

# Instituições e enraizamento nos mercados da agricultura familiar

Clério Plein<sup>1</sup>

## Resumo

<sup>1</sup> Doutorando e Mestre em Desenvolvimento Rural (PGDR/UFRGS), graduado em Economia Doméstica pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE), professor e pesquisador da UNIOESTE. Bolsista CAPES (PDEE). E-mail: [clerioplein@ig.com.br](mailto:clerioplein@ig.com.br).

A agricultura familiar é reconhecida pela sua importância social e econômica. Em função da crescente mercantilização, vai transformando as suas características, permanecendo, no entanto, o caráter familiar da força de trabalho. Portanto, objetivo do texto é buscar elementos teóricos para compreender a relação da agricultura familiar com os mercados. Trata-se de um ensaio teórico e como principal conclusão destacam-se as contribuições da Nova Economia Institucional e da Nova Sociologia Econômica, que, com base nos conceitos de instituições e enraizamento, lançam luzes sobre a temática.

Recebido: 07/Abr/2011  
Aprovado: 28/Jun/2011

Palavras-chave: Teoria Socioeconômica, Agricultura Familiar, Mercados, Nova Economia Institucional, Nova Sociologia Econômica.

## Institutions and embeddedness in the markets of family farming

## Abstract

The family farm is renowned for its social and economic importance. Depending on the growing commercialization will transform their characteristics, remaining, however, the family character of the work force. Therefore, purpose of the paper is to seek theoretical elements to understand the relationship of family farms with markets. This is a theoretical test and a principal conclusion highlights the contributions of New Institutional Economics and New Economic Sociology, which, based on the concepts of institutions and embeddedness, shed light on the subject.

Keywords: Socioeconomic Theory, Family Farming, Markets, New Institutional Economics, New Economic Sociology.

## Introdução

A agricultura familiar é reconhecida pela sua importância social e econômica. Basta analisar os dados dos dois últimos Censos Agropecuários (1996 e 2006) realizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) para compreender sua relevância, sobretudo, na produção de alimentos e no emprego de mão-de-obra no meio rural.<sup>2</sup> Amplamente discutida na literatura sobre o desenvolvimento rural, sob diferentes enfoques teóricos e metodológicos, a agricultura familiar representa um campo vastíssimo de investigação, sendo que um dos temas abordados é a sua transformação ou “metamorfose” em função da crescente inserção nos mercados, ampliando o que alguns autores chamam de “mercantilização”. Nesse processo ocorrem profundas mudanças do ponto de vista da sua reprodução social, que fica mais dependente das condições “da porteira para fora”. Entretanto, o que permanece inalterado é o caráter familiar do trabalho nessa forma social de produção.

Diante de tal quadro, o objetivo desse ensaio é buscar elementos teóricos para compreender a relação da agricultura familiar com os mercados. Para tanto, o trabalho está dividido em duas partes: na primeira vamos retomar a discussão sobre as transformações da agricultura familiar em função da crescente mercantilização e o desdobramento desse debate no Brasil; na segunda, a discussão foca os mercados da agricultura familiar e vamos buscar elementos teóricos na Nova Economia Institucional e na Nova Sociologia Econômica para compreender essa relação.

### **Agricultura familiar no Brasil: metamorfoses e mercantilização**

No Brasil, o debate sobre a agricultura familiar ganha força a partir do final dos anos 1980 e início dos anos 1990, sendo que a emergência da expressão "agricultura familiar" parece ocorrer,

---

<sup>2</sup> No Brasil, de acordo com os dados preliminares do Censo Agropecuário de 2006, a agricultura familiar está presente em 84,4% dos estabelecimentos, ocupa 24,3% da área total, é responsável por 38% do Valor Bruto da Produção, ocupa 74,4% das pessoas. A agricultura familiar é responsável pela produção de 87% da mandioca, 70% do feijão, 46% do milho, 38% do café, 34% do arroz, 21% do trigo, 16% da soja, 58% do leite, 50% das aves, 59% dos suínos e 39% dos bovinos (BRASIL, 2009; IBGE, 2009). A agricultura familiar foi definida com base na Lei 11.326 de 24 de julho de 2006 que estabelece os seguintes critérios: a área do estabelecimento ou empreendimento rural não excede quatro módulos fiscais; a mão-de-obra utilizada nas atividades econômicas é predominantemente da própria família; a renda familiar é predominantemente originada das atividades vinculadas ao próprio estabelecimento; o estabelecimento ou empreendimento é dirigido pela família (BRASIL, 2009).

simultaneamente, nas esferas política e acadêmica (PLEIN, 2003). No cenário político, os movimentos sociais ligados à agricultura familiar, ganham maior espaço com o processo de abertura comercial e econômica iniciado pelo governo Collor. Esses movimentos procuram discutir sobre o espaço e o papel dos pequenos produtores rurais, principalmente da região Sul do Brasil, no processo de integração comercial e econômica dos países que formam o Mercosul. A legitimação, perante o Estado, ocorre em meados dos anos 1990, especialmente com os dados do FAO/INCRA (1996)<sup>3</sup>, elaborados a partir do Censo Agropecuário de 1995/96 e a criação de uma política específica para este segmento da agricultura brasileira, o PRONAF - Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PLEIN; SCHNEIDER, 2003). Segundo Schneider (1999), no ambiente acadêmico, os trabalhos de Veiga (1991), Abramovay (1992) e Lamarche (1993, 1999), "mostraram que a agricultura familiar é uma forma social reconhecida e legitimada na maioria dos países desenvolvidos", reconhecendo a importância dessa temática.

