

ESTUDO DO PONTO DE PRODUÇÃO E VENDA DO AÇAÍ SOB PERSPECTIVA DA TEORIA INSTITUCIONAL

O ponto de produção e venda do vinho do açaí é caracterizado por ser um empreendimento familiar muito frequente nas grandes cidades da região da Amazônia brasileira. Por outro lado, a Teoria Institucionalista é reconhecida como alicerce para o estudo moderno do desenvolvimento econômico. Neste contexto, o propósito da presente investigação foi identificar os principais aspectos que subjazem o ponto de produção e venda do açaí quando o olhar está voltado para as perspectivas teóricas que alicerçam a Teoria Institucionalista. A metodologia adotada foi preponderantemente bibliográfica com viés exploratório-descritivo. Dentre os resultados é possível destacar que o ponto de produção e venda de açaí está inserido em ambiente institucional como também atua em forma de arranjo institucional. O ponto de açaí exerce atividade de maneira formalizada ao necessitar de permissão de funcionamento pela autoridade sanitária do município. O caráter micro do arranjo institucional aponta para iniciativas exclusivas do setor privado da economia. A eficiência das decisões compromissadas com a continuidade do empreendimento envolve custos de transação, custos de produção e preços, além de ser cenário propício para conflitos e, neste sentido, visão pressuposta à Teoria Institucionalista possibilita mitigar esses conflitos e proporcionar o desenvolvimento econômico.

Palavras Chaves: Amazônia. Ponto de açaí. Teoria Institucionalista. Custo de Transação.

1 INTRODUÇÃO

Não se tem controvérsias de que as instituições afetam o desempenho das economias, porém North (2018, p.13) diz que “nem a teoria econômica atual nem a cliometria dão amostras de valorizar o papel das instituições no desempenho econômico porque ainda não existe sistema analítico que integre a análise institucional à ciência”.

Por outro lado, o açaí é fruto originário de palmeira nativa da região amazônica brasileira e suas transações têm evoluído sistematicamente de importância nos mercados nacional e internacional, além de que o suco é recomendado como alimentação saudável e possui, em sua composição, significativo teor de ferro (LEAL, 2019).

Nesse contexto, aflora o ponto de produção e venda do açaí, pois somente na cidade de Belém no estado do Pará existe mais de 5.000 pontos de açaí (BARBOSA, 2018). Ademais, o consumo do suco ou vinho originado do fruto do açaí é permeado por costume e tradição no estado do Pará semelhante ao consumo do chimarrão no Rio Grande do Sul ou o acarajé na Bahia (LEAL, 2019).

De outra forma, Araújo (2017) afirma que do fruto açaí tem-se como principal produto a polpa do açaí ou vinho de açaí, cujo consumo na capital paraense é significativo. A relevância do objeto é destacada quando da Associação de Vendedores Artesanais de Belém e Região Metropolitana (AVABEL, 2019). Estima-se que só na capital paraense se tenha aproximadamente três mil batedores artesanais de açaí e a quantidade consumida diária da polpa do açaí seja de 20 mil litros.

O batedor de açaí é um micro empreendedor que nem sempre está formalizado. Além disso, na produção do suco, como regra, envolve a família, atua fisicamente em ponto localizado na região frontal de sua residência, abastece os que o circunvizinham e emprega em média dois colaboradores (SILVA; AMADOR; FURTADO, 2019).

O microempreendedor batedor do açaí será objeto de estudo desta pesquisa. Esta será realizada sob os preceitos da Teoria Institucionalista a qual enfatiza as instituições e seu papel no sistema econômico com desdobramento no desenvolvimento da sociedade (FIANI, 2011). Nesse caso, North (2018, p.13) enuncia que “as instituições são as regras do jogo em uma sociedade”.

Em tal caso, aflora a seguinte questão norteadora de pesquisa: **Quais os aspectos que impactam os pontos de produção e venda de açaí quando se estuda sob os preceitos da Teoria Institucional?**

Fixa-se como objetivo à presente investigação identificar os principais aspectos que estabelecem o ponto de produção e venda do açaí quando o olhar está direcionado para as perspectivas teóricas que alicerçam a Teoria Institucional.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Alicerces da Teoria Institucionalista

O alicerce da Teoria Institucionalista parte inicialmente do pressuposto desenvolvido pela teoria econômica convencional quando admite que somente por meio de mecanismos de mercados é que o sistema econômico é organizado e restringe ao focalizar único tipo particular de mercados, os perfeitamente competitivos (FIANI, 2011).

