paris: Ed. Tec & Doc, 1995.

LAMARCHE, H. **A agricultura familiar**. Campinas: Ed. Unicamp, 1998.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA PECUÁRIA E ABASTECIMENTO. MAPA – Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento. **Sislegis**: portal de consulta à legislação. Disponível em: <<http://extranet.agricultura.gov.br/sislegis-consulta/consultarLegislacao.do;jsessionid=c0a8017b30d69370f56273aa44a284f887b808b7f501.e3uQaNuLa3eMe38Kbx4Sbx0Taxn0>>. Acesso em: 10 mai. 2007.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO. MDA – Ministério do Desenvolvimento Agrário. Brasília, 2007. Disponível em: <<http://www.mda.gov.br/saf/index.php?sccid=340>>. Acesso em: 28 mar. 2007.

NEVES, M. F. Marketing no agribusiness. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Org.). **Princípios de agribusiness**. 1. ed. São Paulo: Pioneira, 2000. v. 1, p. 109-136.

NORTH, D. Institutions. **Journal of Economic Perspectives**, [S.l.], n. 5, p. 97-112, Winter 1991.

_____. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

PELEGRINI, G. **Estudo dos fatores condicionantes do processo de formação e atuação das associações de agroindústrias familiares: o caso do município de Palmitinho – RS.** 2003. 161f. Dissertação (Mestrado em Extensão Rural) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2003.

PESSALI, H. F. Teoria dos custos de transação: uma avaliação crítica. In: ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO DE ECONOMIA, 1997, Campinas. **Anais...** Campinas: Associação Nacional de Pós-Graduação de Economia, 1997, p. 682-701.

PINHAL GRANDE (RS). Prefeitura. **História do município.** Pinhal Grande, 2007. Disponível em: <<http://www.pinhalgrande.rs.gov.br/>>. Acesso em: 30 mar. 2007.

PREZOTTO, L. L. **A agroindústria rural de pequeno porte e o seu ambiente institucional relativo à legislação sanitária.** 2001. 143f. Dissertação (Mestrado em Agroecossistemas) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2001.

_____. Legislação sanitária: limitações e possibilidades para a pequena agroindústria. In: CURSO DE IMPLEMENTAÇÃO DE PROGRAMAS DE VERTICALIZAÇÃO DA PEQUENA PRODUÇÃO FAMILIAR, VII, Brasília, DF, 2002. **Material Didático...** Brasília, DF: Associação do Programa de Verticalização da Pequena Produção Familiar, 2002a. p. 10-24.

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

_____. A pequena agroindústria como instrumento de desenvolvimento e inclusão social. [S.l.: s.n.], [2002c]

RESTINGA SECA (RS). Prefeitura. **História do município.** Restinga Seca, 2007. Disponível em: <<http://www.restingaseca.rs.gov.br/portal1/municipio/historia.asp?ildMun=10014331>> . Acesso em: 30 mar. 2007.

RIOGRANDE. **História dos municípios.** Porto Alegre, 2007. Disponível em: <<http://www.riogrande.com.br/municipios/default.htm>>. Acesso em: 20 jan. 2007.

ROCHA JR., W. F. **Análise do agronegócio da erva-mate com o enfoque da nova economia institucional e o uso da matriz estrutural prospectiva.** 2001. 133f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2001.

ROSEMBLOON, B. 6nd ed. **Marketing channels.** [S.l.: s.n.]. 1999. 688 p.

SAES, M. S. M. Organizações e Instituições. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Org.). **Princípios de agribusiness**. 1. ed. São Paulo: Pioneira, 2000. v. 1, p. 165-186.

SCHNEIDER, S. **Agricultura familiar e industrialização**: pluriatividade e descentralização industrial no Rio Grande do Sul. Porto Alegre: Ed. Universidade/UFRGS, 1999.

SECRETARIA DO DESENVOLVIMENTO E DOS ASSUNTOS INSTITUCIONAIS. SEDAI – Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Institucionais. Porto Alegre, 2007. Disponível em: <<http://www.sedai.rs.gov.br/programas21.html>>. Acesso em: 05 mai. 2007.

SECRETARIA ESTADUAL DA FAZENDA. SEFAZ – Secretaria Estadual da Fazenda. **Portal de legislação e jurisprudência**. Porto Alegre, 2007. Disponível em: <<http://www.legislacao.sefaz.rs.gov.br/Site/Home.aspx>>. Acesso em: 10 mai. 2007.

SENADO FEDERAL. **Portal: legislação**. Brasília, DF, 2007. Disponível em: <<http://www6.senado.gov.br/sicon/PreparaPesquisaLegislacao.action>>. Acesso em: 10 mai. 2007.

SILVA, E. L. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 3. ed. Florianópolis: UFSC, 2001. 121 p.

SOUZA, M. C. M. Produtos Orgânicos. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Org.). **Princípios de agribusiness**. 1. ed. São Paulo: Pioneira, 2000. v. 1, p. 385-401.

SOUZA, T. L. História dos municípios; fatos históricos; personagens históricos. **Portal Quartacolonia.com**. Faxinal do Soturno, 2007. Disponível em: <http://www.qcol.com.br/section_historia.html>. Acesso em: 6 mar. 2007.

STERN, L.; EL ANSARY, A. I. & COUGHLAN, A.T. 5. ed. **Marketing channels**. [S.l.: s.n.]. 1996. 576 p.

VIEIRA, L.F. Agricultura e agroindústria familiar. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, v. 7, n. 1, p. 11-23, 1998.

WILLIAMSON, O. E. **Market and hierarchies**. New York: Free Press, 1975. 286 p.

_____. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. **Journal of Law and Economics**, Chicago, v. 22, n. 2, p. 233-261, Oct. 1979.

_____. 1985. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. New York: The Free Press, 1985. 450 p.

_____. Transaction cost economics and organization theory. **Journal of Industrial and Corporate Change**, [S.l.], p. 107-156, 1993,

_____. Strategizing, economizing, and economic organization. In: RUMELT. R.; SCHENDEL, D.; TEECE, D. **Fundamental issues in strategy**. Harvard: Harvard Business School Press, 1994.

YIN, R. K. **Estudo de casos**: planejamento e métodos. GRASSI, D. (Trad.). 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

ZAGO, H. I. K. **A importância da agroindústria caseira de produtos de origem animal para a agricultura familiar no município de Arroio do Tigre – RS**. 2002. 192f. Dissertação (Mestrado em Extensão Rural) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2002.

ZUURBIER, P. Cadeias de Suprimentos nos Mercados Internacionais. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Org.). **Princípios de agribusiness**. 1. ed. São Paulo: Pioneira, 2000. v. 1, p. 403-416.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness**: uma aplicação da nova economia das instituições. 1995. 241f. Tese (Livre-docência) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

APÊNDICE

APÊNDICE A – PERGUNTAS REALIZADAS AOS RESPONSÁVEIS PELAS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES DA REGIÃO DO CONDESUS DURANTE AS ENTREVISTAS.

1. Qual a idade do(a) responsável pela agroindústria?
2. Qual o sexo do(a) responsável pela agroindústria?
3. Qual o grau de Instrução do(a) responsável pela agroindústria?
4. Quantas famílias estão envolvidas no empreendimento?
5. Qual a etnia de origem dos membros da família?
6. Quanto tempo a família reside no local?
7. Qual o tamanho da propriedade do responsável pela agroindústria?
8. Quais as fontes de renda da família?
9. Quanto tempo existe a agroindústria?
10. Onde está instalada a agroindústria?
11. De quem foi a iniciativa para a implantação da agroindústria?
12. Qual o motivo para a implantação da agroindústria?
13. Qual a origem dos recursos financeiros para a implantação da agroindústria?
14. Houve necessidade de recursos financeiros adicionais após a implantação da Agroindústria? Qual a origem desses recursos?
15. Atualmente existe necessidade de recursos para a agroindústria? Para quê?
16. Qual a situação atual do pagamento das parcelas das dívidas contraídas para implantação da agroindústria?
17. Quantas pessoas da família trabalham permanentemente na agroindústria?
18. Quantas pessoas não membros da família trabalham permanentemente na agroindústria?
19. Quantas pessoas da família trabalham eventualmente na agroindústria?
20. Quantas pessoas não membros da família trabalham eventualmente na agroindústria?
21. São contatadas pessoas com carteira assinada para trabalhar na agroindústria? Quantas pessoas?