Apesar da noção "agricultura familiar" ser recente no Brasil, as categorias sociais que ela pretende identificar não são novas. De acordo com Porto e Siqueira (1994), no período de 1950 a 1970, falava-se em camponato, um conceito carregado de conteúdo político e ideológico. A partir de 1970, a discussão centrava-se em torno do conceito de pequena produção ou produtores de baixa renda, tendo em vista as transformações políticas do Estado brasileiro e o processo conhecido como "modernização conservadora"<sup>4</sup>. Havia ainda a discussão em torno da funcionalidade da agricultura para o desenvolvimento urbano-industrial do país.<sup>5</sup> Já a partir dos anos 1980, o debate sobre a pequena produção ganha certa classificação, entre integrados, excluídos e subsistência. Entre os excluídos, a discussão centra-se em torno dos sem-terra, parceiros, meeiros, trabalhadores temporários, posseiros, agregados e moradores. Nos anos 1990, o estudo da Organização das Nações Unidas para a

---

<sup>3</sup> Esses dados revelaram que no Brasil, 85,2% dos estabelecimentos eram familiares, ocupando 30,5% da área, responsáveis por 37,9% do VBP e que recebiam somente 25,3% dos financiamentos. Importante lembrar que a definição de agricultura familiar do FAO/INCRA é diferente da definição adotada pelo PRONAF. No estudo FAO/INCRA, "o universo familiar foi caracterizado pelos estabelecimentos que atendiam, simultaneamente, às seguintes condições: a) a direção dos trabalhos do estabelecimento era exercida pelo produtor; b) o trabalho familiar era superior ao trabalho contratado (Projeto de Cooperação Técnica INCRA / FAO, 2000).

<sup>4</sup> A denominação de modernização conservadora se deve ao fato de que alterou-se a base técnica da produção, porém, sem mexer na estrutura fundiária do país (Graziano da Silva, 1982).

<sup>5</sup> Oliveira (1988), destaca que a agricultura teve um papel central no processo de acumulação urbano-industrial do país. Por um lado, fornecendo o "exército industrial de reserva", e por outro, produzindo alimentos baratos, rebaixava o custo de reprodução da força de trabalho urbana, assim, possibilitava a manutenção de baixos salários, e conseqüentemente, uma maior acumulação de capital.

Agricultura e Alimentação (FAO) e do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) (1996), também classifica os agricultores familiares entre consolidados, em transição e periféricos, de acordo com as suas rendas.

Atualmente, não existe um consenso em relação á definição de agricultura familiar, entretanto, a argumentação de Abramovay (1997) parece bastante apropriada, destacando alguns aspectos relevantes.

A agricultura familiar é aquela em que a gestão, a propriedade e a maior parte do trabalho vêm de indivíduos que mantêm entre si laços de sangue ou de parentesco. Que esta definição não seja unânime e muitas vezes tampouco operacional é perfeitamente compreensível, já que os diferentes setores sociais e suas representações constroem categorias científicas que servirão a certas finalidades práticas: a definição de agricultura familiar, para fins de crédito, pode não ser exatamente a mesma daquela estabelecida com finalidades de quantificação estatística num estudo acadêmico. O importante é que estes três atributos básicos (gestão, propriedade e trabalho familiares) estão presentes em todas elas (ABRAMOVAY, 1997, p. 03).

Como o estudo da agricultura familiar é uma discussão recente no Brasil, uma contribuição original foi a de Abramovay (1992), que seguindo autores como Redfield, Shanin, Ellis, Mendras, entre outros, foi o primeiro no Brasil a distinguir o campesinato, também denominado de sociedades camponesas, da agricultura familiar. O autor demonstrou que a agricultura familiar é oriunda do campesinato, no entanto, ela representa uma forma de organização do trabalho e da produção bastante distinta, em função da sua crescente integração aos mercados. Isso não significa que a agricultura familiar seja algo inteiramente distinto, ou completamente diferente. Ao contrário, a agricultura familiar tem as suas origens históricas no campesinato, só que ela é uma superação das formas camponesas, pois, a rigor, este representa um modo de vida. E quanto mais esse modo de vida vai sendo transformado pela sua interação, cada vez maior, com a sociedade capitalista, isso vai levar, ao mesmo tempo, ao desaparecimento desse modo de vida e ao surgimento de uma agricultura familiar "mercantilizada". De acordo com Abramovay (1992):

As sociedades camponesas são incompatíveis com o ambiente econômico onde imperam relações claramente mercantis. Tão logo os mecanismos de preços adquiram a função de arbitrar decisões referentes à produção, de

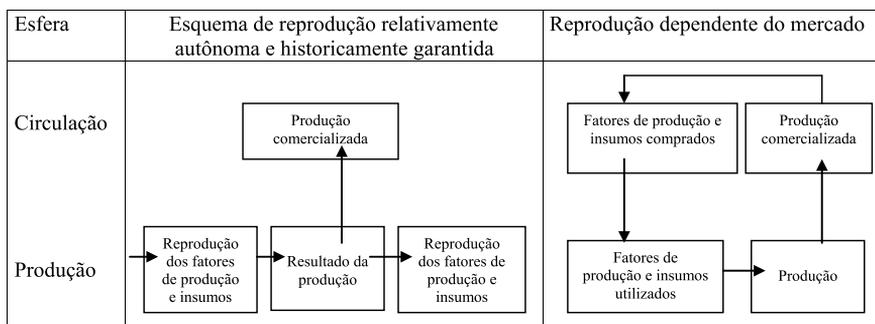
funcionar como princípio alocativo do trabalho social, a reciprocidade e a personalização dos laços sociais perderão inteiramente o lugar, levando consigo o próprio caráter camponês da organização social (p. 117).

Nesse sentido, o que parece ter contribuído para a "ruptura" entre a agricultura camponesa e a agricultura familiar foi a crescente mercantilização. Essa crescente integração ao mercado, acabou levando as decisões "para fora da porteira", aumentando a integração dos agricultores à sociedade capitalista. Abramovay (1992) referindo-se ao caso dos camponeses do sul do Brasil, afirma que estes:

(...) integram-se plenamente a estas estruturas nacionais de mercado, transformando não só sua base técnica, mas sobretudo o círculo em que se reproduzem e metamorfoseiam-se numa nova categoria social. *De camponeses, tornam-se agricultores profissionais*. Aquilo que antes era um modo de vida converte-se numa profissão, numa forma de trabalho. O mercado adquire a fisionomia impessoal com que se apresenta aos produtores numa sociedade capitalista. Os laços comunitários perdem seu atributo de condição básica para a reprodução material. Os códigos sociais partilhados não possuem mais as determinações locais, por onde a conduta dos indivíduos se pautava pelas relações de pessoa a pessoa. Da mesma forma, a inserção do agricultor na divisão do trabalho corresponde à maneira universal como os indivíduos se socializam na sociedade burguesa: a competição e a eficiência convertem-se em normas e condições da reprodução social (p. 126-7). Grifos no original.