Reconhece-se que o maior construto da teoria econômica convencional, quando estuda o sistema econômico como um todo, é a Teoria do Equilíbrio Geral, supondo existir mercados para todos os produtos. Assim, é denominada de hipótese de mercados completos e que eles são perfeitamente competitivos. Diante disto, a Teoria do Equilíbrio Geral distorce, como o sistema econômico moderno, ao fazer frente ao seu problema básico e, nesse *gap*, surge a perspectiva do estudo das instituições direcionado ao papel da organização e desenvolvimento do sistema econômico (FIANI, 2011).

Destacam-se os problemas básicos subjacentes a qualquer sistema econômico: (i) como coordenar as atividades que empregam recursos disponíveis; (ii) reduzir conflitos naturalmente gerados pelas atividades econômicas; (iii) busca da promoção de cooperação com o propósito de reduzir de conflitos; (iv) redução de desperdícios por meio da coordenação das atividades econômicas. Nesse *gap* é que as sociedades elaboram regras, ou seja, suas instituições (FIANI, 2011).

Conseqüentemente, o tema central da abordagem moderna da Teoria Econômica prioriza as instituições como centro da operacionalização do sistema econômico, o que possibilita o estudo de como as regras de determinada sociedade impactam à cooperação no sistema econômico e à conseqüente redução ou aumento de conflitos (SUGDEN, 1989).

Diante do contexto anterior, é possível enfatizar que as pessoas são interdependentes e seu bem-estar é afetado por ações recíprocas. Considera-se, também, que as pessoas têm interesses e ações diferentes tendo vasto o campo para conflitos. Deste modo, a coordenação da atividade econômica impacta o resultado dos atores sociais, o que denota necessidade de cooperação, portanto, as instituições propiciam ordem e previsibilidade às transações (SUGDEN, 1989).

Além de tudo, os recursos econômicos envolvidos na produção de bens e serviços não se ajustam sozinhos e, no contexto produtivo como a produção e venda de açaí, são necessárias as instituições para propiciarem regras para a organização desses fatores produtivos gerando, conseqüentemente, bens e serviços compromissados com o bem-estar da sociedade (SCHMID, 2004).

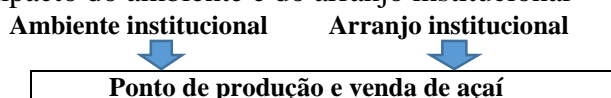
As instituições podem, ao mesmo tempo, favorecer a cooperação e reduzir conflitos de interesses, ou ainda, inviabilizar as transações necessárias para que os fatores de produção sejam combinados como, por exemplo, aumentar preço da rasa do caroço do açaí e, por conseqüência, aumentar o preço final do produto e, dessa forma, inviabilizar transações (FIANI, 2011).

As instituições são as regras do jogo em uma sociedade, nesse seguimento North (1990) expressa que as instituições são as restrições elaboradas pelos homens e que possibilitam a formatação das relações humanas e, como conseqüência, incentivam intercâmbios políticos,

sociais e econômicos. Com entendimento complementar, Furubotn e Richter (1998) entendem uma instituição como as regras formais e informais, a qual também contempla os arranjos, e que garantem o seu cumprimento. Já Schmid (2004) expõe que as instituições são as relações humanas que estruturam oportunidades por meio de restrições e capacitações.

Ao avançar nos estudos das instituições, Davis e North (1971) proferem que existe dois níveis em que as instituições atuam: (i) o ambiente institucional; e (ii) o arranjo institucional. Quanto ao ambiente institucional, este trata do conjunto de regras políticas, sociais e legais que norteiam as ações de produção, troca e distribuição. Já os arranjos institucionais tratam da maneira com que as unidades econômicas podem cooperar ou competir entre si.

Figura 1. Impacto do ambiente e do arranjo institucional



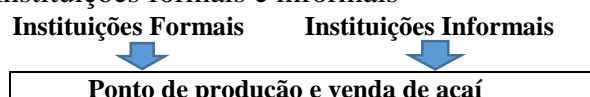
Fonte: Elaborado pelo autor, 2020.

A Figura 1 demonstra que um ponto de produção e venda de açaí está contido em um ambiente institucional quando ações de produção e venda são envidadas pelos respectivos produtores, como também está inserido em arranjos institucionais quando, em alguns casos, competem por meio de menores preços no sentido de atender os anseios de clientes (SILVA; AMADOR; FURTADO, 2020).