22. Quais produtos são fabricados na agroindústria?
23. Qual a origem da matéria-prima utilizada na fabricação dos produtos?
24. Se a matéria prima for adquirida, qual o local de aquisição?
25. Quais dificuldades são encontradas na aquisição dessa matéria-prima?
26. Qual a periodicidade de recebimento/aquisição dessa matéria-prima?
27. Qual o local de origem dos insumos (aditivos, embalagens e rótulos) utilizada na fabricação dos produtos?
28. Quais dificuldades são encontradas na aquisição desses insumos?
29. Qual a periodicidade de recebimento/aquisição desses insumos?
30. É utilizado rótulo nos produtos fabricados na agroindústria?
31. Os rótulos dos produtos fabricados na agroindústria possuem registros?
32. Quais os critérios para estabelecer o preço dos produtos?
33. Quais os locais de comercialização dos produtos?
34. Qual o principal local de comercialização dos produtos?
35. Quais dificuldades são encontradas para a venda dos produtos?
36. Quais fatores favorecem a venda dos produtos?
37. É realizada alguma “propaganda” da agroindústria? Quais?
38. Qual a forma jurídica da agroindústria?
39. A agroindústria possui alvará de localização?
40. A agroindústria possui alvará sanitário?
41. A agroindústria possui registro de inspeção sanitária?
42. A agroindústria possui licenciamento ambiental?
43. A agroindústria possui responsável técnico?
44. A agroindústria já teve problema com algum órgão fiscalizador? Quais?
45. A agroindústria participa de alguma organização ou rede? Quais?
46. Quais organizações já apoiaram o trabalho da agroindústria?
47. Quais benefícios foram percebidos após a implantação da agroindústria?
48. Quais dificuldades/preocupações foram percebidas após a implantação da agroindústria?

APÊNDICE B – A REGIÃO E O CONSÓRCIO DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL DA QUARTA COLÔNIA (CONDESUS)

A seguir apresenta-se uma síntese do histórico da formação da região e do Consórcio de Desenvolvimento Sustentável da Quarta Colônia CONDESUS.

1. A FORMAÇÃO DA REGIÃO DA QUARTA COLÔNIA

Os primeiros habitantes das terras onde hoje se localiza a região do CONDESUS são os índios conforme achados arqueológico em diversos municípios. No município de Agudo, por exemplo, se encontrou vestígios arqueológicos das tradições Humaitá, Vieira e Tupi-Guarani. No território dos atuais municípios de Pinhal Grande e Faxinal do Soturno, se registrou a presença dos índios Tapes.

O município de Faxinal do Soturno antigamente fora chamado de Campo do Meio, trocando-se posteriormente a denominação para Campo dos Bugres devido aos utensílios indígenas encontrados nas lavouras, muitas delas localizadas sobre antigos cemitérios indígenas (SOUZA, 2007).

O território do atual município de Nova Palma, antes de 1.110 anos a.C. fora habitado por grupos indígenas transitórios caçadores e coletores, conforme atestam os petróglifos freqüentes na região (FAMURS, 2007).

Em 1632, no atual município de Agudo, se constitui uma missão jesuítica chamada Missão Santana, que posteriormente fora totalmente destruída pelos bandeirantes. No atual município de Restinga Seca, muitos índios encontravam-se aldeados nos séculos XVII e XVIII nas missões jesuíticas. Os Jesuítas são também os primeiros homens brancos a chegar no atual município de Pinhal Grande, e em 1633 formam a chamada Redução de Natividade de Nossa Senhora, a qual também fora dissolvida pelos bandeirantes. Nesse caso, relata-se que posteriormente os jesuítas retornam a região e formam grandes estâncias, uma delas chamada de Estância Santo Antônio (SOUZA, 2007).

Em 1750, o tratado de Madri acelera a ocupação da Região Central com a chegada de soldados e equipes de demarcação da fronteira entre os impérios de Portugal e Espanha (IAQUI, 2002).

No ano de 1800 a região do atual município de Agudo, aparece pela primeira vez num mapa originado pela Província, cujo nome é Colônia Santo Ângelo. Essa colônia fora criada pelo governo Provincial e recebe esse nome em homenagem ao Presidente da Província do Rio Grande do Sul, na época, Ângelo Muniz Ferraz. (AGUDO/RS, 2007).

Em 1801, as terras do atual município de Pinhal Grande são conquistadas pelos Portugueses. Por volta de 1813 relata-se a ocorrência de comércio de potros, muares, cavalos, entre essa região e São Paulo (PINHAL GRANDE/RS, 2007).

No ano de 1850, o primeiro proprietário de terras da localidade do atual município de Dona Francisca, Sr. Cláudio José de Figueiredo, vende sua propriedade para o Sr. José Gomes Leal, que a denomina Fazenda Santo Antônio (DONA FRANCISCA/RS, 2007).

Em 1857 os alemães chegam ao chamado Cerro Chato, atual município de Agudo. Após atravessar o Oceano Atlântico desembarcam em Rio Grande/RS e de lá partem para Porto Alegre via Lagoa dos Patos, e daí até Cachoeira do Sul pelo Rio Jacuí. Os primeiros imigrantes vem da Região da Pomerânia, Alemanha (SOUZA, 2007).

Nesse mesmo período inicia-se a vinda dos primeiros imigrantes alemães para a região do atual município de Restinga Seca, e se estabelecem na localidade chamada São Miguel (SOUZA, 2007).

No ano de 1865 a Colônia Santo Ângelo, atual município de Agudo, torna-se o 1º Distrito de Cachoeira do Sul (RIOGRANDE, 2006).

Por volta de 1870, o Sr. José Gomes Leal, agora proprietário da Fazenda Santo Antônio, atual município de Dona Francisca, solicita a medição dessa área e estabelece no local um comércio que vende de tudo um pouco (SOUZA, 2007).

Nessa mesma época, após a Guerra do Paraguai, o Imperador Dom Pedro II percebe que as fronteiras do Sul do Brasil, antes disputadas pelos espanhóis e portugueses, continuam em disputa, agora pelos brasileiros, argentinos, uruguaios e paraguaios, e faz-se necessário habitar a região como forma de assegurar a posse do território (SOUZA, 2007).

Nesse período, o Governo Italiano, concomitantemente, necessita criar alternativas para sua superpopulação. Essa situação vem de encontro aos interesses do Governo Imperial Brasileiro que precisa povoar as fronteiras do sul do país (Rio Grande do Sul) e suprir a mão-de-obra da lavoura cafeeira na região sudeste, devido a diminuição da força de trabalho escravo devido a proibição do tráfico negreiro em 1850 (KAMISNSKI, 2001).

No início, pretende-se trazer imigrantes alemães, como ocorrera na primeira metade do século XIX, porém isso não é mais possível, uma vez que esse povo prefere agora permanecer na Alemanha. Sendo assim, se busca na Itália essas pessoas, uma vez que esse país enfrenta diversas dificuldades devido as guerrilhas pela unificação (SOUZA, 2007).

Por volta de 1875, se descobre terras devolutas na região central do Estado, e com isso pretende-se formar novos núcleos de colonização. Nesse sentido destaca-se o papel de Guilherme Greenhalg que na época possui amizades em Santa Maria da Boca do Monte e acaba por vir procurar terras na região (SOUZA, 2007).