De acordo com Ploeg (1992), o processo de trabalho agrícola, através da crescente mercantilização, torna a reprodução, que era autônoma (agricultura camponesa), cada vez mais externalizada e dependente do mercado (agricultura familiar), conforme quadro 01.

**Quadro 01**  
**Reprodução autônoma (agricultura camponesa) x reprodução dependente do mercado (agricultura familiar) nas esferas da produção e circulação.**



Fonte: Adaptado de PLOEG (1992, p. 174), PLOEG (2006, p. 25) e PLOEG (2008, p. 62).

Observando o quadro 01, verifica-se que a produção para o mercado passa a comandar todo o processo produtivo. Essa produção para o mercado, que para os camponeses era mais esporádica, com a venda de alguns excedentes, aumenta cada vez mais. Por outro lado, os fatores de produção também precisam ser adquiridos fora da propriedade. A expressão mais clara disso são as novas tecnologias que vem em forma de "pacote" com o processo de modernização da agricultura. Fecha-se um círculo, em que a produção depende, crescentemente, da venda para o mercado, bem como, da compra dos fatores de produção, como sementes, adubo, pesticidas, máquinas, ferramentas. Para Ploeg:

O resultado deste processo é uma divisão crescente do trabalho entre indústria e agricultura, assim como, entre diferentes unidades produtivas no interior do sistema agrícola. Porém, em contraste com a indústria, onde uma parte considerável da especialização crescente e da divisão do trabalho têm lugar no interior da fábrica (e portanto não implica um aumento importante na troca mercantil), o desenvolvimento agrícola implica um processo de externalização que gera uma multiplicação das relações mercantis. As tarefas que foram organizadas e coordenadas inicialmente, sob o mando do próprio agricultor, hão de ser coordenadas agora mediante o intercâmbio mercantil e por meio do sistema recém estabelecido das relações técnico-administrativas. Esta externalização crescente, não somente afeta as atividades de produção, mas resulta também numa transformação completa do processo de reprodução (PLOEG, 1992, p. 169-70). Tradução livre. Grifos nossos.

Recentemente o autor avançou na análise das diferentes formas e graus de mercantilização da agricultura familiar. Segundo Ploeg (2006), as diferenças básicas entre os modos de produção residem nas diferentes

inter-relações entre agricultura e mercado e no ordenamento associado ao processo de produção agrícola, conforme pode-se observar no quadro 02.

## Quadro 02

### Diferentes formas de produção mercantil.

Forma de produção de mercadoria	Doméstica (PD)	Pequena (PPM)	Simples (PSM)	Capitalista (PCM)
Resultado da produção	-	+	+	+
Outros recursos	-	-	+	+
Força de trabalho	-	-	-	+
Objetivos	auto-abastecimento	sobrevivência	renda	mais-valia

Fonte: Ploeg (2006, p. 18). Entrada no processo de produção como mercadoria (+) e não-mercadoria (-).

No quadro 02, as colunas PD (Produção Doméstica), PPM (Pequena Produção de Mercadorias) e PSM (Produção Simples de Mercadorias), demonstram os diferentes graus de mercantilização da agricultura familiar, com diferentes graus de interação com o mercado (compra de insumos e venda da produção) e diferentes objetivos. No entanto, o que é comum à todas elas é a força de trabalho familiar, que a distingue radicalmente da Produção Capitalista de Mercadorias (PCM). O que Abramovay (1992) chama de agricultura familiar altamente integrada ao mercado é o que Ploeg (2006) chamou de Produção Simples de Mercadorias, que obtém recursos do mercado, produz para o mercado com a finalidade de gerar renda, porém, a base da força de trabalho é familiar. É justamente essa interpretação, também feita por Friedmann (1978) que ajuda a entender a permanência da agricultura familiar no interior do capitalismo. Essa integração com os mercados foi ampliada com o processo de modernização da agricultura.

Wanderley (2009), analisando o processo de modernização da agricultura brasileira e de modernização do meio rural faz uma análise das conseqüências para a agricultura familiar. Destaca que não ocorreu a decomposição anunciada do campesinato e que a agricultura familiar, enquanto forma social de produção “ocupa um lugar importante no cenário atual da economia e da sociedade brasileiras” (Wanderley, 2009, p. 185). Entretanto, lança como hipótese que, “mais do que, propriamente uma passagem irreversível e absoluta da condição de camponês

tradicional para a de agricultor familiar “moderno”, teríamos que considerar, simultaneamente, pontos de ruptura e elementos de continuidade entre as duas categorias sociais”. Portanto, seria importante “considerar a capacidade de resistência e de adaptação dos agricultores aos novos contextos econômicos e sociais” (p. 189).

Mesmo integrada ao mercado e respondendo às suas exigências, o fato de permanecer familiar não é anódino, e tem como consequência o reconhecimento de que a lógica familiar, cuja origem está na tradição camponesa, não é abolida; ao contrário, ela permanece inspirando e orientando (...) as novas decisões que o agricultor deve tomar nos novos contextos a que está submetido (...) a família continua sendo o objetivo principal que define as estratégias de produção e de reprodução e a instância imediata de decisão (WANDERLEY, 2009, p. 189-190).

Assim, entre o que muda e o que permanece, Wanderley (2009) faz alguns destaques: a) é falsa a suposição que os camponeses não estariam interessados em produzir além de suas necessidades, pois ficou provado que os agricultores familiares “podem demonstrar uma importante capacidade de investimento, tanto maior quanto são efetivamente integrados aos mercados modernos” (p. 291-192); b) mudança no princípio do rendimento indivisível, pois “ao se integrar ao mercado, nas condições modernas de produção, a unidade familiar introduz, em seu funcionamento, a necessidade de pagamentos diferenciados” (p. 192); c) em relação ao tempo, “enquanto o camponês tradicional enfatizava o “passado e suas tradições”, a agricultura moderna, ao introduzir a noção de progresso, transfere o primado ao futuro” (p. 192); d) a pluriatividade das famílias agrícolas, entendida como “uma estratégia da família, afim de, diversificando suas atividades, fora do estabelecimento, assegurar a reprodução deste e sua permanência como ponto de referência central e de convergência para todos os membros da família” (p. 193).