Outro alicerce que merece destaque quando se estuda a Teoria Institucionalista é que as instituições podem atuar de maneira formal ou informal (FURUBOTN; RICHTER, 1998). Na circunstância, as instituições formais impõem obediência por meio de lei, enquanto as informais não necessitam do Estado para impor obediência (MANTZAVINOS, 2001).

Nessa conjuntura, nas instituições informais, os contratos são formalizados por meio do convívio social. Dessa maneira, cristalizam-se pelo hábito, rigorosamente respeitados, e o Estado não tem interferência nesta relação. Tanto as instituições formais como as informais estão contidas no ambiente institucional, portanto, compõem o conjunto maior de regras que organizam o sistema econômico (FIANI, 2011).

Figura 2. Instituições formais e informais



Fonte: Elaborado pelo autor, 2020.

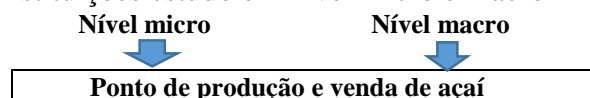
Depreende-se da Figura 2 que o ponto de produção e venda do açaí pode atuar e se relacionar tanto de maneira formal ou informal, pois parte atuam formalizados como empreendedores individuais perante as autoridades do Estado e outra parte não tem esta formalidade (SILVA; AMADOR; FURTADO, 2020).

Outro alicerce, que permeia os estudos norteados à Teoria Institucionalista, são os arranjos institucionais em nível micro e ambiente institucional em nível macro (TOYE, 1995). As instituições estudadas sob o nível micro possibilitam identificar a maneira em que uma determinada atividade pode ser realizada pelo setor público ou privado e, nos entendimentos de Toye (1995), essas questões, ou seja, as questões micro estão associadas aos arranjos institucionais.

Já o estudo do desenvolvimento econômico por meio das instituições, dirigido aos aspectos macros, está relacionado a uma grande teoria que possibilita identificar e discutir como surgem e evoluem as instituições coordenadoras das interdependências que organizam as

sociedades quanto aos aspectos à produção, distribuição e apropriação da riqueza gerada (TOYE, 1995).

Figura 3. Instituições estudo em nível micro e macro



Fonte: Elaborado pelo autor, 2020.

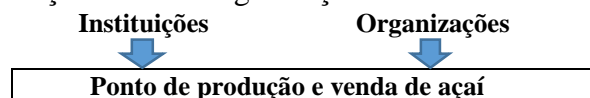
É possível deduzir da Figura 3 que o ponto de produção e venda de açaí sofre impactos subjacentes ao nível micro quando exercido exclusivamente por atores integrantes do setor privado da economia e, no nível macro, o estudo deste empreendedor ocorre ao identificá-lo como ator de uma cadeia produtiva e os processos a ela pertinentes.

No contexto até então estudado é possível identificar que, de acordo com o ambiente institucional, variáveis como o tamanho do empreendimento, os componentes tecnológicos dos ativos, o número de elementos que compõe a mão de obra empregada, remuneração, rotatividade e produtividade, o volume de produção, a capacidade de investimento em pesquisa e desenvolvimento modificam-se significativamente (FIANI, 2011).

Outro alicerce, que permeia os estudos canalizados à Teoria Institucionalista, está propenso em diferenciar as instituições das organizações, pelo fato de ser comum a audição da expressão: o Banco do Brasil é uma instituição centenária.

No contexto anterior, Fiani (2011) declara que as instituições são regras gerais de interação social, por outro lado, as organizações são grupos de indivíduos ligados por um conjunto de regras específicas e que têm objetivos comuns. Nessa continuidade, e em acordo com a Figura 4, as empresas são organizações compostas por instituições específicas, como os contratos sociais e estatutos, concorrendo para a obtenção de lucro e o consequente crescimento.

Figura 4. Instituições *versus* Organizações

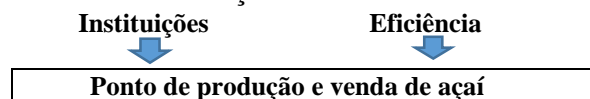


Fonte: Elaborado pelo autor, 2020.

No contexto anterior, Mantzavinos (2001) explica que as instituições, ao definirem as regras do jogo na sociedade e nas organizações, permite com que as relações econômicas, em grande medida, possam ser previsíveis e que, embora o ambiente seja permeado por incertezas, facilita o processo de tomada de decisão.