"Guilherme viu que em Silveira Martins era possível a criação de, no mínimo, 800 colônias. Então, ele fez um pedido, solicitando a vinda de colonos para cá. Assim começou a Quarta Colônia. Foi ele que apresentou o projeto da Quarta Colônia Imperial de Colonização italiana" (SPONCHIADO, comunicação oral, apud SOUZA, 2007).

Em 1876, através de acordos firmados entre Brasil e Itália, inicia-se oficialmente a imigração italiana no país. Nessa época já estão fundadas as colônias de Conde d'Deu e Dona Isabel (atuais municípios de Garibaldi e Bento Gonçalves, respectivamente, fundadas em 1870) e Campos dos Bugres (fundada em 1875, posteriormente chamada de Colônia Caxias, atual município de Caxias do Sul) (KAMISNSKI, 2001).

Em 1977, famílias de russos e alemães encaminham-se para as recém medidas áreas próximas a Santa Maria da Boca do Monte, onde acampam num barracão rústico, na localidade que atualmente denomina-se Val de Buia, município de Silveira Martins. As precárias condições de vida nesse local provocam uma epidemia que causa a morte de muitos desses imigrantes, e o abandono do local pelos demais (KAMINSKI, 2001).

“Com a saída dos russos-alemães, e para não perder o trabalho de medição já iniciado, ainda em Gênova na Itália, mudaram o endereço e o destino de um grupo de colonos italianos que viriam para as outras três colônias Conde d’Eu, Campo dos Bugres e Dona Isabel. Foi assim, numa decisão de última hora, que as primeiras famílias italianas aportaram à Quarta Colônia Imperial de Santa Maria da Boca do Monte” (DAL LAGO, 1993, p.14 apud KAMINSKI, 2001, p. 22).

Desta forma, em 1877, o atual município de Silveira Martins começa a ser colonizado pelos italianos, como sede do 4º Núcleo de Imigração e Colonização Italiana do RS, conhecido na época como *Cittá Bianca* (cidade branca), devido a cobertura com lençóis brancos das barracas em que ficam alojados os imigrantes.

Nesse mesmo ano, a localidade Vale Vêneto, atual distrito de São João do Polêsine, também recebe a primeira família de imigrantes italianos (SOUZA, 2007).

Em 1878 a então chamada *Cittá Bianca* passa a se chamar *Cittá Nuova* (cidade nova) devido ao fato do povoado ter surgido no sopé do morro. Em 1879, recebe o atual nome em homenagem a Gaspar da Silveira Martins, político que na época se empenha para angariar recursos para a colonização do 4º Núcleo de Imigração e Colonização Italiana do RS (SOUZA, 2007).

Em 1880 a fazenda Santo Antônio, atual município de Dona Francisca, é oferecida como forma de pagamento de dívidas contraídas pelo comércio do Sr. José Gomes Leal com a Família Mostardeiro, proprietária de um mercado atacadista em Porto Alegre (DONA FRANCISCA/RS, 2007).

Nesse mesmo ano, o espaço territorial do atual município de Nova Palma recebe alguns imigrantes de origem alemã provenientes da colônia Santo Ângelo, atual município de Agudo, que se fixam às margens do rio Jacuí, hoje distrito de Caemborá (SOUZA, 2007).

Nesse período já se percebe a indisponibilidade de terra e trabalho para novos imigrantes em Silveira Martins, sede da colônia. Mesmo assim a imigração espontânea prossegue, uma vez que aqueles que estão instalados trazem para o local seus parentes. Isso suscita a criação de outros núcleos coloniais próximos à sede (KAMINSKI, 2001).

Em 1881, Manoel José Gonçalves Mostardeiro, filho do proprietário do mercado atacadista que adquiriu a fazenda Santo Antônio (atual município de Dona Francisca) ali fixa residência, e troca o nome da fazenda para São José – atual padroeiro do município de Dona Francisca. Como a Fazenda São José é muito transitada, tanto por alemães, da colônia vizinha, como por italianos, de Silveira

Martins, Mostardeiro resolve formar uma colônia em sua propriedade e demarca lotes coloniais na mesma (SOUZA, 2007).

Em 1882 ocorre a emancipação da Colônia de Silveira Martins, a qual torna-se assim 5º Distrito de Santa Maria da Boca do Monte, atual município de Santa Maria. As outras três colônias de imigração italiana do RS recebem sua autonomia administrativa dois anos após. A autonomia das colônias é motivada devido ao alto custo que estas vêm ocasionando à administração central do Governo Imperial, localizado no Rio de Janeiro (KAMINSKI, 2001).

Em 1882 forma-se a localidade de *Barracão*, atual município de Nova Palma, devido à construção de um rústico barraco para abrigar os agrimensores e os primeiros colonizadores localizado na margem direita do Rio Portella, hoje bairro da cidade (FAMURS, 2007).

Em 1883 é criado o primeiros dos núcleos coloniais da quarta colônia. Localizado a 35 Km ao norte de Silveira Martins, recebe inicialmente a denominação de São José do Núcleo Norte (KAMINSKI, 2001, p. 17). Nesse local se estabelecem famílias oriundas de Údine, Friuli e de Vêneto, Itália. A localidade recebe posteriormente a denominação "Nova Údine" em homenagem aos colonizadores (FAMURS, 2007).

Em 1883 é concluído o trabalho de demarcação dos lotes da fazenda São José, atual município de Dona Francisca. A notícia espalha-se rapidamente, fazendo com que muitos colonos do atual município de Silveira Martins e da localidade de Santo Ângelo (atual município de Agudo) procurem informações a respeito dos lotes de terras que são postos à venda (SOUZA 2007). No caso de Núcleo de Dona Francisca, a vontade do proprietário das terras coincide com a necessidade de acomodação do excedente de imigrantes italianos da quarta colônia (KAMINSKI, 2001, p. 17).

Em 1884 a localidade de Barracão (atual Nova Palma) passa a denominar-se Núcleo Soturno devido ao rio do mesmo nome que serve de marco zero para o loteamento (FAMURS, 2007).

Nesse mesmo ano, ocorre grande procura pelos lotes de terra no atual município de Dona Francisca, iniciando-se o movimento migratório com destino a essa localidade (SOUZA, 2007),

Ainda em 1884, inicia-se o povoamento da sede do atual município de Faxinal do Soturno, cujo nome foi motivado pelos pantanais ribeirinhos que, nos

primeiros tempos, se apresentavam cobertos de mato cerrado e escuro, fazendo com que o lugar se torne soturno e perigoso, principalmente no inverno. Junto ao rio Soturno há grandes extensões de faxinal, campo coberto de mato curto, o que origina o nome Faxinal do Soturno (RIOGRANDE, 2006)

Em 1885, com a construção da estrada de ferro Porto Alegre/Uruguaiana, é levantada à margem direita da sanga da Restinga, atual município de Restinga Seca, uma caixa d'água para o abastecimento de trens, as chamadas Marias-Fumaça. Esse local passa a ser ponto de referência para os viajantes, de modo que Caixa d'Água é o primeiro nome dado ao atual município de Restinga Seca (SOUZA, 2007).

Nesse mesmo ano, devido a dificuldades de comunicação entre o Núcleo Soturno e a comissão responsável pela medição dos lotes dos núcleos da quarta colônia funda-se o povoado de Geringonza, hoje denominado Novo Treviço, atual distrito do município de São João do Polêsine (KAMINSKI, 2001, p. 19).

Em 1886, por decreto do Governo Imperial a região da quarta colônia é fragmentada, distribuindo-se entre os municípios de Santa Maria, Cachoeira do Sul e o extinto município de São Martinho, posteriormente, município de Júlio de Castilhos (KAMINSKI, 2001, p. 19).