Qual o aprendizado? a) no Brasil a agricultura familiar é relevante do ponto de vista econômico e social; b) em função do processo de modernização da agricultura, que via de regra significa a ampliação das relações capitalistas na agricultura, esses agricultores se “metamorfosearam” através da “mercantilização”; c) permaneceu o trabalho familiar, porém, sua reprodução social passa a ser influenciada pela sua relação (cada vez maior), com os mercados; d) portanto, o

desafio passa a ser compreender a “morfologia” dos mercados da agricultura familiar (é o que será visto na próxima parte).

### **Agricultura familiar e os mercados: instituições e enraizamento**

Viu-se anteriormente como o processo de mercantilização metamorfoseia a agricultura familiar. Agora, é importante entender quais são esses mercados e a sua “morfologia”. Para tanto, uma contribuição original é a de Wilkinson (2008). De acordo com o autor “podemos identificar pelo menos quatro formas tradicionais de acesso aos mercados: acesso direto, sobretudo no caso do mercado local (informal); intermediação via atravessador; integração com a agroindústria e compras por parte do poder público” (p. 16). Na seqüência apresenta-se um quadro do autor (quadro 03) com uma tipologia de mercados e seus respectivos perfis e desafios.

**Quadro 03**  
**Uma tipologia de mercados para agricultura familiar.**

<b>Mercado</b>	<b>Perfil</b>	<b>Desafios</b>
Commodities	Velhos e Novos Mercados Locais e à Distância	Padronização, Legislação, Qualidade Mínima e Escala
Especialidades	Discriminado por Grau de Associação com a Localidade / Tradição	Concorrência de Novos Entrantes
Orgânicos	Grau de associação a Saúde e/ou a um Modo Específico de Produção	Certificação, Escala, Pesquisa
Artesanais	Denominação de Origem ou Não	Qualidade, Normas Técnicas, Autenticidade, Ação Coletiva
Solidários	Identificação ou não com a Agricultura Familiar, Mercados de Alta e Baixa Renda	Escala, Variabilidade, Qualidade
Institucionais	Licitações, Oferta para Varejo	Qualidade, Variabilidade, Escala

Fonte: Wilkinson (2008, p. 17).

Os mercados constituem uma das formas de interação da agricultura familiar com o restante da sociedade. Por um lado, existe uma visão dominante de que os agricultores são totalmente dependentes do mercado, e por outro, uma visão alternativa de que os mercados são construções sociais. Entende-se que essas duas perspectivas sobre o

mercado constituem a tese e a antítese. Dialeticamente, será necessário avançar para uma síntese que considera aspectos relevantes das duas abordagens, procurando compreender o peso das instituições e a capacidade dos atores no funcionamento dos mercados.

Outro aspecto a ser considerado é que o mercado não é uma criação do capitalismo, ou seja, as pessoas sempre trocaram mercadorias e serviços. Portanto, o mercado não é uma expressão unicamente do modo de produção capitalista. Capitalismo e mercado não são sinônimos. Ocorre que as relações capitalistas intensificaram as trocas mercantis que já existiam. Polanyi (1976) destaca que as relações econômicas não estão descoladas das relações sociais, o que o autor chamou de *embeddedness*, ou seja, as relações econômicas estão imersas, enraizadas nas relações sociais, e que portanto, os mercados são construções sociais.

O que é o mercado? Para tentar responder essa questão parece muito apropriada a definição de Bromley:

(...) the market is not a mechanism for making social choices. Markets, which are socially constructed means whereby the ownership of future value changes hands, simply reflect many individual choices that, once aggregated, hold social implications (BROMLEY, 1997, p. 1383).

Bromley argumenta que o mercado não é um mecanismo para fazer escolhas sociais. Para o autor, os mercados são meios construídos socialmente e refletem muitas escolhas individuais que agregadas possuem implicações sociais.

De modo geral, os pressupostos da economia neoclássica enfatizam que o consumidor é racional; o mercado funciona sozinho; os preços são determinados pelo mercado não importando o papel das organizações; as instituições são dadas, neutras no processo. Para Steiner (2006), a economia se apóia em duas premissas teóricas equivocadas: 1) os indivíduos agem a partir de uma situação de informação perfeita a respeito somente aos sinais emitidos pelo repertório de preços do mercado; 2) os atores agem sem nenhum grau de incerteza quanto às qualidades e propriedades dos bens de um mercado, ou quanto ao cenário futuro.

Entretanto, esta percepção da economia neoclássica nos parece incompleta, uma vez que não dá a devida importância ao papel desempenhado pelas instituições e a ação social. Nesse sentido, é preciso buscar outros elementos para compreender os mercados, e acredita-se que

tanto a Nova Economia Institucional e a Nova Sociologia Econômica trazem elementos que podem ajudar nesse objetivo. É o que veremos agora, tentando fazer uma breve digressão sobre essas duas abordagens.

### **A importância das instituições no funcionamento dos mercados: a Nova Economia Institucional (NEI)**

De acordo com Siman, Conceição e Filippi (2006), a Nova Economia Institucional tem em Douglas North seu principal representante, que questiona os postulados clássicos da teoria neoclássica (informação completa, racionalidade dos agentes, mercados perfeitos) e sugere que a teoria neoclássica deveria incorporar as instituições para tornar seu arcabouço teórico mais realista.

Portanto, o nosso principal interlocutor para compreender o funcionamento dos mercados será Douglass North. De acordo com Fiani (2003), a questão central do pensamento deste autor é o papel institucional do Estado. Rejeita a teoria neoclássica e “o interesse fundamental para North, ao estudar a história econômica, é explicar as suas instituições como determinantes do desempenho econômico das sociedades” (FIANI, 2003, p. 136). “Com efeito, o problema da permanência de instituições que desfavorecem o crescimento econômico é uma das preocupações centrais” (p. 137).

O desempenho econômico é função das instituições e de sua evolução. Juntamente com a tecnologia empregada, elas determinam os custos de transação e produção. As instituições constituem as regras do jogo numa sociedade; mais formalmente, representam os limites estabelecidos pelo homem para disciplinar as interações humanas. Conseqüentemente, e em compensação, estruturam incentivos de natureza política, social e econômica (NORTH, 1994b, p. 07).