Permeia, também, os estudos inclinados à Teoria Institucionalista, os aspectos relacionados à eficiência das instituições. Isto se dá pelo fato de que as instituições, ao padronizarem respostas em situações complexas e sob pressão, não é possível garantir que a análise das informações será adotada de forma a maximizar a eficiência. Fiani (2011, p.9) manifesta que “isso somente poderia ser garantido se conhecêssemos todos os aspectos da situação, mesmo os incertos, e os analisássemos racionalmente, de forma a encontrar a melhor resposta possível”. Porém, se isso fosse possível, questiona-se a necessidade de existência das instituições!

Figura 5. Eficiência das Instituições



Fonte: Elaborado pelo autor, 2020.

Nessa sequência, é possível justificar a existência das instituições, porque as capacidades de decidir em um mundo caracterizado pela complexidade e incerteza são limitadas

não se permitindo decidir sempre pelo melhor e pelo mais eficiente. Diante disto, recorre-se às regras que padronizam respostas e reduzem incertezas. Embora essas regras não possam ser consideradas totalmente eficientes, elas reduzem a incerteza e permitem aproveitar a interdependência das relações econômicas e estabelecem, também, relacionamentos vantajosos (FIANI, 2011).

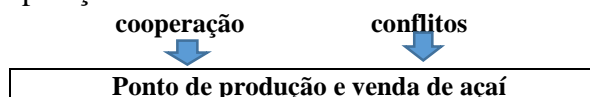
Em rigor, é que nem sempre as instituições, ao limitarem as possibilidades de escolhas na economia e na sociedade, propiciam as melhores decisões, especialmente quando o objetivo é o desenvolvimento. Nessa continuação, North (2018) explica que os limites da capacidade de armazenar, processar e transmitir informações leva a desenvolver “modelos subjetivos”, ou seja, teorias sobre o funcionamento das relações sociais com o fulcro de explicar como o mundo funciona e justificar o *status quo*, como a ideia de que toda atividade, na medida do possível deve ser deixada para a iniciativa privada, portanto, sem qualquer interferência do Estado, isto é um exemplo.

Observa-se comentário apropriado e realista de Fiani (2011, p. 9), quando narra que “as instituições não apenas possibilitam a interação entre indivíduos, pois sem interações nenhuma atividade social, política e econômica pode acontecer”. No cenário, as instituições, ao mesmo tempo em que capacitam as pessoas a realizar conjuntamente o que não conseguem fazer sozinhas, também restringem as formas pelas quais os indivíduos poderiam atuar coletivamente, em decorrência, também não garante que o resultado alcançado seja o melhor possível (FIANI, 2011).

Em decorrência, é possível entender que as instituições existem face os limites de nossa capacidade de entender o mundo, esse caracterizado pela complexidade e incerteza, o que não se credencia em escolher sempre o melhor ou mais eficiente, portanto as regras padronizam as respostas e mitigam incertezas. Caso contrário, ou se não existissem as instituições e seus fundamentos, não seria possível aproveitar a inter e intradependência das relações econômicas no estabelecimento de relações vantajosas, embora isso, repete-se, não garanta que a eficiência dessas regras (NORTH, 2018).

Por conseguinte, e no contexto do desenvolvimento econômico, o papel das instituições em ambiente de insegurança e incerteza também é administrar a cooperação e mitigar conflitos, nessa direção Rawls (2008) explica que embora a sociedade seja um empreendimento cooperativo que visa ao benefício mútuo, está marcada por um conflito, bem como uma entidade de interesses, isto porque a cooperação social torna possível uma vida melhor para todos. Assim, existe o conflito de interesse porque ninguém é indiferente em relação a maneira que os benefícios são distribuídos, portanto ocorre que cada um prefere maior parcela do que parcela menor desses benefícios (RAWLS, 2008).

Figura 6. Cooperação e Conflitos

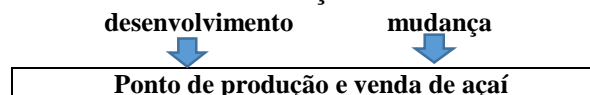


Fonte: Elaborado pelo autor, 2020.

Existe, portanto, permanente tensão entre os ganhos advindos da cooperação e o conflito originário pela disputa dos ganhos. Em tal caso, Fiani (2011, p.10) explica que “as instituições podem ser os instrumentos de mudança que permitem os indivíduos e os grupos mudarem a forma de escolherem e tornarem realidade suas decisões que poderão ser mais ou menos bem-sucedidas na promoção do desenvolvimento social”. Por subsequente, as instituições devem realizar a tarefa de promover a cooperação e mitigar conflitos em um ambiente de desenvolvimento econômico caracterizado por incertezas, transformações e mudanças profundas e permanentes (NORTH, 2018).