Em 1891, são criados o 5º, o 6º e o 7º, Distritos de Paz no município de Cachoeira do Sul. O 5º Distrito de Paz é instalado na localidade de Dona Francisca, e engloba além das áreas do atual município de Dona Francisca (sede), as localidades de Faxinal do Soturno, Sítio, Santos Anjos, São João do Polêsine, Ribeirão, Vale Vêneto, Geringonça (Novo Treviso), Formoso, Trombudo e Vila Ávila.

Nesse mesmo ano a localidade de Soturno (atual município de Nova Palma) passa a pertencer à localidade de Vila Rica (atual município de Júlio de Castilhos), como seu quinto distrito (FMAURS, 2007).

Em 1892, por Ato Municipal, o atual município de Restinga Seca passa a integrar o 4º Distrito de Cachoeira do Sul. A denominação do município se deve a sua localização geográfica que está próximo a orla de bosque ou mato em baixadas, à margem do arroio ou sangas, as chamadas restingas, e a uma sanga denominada Passo da Parteira, que em determinada época do ano, fica com pouca água e corta o curso (RESTINGA SECA/RS, 2007).

Em 1893, o atual município de São João do Polêsine começa a ser colonizado por imigrantes italianos. As terras, onde hoje se localiza a cidade, são de

propriedade do Sr. Manoel Py, domiciliado em Porto Alegre. Inicialmente a localidade é conhecida como terras de Manoel Py e passa a se chamar Polêsine com a chegada dos imigrantes italianos, devido à semelhança do local com a região de Polêsine, às margens do rio Pó, ao sul de Pádua, Itália (SOUZA, 2007).

Em 1905, a localidade de Novo Treviso, passa de 5º Distrito de Dona Francisca, que na época pertence ao município de Cachoeira do Sul, para o recém nominado município de Júlio de Castilhos (SOUZA, 2007).

Em 1913, o município de Júlio de Castilhos torna oficial o nome Nova Palma. Essa denominação é sugerida aos líderes locais pela quantidade de coqueiros e palmeiras ali existentes cujos imigrantes chamavam de “palma” (FAMURS, 2007).

Em 1917, chega a primeira família de descendentes italianos no atual município de Pinhal Grande. No ano de 1920 é criado o 8º Distrito do Comércio do atual município de Júlio de Castilhos, ao qual, o atual município de Pinhal Grande passa a pertencer. Em 1928 a sede do 8º Distrito do Comércio passa para a localidade de Limeira, que atualmente, junto com a localidade de São José do Pinhal, constituem os dois núcleos centrais do município de Pinhal Grande (SOUZA, 2007).

Em 1938, Agudo é elevada à categoria de cidade, cujo nome foi originado de um morro localizado a oeste do município, com 429 metros de altura (RIOGRANDE, 2006).

Em 1939, a localidade chamada *Nova Údine* é denominada Ivorá, nome indígena que significa "Rio da Pedra Formosa", por sugestão do Instituto Histórico e Geográfico do Estado, uma vez que durante a Segunda Guerra Mundial, há a sugestão que cidades e vilas cujos nomes são de procedência italiana, sejam substituídos por topônimos em língua portuguesa (RIOGRANDE, 2006).

Em 1959 Agudo emancipa-se do município Cachoeira do Sul, e acaba por englobar também parte do atual município de Sobradinho (FEE, 2007).

Em 1959 é solicitada a emancipação do 5º Distrito de Cachoeira do Sul. Para tanto é realizado um plebiscito para a escolha da sede do novo município, entre as localidades de Dona Francisca e Faxinal do Soturno. A sede acabou por ficar em Faxinal do Soturno e esse novo município passa a englobar a área que pertence ao 5º Distrito de Cachoeira do Sul (RIOGRANDE, 2006). Nesse mesmo ano, Restinga Seca também se emancipa de Cachoeira do Sul (FEE, 2007).

No ano de 1960 é a vez de Nova Palma emancipar-se do município de Júlio de Castilhos (FEE, 2007).

Em 1965 Dona Francisca se emancipa de Faxinal do Soturno, e engloba as localidades de: Formoso, Trombudo, Sanga Funda e Linha Ávila. O nome da colônia é uma homenagem à esposa do colonizador Manoel José Gonçalves Mostardeiro, Sra. Francisca Pereira Gonçalves Mostardeiro (SOUZA, 2007).

No ano de 1987, Silveira Martins emancipa-se de Santa Maria e, no ano seguinte é Ivorá que se emancipa do município de Júlio de Castilhos (FEE, 2007),

Em 1991, em Pinhal Grande é realizado um plebiscito para solicitar sua emancipação, o que ocorre em 1992 (FEE, 2007). O município de Pinhal Grande recebe esse nome em homenagem à vegetação predominante na região constituída de gramínea, mata nativa e, principalmente, pinheiros ou pinhais (SOUZA, 2007).

Também em 1992, ocorre a emancipação de São João do Polêsine do município de Faxinal do Soturno (FEE, 2007). A denominação do município é uma conjugação do nome Polêsine, e do padroeiro, São João Batista, cuja construção da primeira capela em sua homenagem ocorre entre 1897-1899 (SOUZA, 2007).

2. O CONSÓRCIO DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL DA QUARTA COLÔNIA (CONDESUS)

Conforme Itaqui (2002, p. 27) a criação do Consórcio de Desenvolvimento Sustentável da Quarta Colônia (CONDESUS) está relacionada à implantação do Programa Nacional do Meio Ambiente (PNMA) e aos chamados Projetos de Execução Descentralizada (PED) do Ministério do Meio Ambiente⁵.

Outro evento que contribui para a posterior constituição do CONDESUS é o tombamento da Mata Atlântica e de seus Sistemas Associados pelo Governo do Estado do RS no ano de 1992. Em 1994, esse processo é reconhecido pelo

⁵ O Programa Nacional do Meio Ambiente (PNMA), executado através do Ministério do Meio Ambiente, desde o ano de 1991, com participação dos Estados, Municípios e organizações da sociedade civil, foi financiado pelo Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) e pelo governo alemão, com contrapartida do governo brasileiro, tendo também apoio do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) em sua fase de implementação. Os Projetos de Execução Descentralizada (PED) foram incluídos no PNMA desde o ano de 1994 com o objetivo de operacionalizar o conceito de desenvolvimento sustentável, de modo a fortalecer a diretriz de descentralização da gestão ambiental prevista no Sistema Nacional do Meio Ambiente (MMA, 2007).

Programa Homem e Biosfera (MaB)⁶ da Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO) (ITAQUI, 2002, p. 26). A Mata Atlântica e seus Sistemas Associados fazem parte da chamada Reserva da Biosfera.

No ano de 1995 a região da Quarta Colônia é escolhida entre as seis regiões prioritárias do Estado do RS para a implantação do PNMA/PED, uma vez que existira na região o desenvolvimento de atividades relacionadas à Mata Atlântica, como a realização cursos de manejo sustentável da Mata Atlântica e diversos Fóruns de Cultura da Quarta Colônia⁷.

A discussão sobre a integração da região da Quarta Colônia no PED passa a envolver dez municípios e desencadeia a elaboração do Projeto de Desenvolvimento Sustentável da Quarta Colônia (PRODESUS).

O PRODESUS é composto por quatro subprojetos integrados: *Manejo dos recursos naturais da Quarta Colônia; Desenvolvimento da Agricultura Ecológica; Desenvolvimento do Turismo Ecológico, Rural e Cultural, e; Educação Ambiental* (ITAQUI, 2002, p. 27).

Conforme Itaqui (2002, p. 27) para a implantação e execução do PRODESUS fora necessária a criação de um instrumento de articulação com respaldo político e jurídico para mediar as relações entre Executor e Co-Executores e os órgãos financiadores. Desta forma, cria-se o CONDESUS, uma entidade jurídica de direito privado e sem fins lucrativos.