Nessa abordagem, o conceito de custos de transação de Ronald Coase é central. Os custos de transação referem-se a despesas com atores que não estão diretamente envolvidos com a produção (como por exemplo, advogados, banqueiros, contadores, funcionários de escritório, contramestres, gerentes e políticos), mas estão envolvidos com as transações e são essenciais para a operação e coordenação do sistema

econômico (NORTH, 1994b). Os custos de transação podem ser entendidos então como os custos para administrar o sistema econômico.

O custo da qualificação dos atributos de valor dos bens e serviços ou do desempenho dos agentes é a chave dos custos de transação. Esse valor provém dos diversos atributos do bem ou serviço ou, no caso do desempenho do agente, das inúmeras atividades isoladas que constituem esse desempenho. (...) A segunda variável do custo do processo de troca é o tamanho do mercado que determina se o intercâmbio é pessoal ou impessoal. (...) A terceira variável é o cumprimento de obrigações assumidas. (...) Atitudes ideológicas e percepções – a quarta variável – também têm peso. (...) Um mercado eficiente é consequência de instituições que, em determinado momento, oferecem avaliação e execução contratuais de baixo custo (NORTH, 1994b, p. 08-10).

O que são então, as instituições? Para responder esta pergunta Douglass North faz uma distinção entre instituições e organizações:

As instituições compreendem regras formais, limitações informais (normas de comportamento, convenções e códigos de conduta auto-impostos) e os mecanismos responsáveis pela eficácia desses dois tipos de normas. Em suma, constituem o arcabouço imposto pelo ser humano e seu relacionamento com os outros. (...) As instituições, aliadas à tecnologia empregada, afetam os custos de transação e transformação (produção). Se as instituições constituem as regras do jogo, as organizações são os jogadores. As organizações compõem-se de grupos de indivíduos dedicados à alguma atividade executada com determinado fim. As limitações impostas pelo contexto institucional (ao lado de outras restrições normais em qualquer economia) definem o conjunto de oportunidades e, portanto, o tipo de organizações que serão criadas. Conforme a função objetiva da organização (...) buscam adquirir conhecimentos e especialização que reforcem suas possibilidades de sobrevivência em um ambiente de onipresente competição (NORTH, 1994b, p. 11-2).

No que se refere à mudança institucional, é preciso considerar que: a) os agentes da mudança são aqueles que decidem nas organizações e suas opções são determinadas por suas percepções subjetivas; b) as fontes de mudança são as oportunidades percebidas; c) o processo de mudança é gradativo; d) a direção da mudança é determinada pela dependência do curso adotado (NORTH, 1994b).

A ignorância dos eleitores, informações incompletas e a resultante prevalência de estereótipos ideológicos como base dos modelos subjetivos elaborados pelas pessoas para explicar seu meio ambiente e fundamentar suas escolhas levam à formação de mercados políticos que podem perpetuar, como perpetuam, as instituições improdutivas e suas respectivas organizações (NORTH, 1994b, p. 17).

Na tentativa de estruturar um arcabouço institucional, ou seja, para uma aplicação deste referencial teórico, North (1994b) propõe três eixos para chegar num modelo ideal: a) as restrições institucionais (as estruturas institucionais oferecem incentivos positivos para a criação de oportunidades); b) o processamento da informação (qual é o perfil da economia, quais são seus custos de transação e quais as instituições responsáveis por tais custos? Quais são os modelos mentais dos atores, ou seja, como encaram os problemas?); c) as organizações (empresários políticos e eleitorado).

As organizações políticas e econômicas de uma nação e seus empresários tomam as decisões que determinam o desempenho econômico, sendo limitadas pelo arcabouço institucional e pelos construtos mentais que orientam a forma pela qual processam as informações que recebem. (...) É preciso mudar tanto as instituições como as percepções ideológicas de seus membros (NORTH, 1994b, p. 27-8).

No artigo de Costa e Fudemma (2006), os autores apresentam uma interessante estrutura conceitual para ser utilizada na pesquisa. Com base na obra clássica de North (1990), destacam os principais conceitos da economia institucional: instituições; organizações; implementação ou o fazer cumprir as normas e contratos (*enforcement*); direitos de propriedade; custos de transação; dependência do caminho (*path dependence*); agentes; cooperação.

A Nova Economia Institucional, apesar de significar um avanço em relação à Economia Neoclássica por incorporar as instituições como elemento importante na análise do desempenho econômico, também é alvo de críticas. Martes, Durand e Abramovay (2006, p. ix) destacam que esta abordagem está presa ao paradigma neoclássico que supões a

existência de um *homo oeconomicus* abstrato que orienta sua ação pelo cálculo racional e maximizador.

Apesar das críticas e atendendo aos objetivos desse ensaio, qual seja, compreender os mercados da agricultura familiar, a NEI traz alguns elementos importantes: a) questionamento da ideia de equilíbrio geral da economia neoclássica, uma vez que os mercados são imperfeitos e as informações entre os agentes são assimétricas (por exemplo, numa relação de integração, muito típica na região Oeste de Santa Catarina com produtores de suínos e aves); b) nem tudo é racionalidade econômica, pois um consumidor pode optar por um produto orgânico em função da sua preocupação com o meio ambiente, sua saúde, ou mesmo, por uma motivação sócio-cultural (valorizando comprar diretamente dos produtores em função de relações de confiança e amizade); c) as instituições (regras formais e informais) possuem grande significado na tomada de decisão (como por exemplo, o fato de determinados povos não consumirem alguns tipos de carne por questões religiosas e culturais); d) os custos de transação importam (será que isso não ajuda a entender porque as empresas integradoras possuem uma certa preferência por produtores familiares ao invés de grandes propriedades capitalistas?).

### **Enraizamento e construção social dos mercados: a Nova Sociologia Econômica (NSE)**

Na Nova Sociologia Econômica, para compreender o funcionamento dos mercados, o nosso principal interlocutor será Mark Granovetter. De acordo com Wilkinson (2008, p. 86), é no artigo de 1985 (Granovetter, 1985), que o autor “explora o conceito fundador da sociologia econômica: enraizamento”. As relações econômicas não são uma estrutura externa aos indivíduos como acreditavam os neoclássicos, mas estão enraizadas nas relações sociais.

A Sociologia Econômica, de acordo com Steiner (2006, p. 03) “assume uma postura crítica em relação à teoria econômica fundada no comportamento de um agente econômico não socializado, onisciente e movido unicamente pela busca do ganho máximo (o famoso *homo oeconomicus*)”.