O detentor do Prêmio Nobel de economia do ano de 1971, Simon Kuznets, já reconhecera que o desenvolvimento econômico resulta de mudanças das condições econômicas e das instituições e isso deveu-se pelo estudo que Kuznets fez das diferentes épocas econômicas ao longo da história, desde a época feudal perpassando pelo capitalismo mercantil das expansões marítimas (FIANI, 2011).

Figura 7. Desenvolvimento e mudança



Fonte: Elaborado pelo autor, 2020.

Mesmo que o impulso do crescimento econômico seja originado de uma inovação, Kuznets (1986) admite que a sociedade que a adota modifica sua estrutura institucional preexistente, o que impacta fortemente na sociedade gerando o surgimento de novas instituições e diminuindo a importância das antigas. Diante disto, Fiani (2011) relata que os conflitos gerados pelas mudanças do progresso influenciam o avanço do desenvolvimento em conjunto com novas oportunidades de cooperação desenvolvidas.

No contexto anterior, North (1991, p. 97) entende que “as instituições fornecem estrutura de incentivos em uma economia, à medida que esta estrutura evolui, ela determina a direção da mudança econômica rumo ao crescimento, ou à estagnação, ou ao declínio”.

Na evolução da Teoria Institucional, autores como Ronald H. Coase, Oliver E. Williamson e Douglass C. Norte, todos agraciados em períodos diferentes com o Prêmio Nobel de Economia, passaram a desenvolver novas pesquisas centradas nos aspectos microeconômicos e essa nova fase de estudos foi denominada de Nova Economia Institucional (NEI) (NORTH, 2018).

2.2 A Nova Economia Institucionalista

Ao buscar diferenciar o que se convencionou denominar de “Novo Institucionalismo Econômico” do “Velho Institucionalismo Econômico”, Fiani (2011) diz que não se trata de moderno e obsoleto respectivamente, mas apenas se refere que o Velho Institucionalismo, em relação ao Novo, tem precedência histórica.

Com outra visão, Williamson (1991, p.17) contrapõe que “os novos economistas institucionais recorrem a uma microteoria e consideram o que fazem complementar, e não substituto à análise convencional”. Já North (2018, p.53) entende que “o caráter custoso da troca econômica diferencia a abordagem dos custos de transação da teoria tradicional que os economistas herdaram de Adam Smith”.

Ainda, Williamson (1991) destaca três abordagens presentes na Nova Economia Institucional (NEI) e ausentes no “Velho Institucionalismo Econômico”: (i) as transações e os custos a elas associados definem diferentes modos institucionais de organização; (ii) a tecnologia, embora reconheça-se a importância na organização da produção, não é determinante da mesma; (iii) as falhas de mercado são centrais à análise, fato que confere importância às hierarquias no referido marco conceitual.

O contraste da NEI com o velho institucionalismo está relacionado ao fato que o este explica as instituições a partir dos indivíduos estudados isoladamente, já a NEI não consegue estudar as instituições fora dos hábitos dos indivíduos adquiridos social e culturalmente, e não de forma isolada (transação (CONCEIÇÃO; FERRARI FILHO, 2001).

A NEI está voltada para os estudos da teoria da firma não tradicional com *mix* de história econômica, economia do trabalho, dos direitos de propriedade, sistemas comparativos e organização industrial, porém seus estudos intencionam superar a microteoria convencional ao focar nos custos de transação (CONCEIÇÃO; FERRARI FILHO, 2001).

Os custos de transação são a expressão econômica das dificuldades e dos conflitos que podem ocorrer durante a coordenação da atividade econômica. Por conseguinte, para produzir qualquer bem, como o açaí, é necessário contratar mão de obra, adquirir matérias-primas, máquinas, consumir energia elétrica etc. Esses consumos de recursos são os custos de transação, portanto existem custos de transação em todos os setores da economia como na indústria, comércio e sistema financeiro (FIANI, 2011).

O custo de mensurar os atributos valorativos daquilo que é objeto de troca — por exemplo, o aluguel, a taxa de funcionamento, o consumo de energia, os custos com o descarte dos caroços do açaí etc. — são os custos de transação relacionados ao objeto de troca por meio da venda do vinho do açaí (NORTH, 2018).