O CONDESUS, além de responder às necessidades administrativas do PRODESUS, passa a ter como objetivo abrir caminhos alternativos por meio de projetos para captar recursos e executar ações de interesse regional, fundamentados nos princípios da sustentabilidade dos recursos naturais e culturais da Quarta Colônia (ITAQUI, 2002, p. 27).

O CONDEUS é criado em 1995 a partir dos princípios e funções básicas das Reservas das Biosferas que, conforme Itaqui (2002) tem por objetivo conservar a

⁶O Programa Homem e Biosfera (MaB – *Man and the Biosphere*) é criado como resultado da "Conferência sobre a Biosfera" realizada pela UNESCO em Paris em setembro de 1968. O MaB é lançado em 1971 como um programa de cooperação científica internacional sobre as interações entre o homem e seu meio. Busca o entendimento dos mecanismos dessa convivência em todas as situações bioclimáticas e geográficas da biosfera, na procura de compreender as repercussões das ações humanas sobre os ecossistemas mais representativos do planeta. O objetivo central do Programa MaB é promover o conhecimento, a prática e os valores humanos para implementar as boas relações entre as populações e o meio ambiente em todo o planeta (RBMA, 2007).

⁷ Em Silveira Martins no ano de 1994, realiza-se o 3º Fórum Fórum de Cultura da Quarta Colônia, tendo como tema "*Memória e Desenvolvimento Socioeconômico em uma Reserva da Biosfera*".

biodiversidade dos sistemas, promover o desenvolvimento sustentável em suas áreas de abrangência, e promover a pesquisa científica, a educação e um permanente monitoramento.

APÊNDICE C – LEGISLAÇÕES SANITÁRIAS RELACIONADA ÀS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES DA REGIÃO DO CONDESUS

1 LEGISLAÇÃO PARA ROTULAGEM, EMBALAGENS E ADITIVOS

1.1 Legislação sobre rotulagem para produtos embalados

- LEI Nº 8.543, DE 23 DE DEZEMBRO DE 1992 - Determina a impressão de advertência em rótulos e embalagens de alimentos industrializados que contenham glúten, a fim de evitar a doença celíaca ou síndrome celíaca;
- PORTARIA Nº 27, DE 13 DE JANEIRO DE 1998 - Aprova o regulamento técnico referente à informação nutricional complementar;
- PORTARIA Nº 42, DE 14 DE JANEIRO DE 1998 - Aprova o regulamento técnico para rotulagem de alimentos embalados;
- RESOLUÇÃO RDC Nº 40, DE 08 DE FEVEREIRO DE 2002 - Aprova o regulamento técnico para rotulagem de alimentos e bebidas embalados que contenham glúten;
- PORTARIA INMETRO Nº 157, DE 19 DE AGOSTO DE 2002 - Aprova o regulamento técnico metrológico estabelecendo a forma de expressar o conteúdo líquido a ser utilizado nos produtos pré-medidos;
- DECRETO Nº 4.680, DE 24 DE ABRIL DE 2003 - Regulamenta o direito à informação, assegurado pela Lei no 8.078, de 11 de setembro de 1990 (Código de Defesa do Consumidor), quanto aos alimentos e ingredientes alimentares destinados ao consumo humano ou animal que contenham ou sejam produzidos a partir de organismos geneticamente modificados, sem prejuízo do cumprimento das demais normas aplicáveis;
- RESOLUÇÃO RDC Nº 259, DE 20 DE SETEMBRO DE 2002 - Aprova o regulamento técnico sobre rotulagem de alimentos embalados;
- LEI Nº 10.674, DE 16 DE MAIO DE 2003 - Obriga que os produtos alimentícios comercializados informem sobre a presença de glúten, como medida preventiva e de controle da doença celíaca;

- RESOLUÇÃO RDC Nº 359, DE 23 DE DEZEMBRO DE 2003 - Aprova o regulamento técnico de porções de alimentos embalados para fins de rotulagem nutricional;
- RESOLUÇÃO RDC Nº 360, DE 23 DE DEZEMBRO DE 2003 - Aprova o regulamento técnico sobre rotulagem nutricional de alimentos embalados, tornando obrigatória a rotulagem nutricional;
- RESOLUÇÃO RDC Nº 278, DE 22 DE SETEMBRO DE 2005 - Aprova as categorias de alimentos e embalagens dispensados e com obrigatoriedade de registro;
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 22, DE 24 DE NOVEMBRO DE 2005 - Aprova o regulamento técnico para rotulagem de produto de origem animal embalado.
- RESOLUÇÃO RDC Nº 163, DE 17 DE AGOSTO DE 2006 - Aprova o documento sobre rotulagem nutricional de alimentos embalados, de forma complementar às Resoluções RDC nº 359 e RDC nº. 360, de 23 de dezembro de 2003.

2.2 Legislação sobre embalagens para produtos

- PORTARIA Nº 27, DE 13 DE MARÇO DE 1996 - Aprova o regulamento técnico sobre embalagens e equipamentos de vidro e cerâmica em contato com alimentos, e não metálicos;
- PORTARIA Nº 987, DE 8 DE DEZEMBRO DE 1998 - Aprova o regulamento técnico para embalagens descartáveis de polietileno tereftalato (PET) multicamada destinadas ao acondicionamento de bebidas não alcóolicas carbonatadas;
- PORTARIA Nº 177, DE 04 DE MARÇO DE 1999 - Aprova o regulamento técnico sobre as disposições gerais para embalagens e equipamentos celulósicos em contato com alimentos;
- RESOLUÇÃO Nº 105, DE 19 DE MAIO DE 1999 - Aprova os regulamentos técnicos sobre as disposições gerais para embalagens e equipamentos plásticos em contato com alimentos;
- LEI Nº 9.832, DE 14 DE SETEMBRO DE 1999 - Proíbe o uso industrial de embalagens metálicas soldadas com liga de chumbo e estanho para acondicionamento de gêneros alimentícios, exceto para produtos secos ou desidratados;

- RESOLUÇÃO - RDC Nº 91, DE 11 DE MAIO DE 2001 - Aprova o regulamento técnico sobre critérios gerais e classificação de materiais para embalagens e equipamentos em contato com alimentos;
- RESOLUÇÃO Nº 122, DE 19 DE JUNHO DE 2001 - Aprova o regulamento técnico sobre ceras e parafinas em contato com alimentos;
- RESOLUÇÃO RDC Nº 129, DE 10 DE MAIO DE 2002 - Aprova o regulamento técnico sobre material celulósico reciclado;
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 9, DE 12 DE NOVEMBRO DE 2002 - Normas sobre as embalagens destinadas ao acondicionamento de produtos hortícolas "in natura";
- RESOLUÇÃO RDC Nº 217, DE 1º DE AGOSTO DE 2002 - Aprova o regulamento técnico sobre películas de celulose regenerada em contato com alimentos;
- RESOLUÇÃO RDC Nº 218, DE 1º DE AGOSTO DE 2002 - Aprova o regulamento técnico sobre tripas sintéticas de celulose regenerada em contato com alimentos;
- RESOLUÇÃO RDC Nº 278, DE 22 DE SETEMBRO DE 2005 - Aprova as categorias de alimentos e embalagens dispensados e com obrigatoriedade de registro;
- RESOLUÇÃO RDC Nº 20, DE 22 DE MARÇO DE 2007 - Aprova o regulamento técnico sobre disposições para embalagens, revestimentos, utensílios, tampas e equipamentos metálicos em contato com alimentos.