De acordo com Ferreira (2007), o objeto científico da sociologia econômica é de natureza socioeconômica e focaliza o mercado de trabalho, a teoria das redes e a teoria das organizações e integram os conhecimentos do institucionalismo, da cultura, da antropologia e da história. Baseando-se em autores como Durkheim, Weber, Polanyi e Granovetter, destaca que a sociologia econômica “estuda as atitudes

econômicas de produção, distribuição, troca e consumo de bens e serviços incrustados em estruturas sociais e relações sociais” (FERREIRA, 2007).

A chamada Sociologia Econômica “de acordo com Mark Granovetter, tem duas ideias básicas como ponto de partida: (a) a ação econômica é socialmente situada e não pode ser explicada apenas por motivos individuais; (b) as instituições econômicas são socialmente construídas” (MARTES, DURAND; ABRAMOVAY, 2006, p. xi).

Granovetter (2007) faz uma advertência crítica sobre as concepções “supersocializada” e “subsociada”. Para o autor, na sociologia moderna o homem é visto de forma supersocializada, ou seja, “uma concepção das pessoas como decisivamente sensíveis às opiniões dos outros e, portanto, obedientes às diretrizes dadas por sistemas consensualmente desenvolvidos de normas e valores” (p. 04). Já a economia clássica e neoclássica se baseiam numa concepção subsociada, pois “os argumentos teóricos rejeitam por hipótese todo o impacto da estrutura social e das relações sociais sobre a produção, a distribuição e o consumo” (p. 05). Diante desse impasse entre tese e antítese, o autor propõe uma nova síntese, uma “visão de imersão” que altera a abordagem teórica e empírica sobre o comportamento econômico:

Uma análise proveitosa da ação humana implica que evitemos a atomização implícita nos extremos teóricos das concepções sub- e supersocializadas. Os atores não se comportam nem tomam decisões como átomos fora de um contexto social, e nem adotam de forma servil um roteiro escrito para eles pela intersecção específica de categorias sociais que eles porventura ocupem. Em vez disso, suas tentativas de realizar ações com propósito estão imersas em sistemas concretos e contínuos de relações sociais (GRANOVETTER, 2007, P. 09).

Para Granovetter (2007), “o argumento da imersão enfatiza, por sua vez, o papel das relações pessoais concretas e as estruturas (ou “redes”) dessas relações na origem da confiança e no desencorajamento da má-fé” (p. 12). Para o autor, “a maior parte do comportamento está profundamente imersa em redes de relações interpessoais” (p. 29), sustentando que “essa abordagem evita os extremos das visões sub- e supersocializadas da ação humana” (p. 29).

De acordo com Stainer (2006), a sociologia econômica se desenvolve em torno de três dimensões: 1) são as relações que influenciam as ocorrências econômicas, ou seja, “construção social das

relações econômicas”; 2) uma dimensão analítica para explicar a formação das variáveis mercantis como preço, renda e volume de emprego; 3) uma dimensão cultural e cognitiva. Para o autor, a Nova Sociologia Econômica está associada aos trabalhos de Mark Granovetter e adota a seguinte definição:

Minha definição da sociologia econômica apóia-se em duas proposições sociológicas fundamentais: em primeiro lugar, a ação é sempre socialmente localizada e não pode ser explicada, fazendo-se referência, apenas, aos motivos individuais que possam tê-la ensejado; em segundo lugar, as instituições sociais não brotam automaticamente, tomando uma forma incontornável; elas são construídas socialmente (GRANOVETTER, 1990, p. 95-6 *apud* STEINER, 2006, P. 27-8).

Referindo-se à construção social das relações mercantis Steiner (2006) argumenta que:

Os mercados não são resultado de um arranjo espontâneo de agentes econômicos que procuram otimizar as formas de suas transações mercantis: estas últimas são o resultado de um conjunto não coordenado de decisões institucionais (políticas, jurídicas, econômicas), de relações pessoais e culturais que sofrem e veiculam as contingências da história (STEINER, 2006, p. 75).

Nesse sentido o contexto social no qual as relações mercantis estão inseridas é crucial. Nesse contexto social existem redes que influenciam no funcionamento dos mercados. A rede “é um conjunto de atores ligados por uma relação”, “é uma forma de interação social que põe os atores em contato” (p. 77). Portanto, o mercado é entendido como “lugar abstrato de articulação entre agentes”, “o fato econômico é um fato social” e “estas relações oferecem acesso a recursos” (p. 106).

A contribuição de Granovetter, portanto, desdobra-se em três níveis. Em primeiro lugar, a reinterpretação de *embeddedness* em termos de redes sociais permite demonstrar a maneira em que a ação econômica é permanentemente filtrada por relações sociais. Em segundo lugar, essa noção de redes sociais é desdobrada em uma tipologia que permite correlacionar distintos padrões de comportamento econômico com determinados tipos de redes. E, finalmente, a noção da “força de laços fracos” permite analisar a relação entre as redes e o papel

estratégico da posição de atores nessas redes (WILKINSON, 2008, p. 93).

Assim como a NEI, a NSE também sofre críticas, sobretudo seu fundador Granovetter, como pode ser percebido num texto que fez uma apreciação crítica do autor. Destaca-se que onde a NSE sofre uma crítica, a NEI poderá preencher essa lacuna.

De fato, por um lado, Granovetter se coloca na esteira da Sociologia Econômica weberiana, em particular pela postura que ele adota com relação à Ciência Econômica, ao retomar a definição weberiana de ação econômica e ao mostrar que se trata de uma ação social, ou ao lembrar a dimensão conflituosa do mercado. No entanto, Granovetter peca por se concentrar essencialmente na ação racional em finalidade, esquecendo das outras formas de ação social da tipologia weberiana. Em particular, a influência dos valores culturais é quase ausente de sua análise. Além disto, ele não desenvolve uma reflexão consistente a respeito das interações existentes entre a atividade econômica e o contexto jurídico e político-institucional, uma das preocupações centrais de Max Weber (RAUD-MATTEDI, 2005, p. 78)

De modo geral, o que nos ensina a NSE para pensar os mercados da agricultura familiar? a) do mesmo modo como a NEI, faz uma crítica a racionalidade puramente econômica dos indivíduos, que possuem também, outras motivações para tomar decisões; b) o mercado (como relação econômica), não é algo externo ao ser humano, mas é construído pelas pessoas nas suas relações; c) se o mercado é uma construção social, então não pode ser entendido unicamente pelas motivações individuais dos agentes; d) entender os mercados como redes de relações entre os indivíduos mediados por instituições; e) as instituições também são construções sociais. Esses dois últimos aspectos nos remetem a pensar na complementaridade que existe entre a NEI e a NSE.