2.3 Legislação sobre o uso de aditivos

- DECRETO Nº 50.040, DE 24 DE JANEIRO DE 1961 - Dispõe sobre normas técnicas especiais reguladoras do emprego de aditivos químicos a alimentos;
- DECRETO Nº 691, DE 13 DE MARÇO DE 1962 - Introduz modificações no decreto número 50.040, de 21 de janeiro de 1961;
- DECRETO Nº 55.871, DE 26 DE MARÇO DE 1965 - Modifica o Decreto nº 50.040, de 24 de janeiro de 1961, referente a normas reguladoras do emprego de aditivos para alimentos;
- RESOLUÇÃO Nº 21 DE 1975 - A Comissão Nacional de Normas e Padrões para Alimentos (CNNPA) adota normas para análise de aditivos, coadjuvantes de tecnologia de fabricação e embalagens, equipamentos elaborados e ou revestidos com resinas e ou polímeros, destinados a entrar em contato com alimentos, e as técnicas analíticas adotadas ou recomendadas pela Farmacopéia Brasileira, Food

Chemical Codex, Food and Drug Administration, Comitê Misto FAO/OMS de Peritos em Aditivos para Alimentos;

- PORTARIA Nº 21, DE 15 DE JANEIRO DE 1996 - Aprova a extensão de uso do Ácido Sórbico e seus sais (Na, K e Ca) com a função de conservador em diversos tipos de queijos;

- PORTARIA Nº 28, DE 22 DE JANEIRO DE 1996 - Aprova a extensão de uso dos aditivos mencionados com as funções de espessante, estabilizante nos alimentos obedecendo aos respectivos limites;

- PORTARIA Nº 29, DE 22 DE JANEIRO DE 1996 - Aprova a extensão de uso da NISINA com a função de conservador para queijos pasteurizados;

- PORTARIA Nº 235, DE 21 DE MAIO DE 1996 - Concede uso de peróxido de hidrogênio como coadjuvante de tecnologia para branqueamento de estômago, bucho, tripa e mocotó de bovino;

- PORTARIA Nº 236, DE 21 DE MAIO DE 1996 - Concede a extensão de uso do aditivo sorbato de potássio com a função de conservador em mel destinado exclusivamente à elaboração de "iogurte com mel";

- PORTARIA MS Nº 540, DE 27 DE OUTUBRO DE 1997 - Aprova o regulamento técnico sobre aditivos alimentares contendo definições, classificação e emprego;

- RESOLUÇÃO Nº 4, DE 24 DE NOVEMBRO DE 1988 - Aprova revisão das Tabelas I, III, IV e V referente a Aditivos Intencionais, bem como os Anexos I, II, III e VII, todas do Decreto nº55.871, de 26 de março de 1965.

- PORTARIA Nº 1.003, DE 11 DE DEZEMBRO DE 1998 - Lista e enumera categorias de alimentos para efeito de avaliação do emprego de aditivos;

- PORTARIA Nº 1.002, DE 11 DE DEZEMBRO DE 1998 - Lista os produtos, comercializados no país, enquadrando-os nas sub-categorias que fazem parte da categoria 8 "carnes e produtos cárneos";

- PORTARIA Nº 1.004, DE 11 DE DEZEMBRO DE 1998 - Aprova o regulamento técnico sobre atribuição de função de aditivos, aditivos e seus limites máximos de uso para a categoria 8 "carne e produtos cárneos";

- PORTARIA Nº 370, DE 26 DE ABRIL DE 1999 - Aprova a extensão de uso do aditivo INS 171 (Dióxido de Titânio) na função de corante para coberturas e xaropes para produtos de panificação e biscoitos;

- RESOLUÇÃO Nº 383, DE 05 DE AGOSTO DE 1999 - Aprova o regulamento técnico que aprova o uso de aditivos alimentares, estabelecendo suas funções e

seus limites máximos para a categoria de alimentos 7 “produtos de panificação e biscoitos”;

- RESOLUÇÃO Nº 385, DE 05 DE AGOSTO DE 1999 - Aprova o regulamento técnico que aprova o uso de aditivos alimentares, estabelecendo suas funções e seus limites máximos para a categoria de alimentos 6 “cereais e produtos de ou a base de cereais”;

- RESOLUÇÃO Nº 386, DE 05 DE AGOSTO DE 1999 - Aprova o regulamento técnico sobre aditivos utilizados segundo as boas práticas de fabricação e suas funções, contendo os procedimentos para consulta da tabela e a tabela de aditivos utilizados segundo as boas práticas de fabricação.

- RESOLUÇÃO RDC Nº 1, DE 02 DE JANEIRO DE 2001 - Aprova o regulamento técnico que aprova o uso de aditivos com a função de realçadores de sabor, estabelecendo seus limites máximos para os alimentos;

- RESOLUÇÃO RDC Nº 28, DE 23 DE FEVEREIRO DE 2001 - Aprova a extensão de uso de Natamicina (Pimaricina) (INS 235), como conservador, para tratamento de superfícies de produtos cárneos embutidos;

- RESOLUÇÃO RDC Nº 34, DE 09 DE MARÇO DE 2001 - Aprova o regulamento técnico que aprova o uso de aditivos alimentares, estabelecendo suas funções e seus limites máximos para a categoria de alimentos 21 “preparações culinárias industriais”;

- LEI Nº 10.273, DE 05 DE SETEMBRO DE 2001 - Dispõe sobre o uso do bromato de potássio na farinha e nos produtos de panificação;

- RESOLUÇÃO RDC Nº 179, DE 17 DE OUTUBRO DE 2001 - Aprova a extensão de uso dos Aditivos INS 451i (Tripolifosfato de sódio) e INS 466 (Carboximetilcelulose de sódio) como estabilizantes em produtos cárneos, em complementação ao vigente na Portaria SVS/MS nº1.004 de 11/12/98;

- RESOLUÇÃO RDC Nº 234, DE 19 DE AGOSTO DE 2002 - Aprova a tabela de aditivos para complementação do regulamento técnico sobre aditivos utilizados segundo as boas práticas de fabricação e suas funções;

- RESOLUÇÃO RDC Nº 43, DE 01 DE MARÇO DE 2005 - Aprova a tabela de aditivos em complementação à lista de aditivos utilizados segundo as boas práticas de fabricação autorizada pela Resolução nº386, de 5 de agosto de 1999;

- RESOLUÇÃO RDC Nº 286, DE 28 DE SETEMBRO DE 2005 - Aprova o regulamento técnico sobre o uso de coadjuvantes de tecnologia, estabelecendo suas funções, para a subcategoria de alimento “bebidas alcoólicas”;
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 51, DE 29 DE DEZEMBRO DE 2006 - Regulamento técnico de atribuição de aditivos, e seus limites das seguintes categorias de alimentos 8 “carne e produtos cárneos”;
- RESOLUÇÃO RDC Nº 5, DE 15 DE JANEIRO DE 2007 - Aprova o regulamento técnico sobre atribuição de aditivos e seus limites máximos para a categoria de alimentos 16.2 “bebidas não alcoólicas”, subcategoria 16.2.2 “bebidas não alcoólicas gaseificadas e não gaseificadas”.

2 LEGISLAÇÃO PARA ALIMENTOS DE ORIGEM ANIMAL

2.1 Legislação geral

- LEI Nº 1.283, DE 18 DE DEZEMBRO DE 1950 - Dispõe sobre a inspeção industrial e sanitária dos produtos de origem animal, de modo a estabelecer a obrigatoriedade da prévia fiscalização, sob o ponto de vista industrial e sanitário, de todos dos produtos de origem animal, comestíveis e não comestíveis em todo o território nacional;
- DECRETO Nº 30.691, DE 29 DE MARÇO DE 1952 - Regulamenta a Lei 1.283, de 18 de dezembro de 1950 e aprova o novo Regulamento da Inspeção Industrial e Sanitária de Produtos de Origem Animal (RIISPOA) no qual estabelece as normas para a inspeção sanitária de carnes, leite, ovos, mel, pescado e produto derivados desses. O RIISPOA é alterado pelos seguintes Decretos: Decreto 39.093 de abril de 1956; Decretos 1.255, de 26 de junho de 1962; Decreto 1.236 de 02 de setembro de 1994; Decreto de 1.812 de 08 de fevereiro de 1996; e Decreto 2.244, de 04 de junho de 1997;
- LEI Nº 7.889, DE 23 DE NOVEMBRO DE 1989 - Modifica a Lei nº 1.283, de 18 de dezembro de 1950 e atribui competência às Secretarias ou Departamentos de Agricultura dos Municípios para realizarem a inspeção sanitária de produtos de origem animal em estabelecimentos que façam apenas comércio municipal;

- PORTARIA Nº 368, DE 04 DE SETEMBRO DE 1997 - Aprova o regulamento técnico sobre as condições higiênico-sanitárias e de boas práticas de fabricação para estabelecimentos elaboradores/industrializadores de alimentos;
- PORTARIA Nº 46, DE 10 DE FEVEREIRO DE 1998 - Institui o Sistema de Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle - APPCC a ser implantado, gradativamente, nas indústrias de produtos de origem animal sob o regime do serviço de inspeção federal - SIF, de acordo com o manual genérico de procedimentos;

2.2 Legislação para carnes e derivados

- PORTARIA Nº 5, DE 8 DE NOVEMBRO DE 1988 - Aprova a padronização dos cortes de carne bovina, proposta pela Divisão de Padronização e Classificação de Produtos de Origem Animal (DIPAC);
- PORTARIA Nº 89, DE 15 DE JULHO DE 1996 - Institui o Programa de Distribuição de Carnes Bovina e Bubalina ao Comércio Varejista, previamente embaladas e identificadas;
- PORTARIA Nº 90, DE 15 DE JULHO DE 1996 - Institui a obrigatoriedade da afixação de etiquetas-lacre de segurança nos cortes primários (quartos de carcaça) e cortes secundários do traseiro de bovinos e bubalinos, bem como nas meias-carcaças de suínos, ovinos e caprinos, obtidos nos estabelecimentos de abate, independente da aplicação dos carimbos oficiais, a tinta, nas diversas partes da carcaça, prevista no Regulamento da Inspeção Industrial e Sanitária de Produtos de Origem Animal (RIISPOA) e instruções complementares;
- PORTARIA Nº 304, DE 22 DE ABRIL DE 1996 - Os estabelecimentos de abate de bovinos, bubalinos e suínos, somente poderão entregar carnes e miúdos, para comercialização, com temperatura de até 7 (sete) graus centígrado;
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 3, DE 17 DE JANEIRO DE 2000 - Aprova o regulamento técnico de métodos de insensibilização para o abate humanitário de animais de açougue;
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 4, DE 31 DE MARÇO DE 2000 - Aprova os regulamentos técnicos de identidade e qualidade de carne mecanicamente separada, de mortadela, de lingüiça e de salsicha;

- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 20, DE 31 DE JULHO DE 2000 - Aprova os regulamentos técnicos de identidade e qualidade de almôndega, de apresuntado, de fiambre, de hamburguer, de kibe, de presunto cozido e de presunto;
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 21, DE 31 DE JULHO DE 2000 - Aprova os regulamentos técnicos de identidade e qualidade de patê, de bacon ou barriga defumada e de lombo suíno;
- INSTRUÇÃO NORMATIVA N.º 22, DE 31 DE JULHO DE 2000 - Aprova os regulamentos técnicos de identidade e qualidade de copa, de jerked beef, de presunto tipo parma, de presunto cru, de salame, de salaminho, de salame tipo alemão, de salame tipo calabres, de salame tipo friolano, de salame tipo napolitano, de salame tipo hamburgues, de salame tipo italiano, de salame tipo milano, de linguiça colonial e pepperoni;
- INSTRUÇÃO NORMATIVA N.º 6, DE 15 DE FEVEREIRO DE 2001 - Aprova os regulamentos técnicos de identidade e qualidade de paleta cozida, produtos cárneos salgados, empanados, presunto tipo serrano e prato elaborado pronto ou semi-pronto contendo produtos de origem animal;
- RESOLUÇÃO Nº 1, DE 9 DE JANEIRO DE 2003 - Aprova a uniformização da nomenclatura de produtos cárneos não formulados em uso para aves e coelhos, suídeos, caprinos, ovinos, bubalinos, eqüídeos, ovos e outras espécies de animais.

2.3 Legislação para laticínios

- DECRETO-LEI Nº 923, DE 10 DE OUTUBRO DE 1969 - Dispõe sobre a comercialização do leite;
- DECRETO Nº 66183, DE 05 DE FEVEREIRO DE 1970 - Regulamenta o Decreto-lei nº 923, de 10 de outubro de 1969, que dispõe sobre a comercialização do leite cru;
- DECRETO Nº 75.773, DE 26 DE MAIO DE 1975 - Altera o Decreto nº 66.183, de 5 de fevereiro de 1970, que dispõe sobre a comercialização do leite cru;
- RESOLUÇÃO DIPOA/SDA Nº 10, DE 22 DE MAIO DE 2003 - Institui o Programa Genérico de Procedimentos Padrão de Higiene Operacional (PPHO), a ser utilizado nos estabelecimentos de leite e derivados que funcionam sob o regime de Inspeção Federal, como etapa preliminar e essencial dos Programas de Segurança Alimentar do tipo APPCC (Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle);

- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 51, DE 18 DE SETEMBRO DE 2002 - Aprova os regulamentos técnicos de produção, identidade e qualidade do Leite tipo A, do Leite tipo B, do Leite tipo C, do Leite Pasteurizado e do Leite Cru Refrigerado e o Regulamento Técnico da Coleta de Leite Cru Refrigerado e seu Transporte a Granel;
- PORTARIA Nº 146 DE 07 DE MARÇO DE 1996 - Aprova os regulamentos técnicos de identidade e qualidade de produtos lácteos como queijos, manteigas, creme de leite, entre outros;
- PORTARIA Nº 352, DE 04 DE SETEMBRO DE 1997 - Aprova o regulamento técnico para fixação de identidade e qualidade de queijo minas frescal. Alterada pela Instrução Normativa nº 4, de 01/03/2004;
- PORTARIA Nº 353, DE 04 DE SETEMBRO DE 1997 - Aprova o regulamento técnico para fixação de identidade e qualidade de queijo parmesão, parmesano, reggiano, reggianito e sbrinz;
- PORTARIA Nº 354, DE 04 DE SETEMBRO DE 1997 - Aprova o regulamento técnico para fixação de identidade e qualidade de doce de leite;
- PORTARIA Nº 359, DE 04 DE SETEMBRO DE 1997 - Aprova o regulamento técnico para fixação de identidade e qualidade do requeijão ou requesõ;
- RESOLUÇÃO Nº 4, DE 28 DE JUNHO DE 2000 - Institui o produto denominado 'manteiga comum', para comercialização exclusiva no território nacional;
- RESOLUÇÃO Nº 5, DE 13 DE NOVEMBRO DE 2000 - Oficializar os padrões de identidade e qualidade (PIQ) de leites fermentados;
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 48, DE 12 DE AGOSTO DE 2002 - Aprova o regulamento técnico de equipamentos de ordenha de dimensionamento e funcionamento;
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 16, DE 23 DE AGOSTO DE 2005 - Aprova o regulamento técnico de identidade e qualidade de bebida láctea;

2.4 Legislação para mel e produtos apícolas

- PORTARIA Nº 6, DE 25 DE JULHO DE 1985 - Aprova as normas higiênico-sanitárias e tecnológicas para mel, cera de abelhas e derivados;
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 11, DE 20 DE OUTUBRO DE 2000 - Aprova o regulamento técnico de identidade e qualidade do mel;

- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 3, DE 19 DE JANEIRO DE 2001 - Aprova os regulamentos técnicos de identidade e qualidade de apitoxina, cera de abelha, geléia real, geléia real liofilizada, pólen apícola, própolis e extrato de própolis;