### **A NEI e a NSE como abordagens complementares**

Na busca de uma perspectiva teórica para analisar o problema dos mercados da agricultura familiar, entende-se que, de forma dialética, seja possível um diálogo entre a Nova Economia Institucional e a Nova Sociologia Econômica. Analisando a unidade e a contradição dessas duas perspectivas, pode-se dizer que as duas abordagens são complementares.

Quando a sociologia econômica se interessa pela origem dos fenômenos mercantis, ela dirige sua atenção para as instituições (...). A sociologia econômica está, portanto, perto do “institucionalismo”, no sentido como os economistas americanos, posteriores a Veblen e John R. Commons (1862-1945, consideram que a economia deveria levar em conta as instituições e os hábitos mentais que cercam os comportamentos econômicos, favorecendo-os ou impedindo-os (STEINER, 2006, P. 43-4)

Abramovay (2004), ao analisar a importância das instituições também destaca a proximidade dessas duas abordagens:

Ao afirmar que existem custos nas transações econômicas – e não apenas na produção de bens e serviços –, a nova economia institucional destaca que a interação social não é fluida nem automática. Aí reside sua imensa proximidade com as preocupações básicas da sociologia econômica: comprar, vender, garantir a entrega do que se prometeu e a execução dos contratos, essas não são operações levadas adiante por autômatos, mas relações sociais em que a incerteza sobre os direitos de cada parte é decisiva. Em suma, a relação entre os atores econômicos não é apenas indireta, por meio dos preços, mas exige a construção de instâncias, instituições que as regulem (ABRAMOVAY, 2004, p. 48).

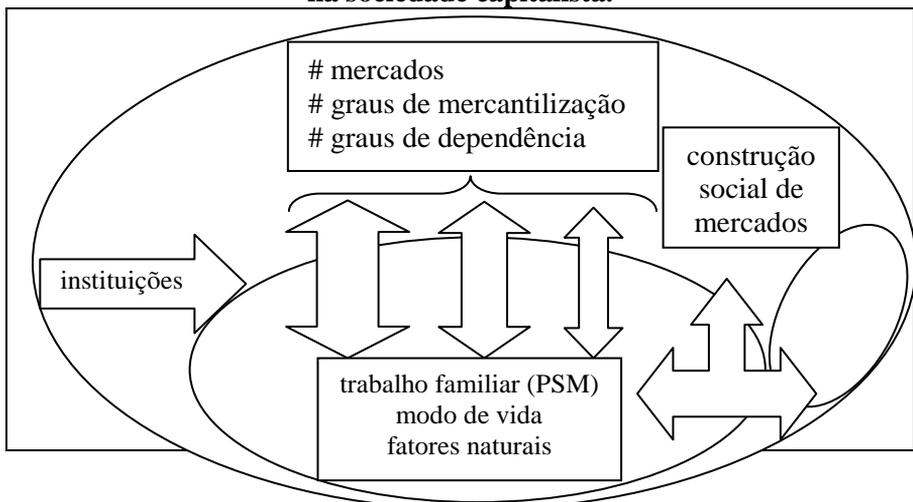
Richter (2001) fazendo uma comparação entre a Nova Sociologia Econômica e a Nova Economia Institucional, destaca que as duas abordagens, apesar de partirem de diferentes modelos de homem (escolha racional para a primeira e racionalidade individual para a segunda), aponta que as duas possuem um objetivo em comum: a ação social, ou seja, ambas tratam de estruturas sociais ou organizações (instituições). E lança o desafio: por que não usar diferentes paradigmas? Segundo o autor, as duas abordagens podem ser fundidas e utilizadas como “óculos especiais” para a análise de diferentes problemas. Enfatiza que a pluralidade de métodos tem méritos, pois enriquece as análises.

Portanto, entende-se que a reprodução social da agricultura familiar é fortemente influenciada pela sua relação com diferentes tipos de mercados, com diferentes graus de mercantilização e de dependência, influenciados por um conjunto de instituições (regras formais e informais). Mas essas relações econômicas estão enraizadas nas relações sociais, assim, os mercados são, também, construções sociais.

## Considerações finais

Para concluir, vamos retomar alguns elementos discutidos no decorrer do texto para pensar os mercados da agricultura familiar, sintetizados no quadro 04: a) necessidade de pensar a reprodução social da agricultura familiar a partir das suas condições materiais e estar atento às particularidades históricas; b) a agricultura familiar não é “avessa” ao capitalismo e sua reprodução social possui ligação com a mão-de-obra familiar (produção simples de mercadorias); c) não considerar apenas o ambiente macro-estrutural, mas também, os indivíduos / famílias, que possuem motivações e estratégias de resistência; d) considerar que a relação com os mercados faz parte da história da agricultura familiar; f) quanto mais a agricultura se mercantiliza, amplia sua dependência dessa relação; g) existem diferentes graus de mercantilização, mas permanece a lógica do trabalho familiar; h) existem diferentes tipos de mercados acessados pelos agricultores familiares, cada um com características e desafios diferentes; j) na análise desses mercados, é fundamental considerar o papel das instituições (regras formais e informais), bem como, a possibilidade e a capacidade de construção social dos mercados, e nessa análise, as contribuições da (Nova) Economia Institucional e da (Nova) Sociologia Econômica oferecem um quadro teórico promissor.

**Quadro 04**  
**Agricultura familiar e sua reprodução social através dos mercados na sociedade capitalista.**



## Referências Bibliográficas

ABRAMOVAY, Ricardo. *Paradigmas do capitalismo agrário em questão*. São Paulo / Rio de Janeiro / Campinas: Hucitec / Anpocs / Unicamp, 1992.

\_\_\_\_\_. Uma nova extensão rural para a agricultura familiar. In: SEMINÁRIO NACIONAL DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA E EXTENSÃO RURAL. Brasília, DF. *Anais...*, 1997.

\_\_\_\_\_. Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais. *Tempo Social*. v. 16, n. 2, nov, 2004. p. 35-64. BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Agrário. *Agricultura familiar no Brasil e o censo agropecuário 2006*. Brasília: MDA, 2009.

BROMLEY, Daniel W. Rethinking markets. *American Journal of Agricultural Economics*. 79, n. 5, 1997. p. 1383-93.

COSTA, Rosangela Calado da; FUTEMMA, Célia Regina Tomiko. Racionalidade com compromisso: os assentados do Ribeirão Bonito (Teodoro Sampaio – SP) e o projeto de conservação ambiental. *Ambiente & Sociedade*.v. IX n. 1 jan./jun, 2006. p. 127-48.

FAO/INCRA. *Perfil da agricultura familiar no Brasil: dossiê estatístico*. Brasília: Projeto UTF/BRA/036/BRA, 1996.

FERREIRA, José Maria Carvalho. Atualidade da contribuição do objeto científico da sociologia econômica. *RAE-eletrônica*. v. 6, n. 1, jan/jun, 2007.

FIANI, Ronaldo. Estado e economia no institucionalismo de Douglass North. *Revista de Economia Política*. v. 23, n. 2 (90), abril / junho, 2003. p. 135-49.

FRIEDMANN, Harriet. Simple commodity production and wage labour in the american plains. *Journal of Peasant Studies*. London, v. 6, n. 1, 1978. p. 71-100.

GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*. v. 91, n. 3, nov, 1985. p. 481-510.

\_\_\_\_\_. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. *RAE – eletrônica*. v. 6, n. 1. jan/jun, 2007.

GRAZIANO DA SILVA, José. *A modernização dolorosa: estrutura agrária, fronteira agrícola e trabalhadores rurais no Brasil*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Censo agropecuário 2006: agricultura familiar – primeiros resultados – Brasil, grandes regiões e unidades da federação*. Rio de Janeiro: IBGE, 2009.

LAMARCHE, Huges (coord.). *A agricultura familiar: comparação internacional: uma realidade multiforme*. v. 1. Campinas: Ed. da UNICAMP, 1993.

\_\_\_\_\_. *A agricultura familiar: comparação internacional: do mito à realidade*. v. 2. Campinas: Ed. da UNICAMP, 1999.

MARTES, Ana Cristina Baga; DURAND, Maria Rita Loureiro; ABRAMOVAY, Ricardo. Apresentação à edição brasileira. In: STEINER, Philippe. *A sociologia econômica*. São Paulo: Atlas, 2006. p. ix-xii.

NORTH, Douglass C. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

\_\_\_\_\_. Economic performance through time. *The American Economic Review*. v. 84, n. 3, jun, 1994a. p. 359-68.

\_\_\_\_\_. *Custos de transação, instituições e desempenho econômico*. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994b.

OLIVEIRA, Francisco de. *A economia brasileira: crítica à razão dualista*. 6. ed. Petrópolis: Vozes, 1988.

PLEIN, Clério. *As metamorfoses da agricultura familiar: o caso do município de Iporã d' Oeste, Santa Catarina*. Porto Alegre; UFRGS/PGDR, 2003. [dissertação de mestrado].

PLEIN, Clério; SCHNEIDER, Sergio. Agricultura familiar e mercantilização. In: CASTILHO, Mara Lucy; RAMOS, José Maria (editores). *Agronegócio e desenvolvimento sustentável*. Francisco Beltrão: Calgan, 2003.

PLOEG, Jan Douwe Van Der. El proceso de trabajo agrícola y la mercantilización. In: GUZMAN, Eduardo Sevilla. *Ecología, campesinato y historia*. Las Ediciones de la Piqueta, 1992. p. 135-195.

\_\_\_\_\_. O modo de produção camponês revisitado. In: SCHNEIDER, Sergio (org.) *A diversidade da agricultura familiar*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2006. p. 13-54.

\_\_\_\_\_. *Camponeses e impérios alimentares: lutas por autonomia e sustentabilidade na era da globalização*. Porto Alegre: UFRGS, 2008.

POLANYI, Karl. El mercado em la teoría y la historia. In: POLANYI, Karl, ARENSBERG, Conrad M. e PEARSON, Harry W. (org.). *Comercio y mercado en los imperios antiguos*. Barcelona: Labor, 1976, p. 405-420.

PORTO, Maria Stela Grossi; SIQUEIRA, Deis Elucy. A pequena produção no Brasil: entre os conceitos teóricos e as categorias empíricas. *Cadernos de Sociologia*. Porto Alegre, v. 6, 1994. p.76-88

PROJETO DE COOPERAÇÃO TÉCNICA INCRA / FAO. *Novo retrato da agricultura familiar: o Brasil redescoberto*. Brasília, 2000. Disponível em <http://www.INCRA.gov.br/fao/>. Acesso em 04/06/2009.

RAUD-MATTEDI, Cécile. Análise crítica da sociologia econômica de Mark Granovetter: os limites de uma teoria do mercado em

termos de redes e imbricação. *Política & Sociedade*. n. 6 abril, 2005. p. 59-82.

RICHTER, Rudolf. New economic sociology and new institutional economics. *Annual Conference of The International Society for New Institutional Economics (ISNIE)*. Berkeley, California, USA, September, 2001.

SCHNEIDER, Sergio. *Agricultura familiar e pluriatividade*. Porto Alegre: PPGS/UFRGS, 1999. [Tese de doutorado].

SIMAN, Renildes Fortunato; CONCEIÇÃO, Octavio A. C.; FILIPPI, Eduardo Ernesto. A economia institucional: em busca de uma teoria do desenvolvimento rural. *Perspectiva Econômica*. v. 2, n. 2. jul/dez, 2006. p. 37-55.

STEINER, Philippe. *A sociologia econômica*. São Paulo: Atlas, 2006.

VEIGA, José Eli da. *O desenvolvimento agrícola: uma visão histórica*. São Paulo: Hucitec, 1991.

WANDERLEY, Maria de Nazareth Baudel. *O mundo rural como um espaço de vida: reflexões sobre a propriedade da terra, agricultura familiar e ruralidade*. Porto Alegre: UFRGS, 2009.

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