3 LEGISLAÇÃO PARA ALIMENTOS DE ORIGEM VEGETAL

3.1 Legislação geral

- DECRETO-LEI Nº 986, DE 21 DE OUTUBRO DE 1969 - Institui normas básicas sobre alimentos. Estabelece a obrigatoriedade de registro no Ministério da Saúde dos alimentos e aditivos destinados ao consumo, com exceção das matérias-primas alimentares e dos alimentos *in natura*. Também estabelece normas sobre a rotulagem dos alimentos, sobre os aditivos, sobre padrões de identidade e qualidade e sobre o processo de fiscalização e de infrações e penalidades a que estão sujeitas os estabelecimentos que não cumprirem as legislações.
- LEI Nº 6.437, DE 20 DE AGOSTO DE 1977 - Configura infrações à legislação sanitária federal estabelecendo as respectivas sanções;
- PORTARIA Nº 1.549, DE 17 DE OUTUBRO DE 1997 - Estabelece padrões de identidade e qualidade específicos e sub-padrões para os tipos ou espécies de alimentos;
- PORTARIA Nº 326, DE 30 DE JULHO DE 1997 - Aprova o regulamento técnico sobre condições higiênico-sanitárias e de boas práticas de fabricação para estabelecimentos produtores/Industrializadores de alimentos;
- RESOLUÇÃO Nº 23, DE 15 DE MARÇO DE 2000 - Dispõe sobre o manual de procedimentos básicos para registro e dispensa da obrigatoriedade de registro de produtos pertinentes à área de alimentos;
- RESOLUÇÃO RDC Nº 12, DE 02 DE JANEIRO DE 2001 - Aprova o regulamento técnico sobre padrões microbiológicos para alimentos.
- RESOLUÇÃO RDC Nº 276, DE 22 DE SETEMBRO DE 2005 - Aprova o regulamento técnico para especiarias, temperos e molhos.

3.2 Legislação para panificados, biscoitos e massas

- PORTARIA INTERMINISTERIAL Nº 224, DE 05 DE ABRIL DE 1989 - Regulamenta o uso de produtos derivados de cereais, leguminosas e tubérculos na elaboração de pães, biscoitos e massas alimentícias;

- RESOLUÇÃO RDC Nº 344, DE 13 DE DEZEMBRO DE 2002 - Aprova o regulamento técnico para a fortificação das farinhas de trigo e das farinhas de milho com ferro e ácido fólico;
- RESOLUÇÃO RDC Nº 263, DE 22 DE SETEMBRO DE 2005 - Aprova o regulamento técnico para produtos de cereais, amidos, farinhas e farelos;
- RESOLUÇÃO RDC Nº 273, DE 22 DE SETEMBRO DE 2005 - Aprova o regulamento técnico para misturas para o preparo de alimentos e alimentos prontos para o consumo.

3.3 Legislação para açúcar e melado

- RESOLUÇÃO Nº 18 DE MAIO DE 1976 - Os açúcares refinados poderão usar as expressões superlativas de qualidade tais como "super", "superior", "extra" e "especial";
- RESOLUÇÃO RDC Nº 271, DE 22 DE SETEMBRO DE 2005 - Aprova o regulamento técnico para açúcares e produtos para adoçar.

3.4 Legislação para alimentos obtidos com hortaliças e frutas

- RESOLUÇÃO RDC Nº 352, DE 23 DE DEZEMBRO DE 2002 - Dispõe sobre o regulamento técnico de boas práticas de fabricação para estabelecimentos produtores/industrializadores de frutas e ou hortaliças em conserva;
- RESOLUÇÃO RDC Nº 218, DE 29 DE JULHO DE 2005 - Dispõe sobre o regulamento técnico de procedimentos higiênico-sanitários para manipulação de alimentos e bebidas preparados com vegetais;
- RESOLUÇÃO RDC Nº 272, DE 22 DE SETEMBRO DE 2005 - Aprova o regulamento técnico para produtos de vegetais, produtos de frutas e cogumelos comestíveis.

4 LEGISLAÇÃO PARA BEBIDAS

4.1 Legislação para cachaça

- LEI Nº 8.918, DE 14 DE JULHO DE 1994 - Dispõe sobre a padronização, a classificação, o registro, a inspeção, a produção e a fiscalização de bebidas;

- DECRETO Nº 2.314, DE 4 DE SETEMBRO DE 1997 - Regulamenta a Lei nº 8.918, de 14 de julho de 1994, que dispõe sobre a padronização, a classificação, o registro, a inspeção, a produção e a fiscalização de bebidas;
- DECRETO Nº 3.510, DE 16 DE JUNHO DE 2000 - Altera dispositivos do Regulamento aprovado pelo Decreto no 2.314, de 4 de setembro de 1997, que dispõe sobre a padronização, a classificação, o registro, a inspeção, a produção e a fiscalização de bebidas;
- DECRETO Nº 4.062 DE 21 DE DEZEMBRO DE 2001 - Define as expressões "cachaça", "Brasil" e "cachaça do Brasil" como indicações geográficas;
- DECRETO Nº 4.851, DE 02 DE OUTUBRO DE 2003 - Altera dispositivos do Regulamento aprovado pelo Decreto nº 2.314, de 4 de setembro de 1997, que dispõe sobre a padronização, a classificação, o registro, a inspeção, a produção e a fiscalização de bebidas;
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 19, DE 15 DE DEZEMBRO DE 2003 - Aprovar as normas sobre requisitos, critérios e procedimentos para o registro de estabelecimento, bebida e fermentado acético e expedição dos respectivos certificados;
- DECRETO Nº 5.305, DE 13 DE DEZEMBRO DE 2004 - Acresce § 6º ao art. 81 do regulamento aprovado pelo Decreto nº 2.314, de 4 de setembro de 1997, que dispõe sobre a padronização, a classificação, o registro, a inspeção, a produção e a fiscalização de bebidas;
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 13, DE 29 DE JUNHO DE 2005 - Aprova o regulamento técnico para fixação dos padrões de identidade e qualidade para aguardente de cana e para cachaça.

4.2 Legislação para vinhos

- LEI Nº 7678, DE 8 DE NOVEMBRO DE 1988 - Dispõe sobre a produção, circulação e comercialização do vinho e derivados da uva e do vinho;
- DECRETO 99.0066, DE 8 DE MARÇO DE 1990 - Regulamenta a Lei n.º 7.678, de 8 de novembro de 1988, que dispõe sobre a produção, circulação e comercialização do vinho e derivados do vinho e da uva;
- DECRETO Nº 113, DE 06 DE MAIO DE 1991 - Altera o Decreto nº 99 066, de 8 de março de 1990, que regulamenta a Lei nº 7.678, de 8 de novembro de 1988;

- PORTARIA Nº 283, DE 18 DE JUNHO DE 1998 - Aprova as normas e procedimentos para o registro de estabelecimentos, bebidas e vinagres, inclusive vinhos e derivados da uva e do vinho e a expedição dos respectivos certificados.
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 5, DE 31 DE MARÇO DE 2000 - Aprova o regulamento técnico para a fabricação de bebidas e vinagres, inclusive vinhos e derivados da uva e do vinho, dirigido a estabelecimentos elaboradores e ou industrializadores;
- INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 55, DE 18 DE OUTUBRO DE 2002. Aprova o regulamento técnico para fixação de critérios para indicação da denominação do produto na rotulagem de bebidas, vinhos, derivados da uva e do vinho e vinagres;
- LEI Nº 10.970, DE 12 DE NOVEMBRO DE 2004 - Altera dispositivos da Lei no 7.678, de 8 de novembro de 1988, que dispõe sobre a produção, circulação e comercialização do vinho e derivados da uva e do vinho.