Em relação à produção e venda do vinho de açaí, em grande parte transacionado diretamente com o consumidor final e na medida de litro (l) em pontos fixos nas cidades da Amazônia brasileira, North (2018) profere que este tipo de troca caracteriza a maior parte da história econômica, a qual foi caracterizada por tipo de permutação pessoalizada compreendendo produção em pequena escala e comércio local.

2.3 O bater do açaí

Os arranjos produtivos locais são estudados pela economia regional com o enfoque da necessária eficiência de gestão moderna do território em perspectiva supralocal. Necessária também é a leitura na perspectiva inversa: a que garante às razões locais se expressarem diante das supralocais (COSTA, 2012). Nessa sequência, a gestão do território exige buscar soluções para os problemas regionais ou locais e, nessa perspectiva, Costa (2012) reconhece ser possível o desenvolvimento regional sustentável.

O empreendedor individual, que hoje atua vendendo açaí em varejo e na medida de litro (l) para o consumidor final nas cidades da Amazônia, possui uma trajetória histórica, ele não nasceu no vácuo. Desse modo, o ponto de partida que a história econômica da humanidade aponta foram as guildas formadas por pequenos empreendedores que atuavam na Europa medieval nas “cidades livres”, exercendo atividades como fundidores, serralheiros, tecelões, tintureiros, armeiros, pedreiros, vidraceiros, tapeceiros (RIFKIN, 2016).

Na evolução histórica, a Amazônia brasileira passou por pujante fase econômica com destaque para a exportação do látex extraído das seringueiras e os empreendedores dessa fase, em maioria, foram nordestinos que migraram para a Amazônia em alternativa a inúmeras secas que atingiram o Nordeste brasileiro (COSTA, 2012).

Motivado por fatores exógenos, como a produção de seringueiras na Ásia que propiciou menores preços no mercado internacional e a ocorrência de conflito bélico mundial, a economia da borracha sofreu declínio. Em virtude disso, os nordestinos que outrora ocupavam os seringais da Amazônia passaram a ocupar as ilhas e furos que circunvizinham as grandes cidades amazônicas e passaram a praticar a agricultura familiar em que parte da produção era consumida e o excedente transacionado nos mercados das cidades próximas ao berço familiar. Nesse panorama, surgiu o que hoje empreende atividade autônoma de bater do açaí e atua nos bairros centrais e periféricos das cidades amazônicas (COSTA, 2012).

Ao descrever a cadeia produtiva do açaí, Costa (2012) atesta que 26% da produção passa sem intermediários dos produtores rurais para os bateres do açaí e estes são pequenas unidades que processam a polpa para o consumo direto dos clientes. Os bateres de açaí, que atuam em pontos fixos de venda, são o objeto desta pesquisa e estes são também descrito, por Araújo (2017), como pequenos estabelecimentos, geralmente familiares e que compram o fruto açaí de intermediários e vendem a polpa e/ou vinho diretamente ao consumidor e estão localizados nos mais diversos municípios do Pará. Diante disto, o bater de açaí é, como regra, um microempreendedor individual formalizado ou não perante a legislação brasileira voltada ao abrigo jurídico, econômico e social do Microempreendedor Individual (MEI).

O batedor de açaí desenvolve sua atividade econômica, como regra, em espaço residencial, em grande parte não são formalizados, ou seja, não tem inscrição como pessoa jurídica nas entidades de registro do comércio, não participam de treinamento específico para o exercício da atividade e o resultado de sua atividade econômica é a geradora da renda familiar (SILVA; AMADOR; FURTADO, 2019).

O mercado de atuação do batedor de açaí oportuniza que a pessoa que estiver predisposta a trabalhar seja recepcionada, pois grande parte é composta por batedores com pouca experiência, ou melhor, com até 10 anos de atuação e exercem esta atividade por entenderem que o negócio voltado ao açaí é promissor (SILVA; AMADOR; FURTADO, 2019).

Com aproximadamente 3 mil batedores em atuação na capital do estado do Pará, a cidade de Belém, e distribuídos em 33 bairros para atender demanda diária do vinho de aproximadamente 20 mil litros, além do que estes exercem a atividade econômica como microempreendedores em 33 bairros da referida cidade, destaca-se que a maioria é composta por proprietários do negócio e associados a AVABEL. Possuem em média 2,6 funcionários e a Feira do Açaí, localizada no bairro Cidade Velha, é a maior fornecedora dos frutos, de mais que a confiança entre atores, quer a montante como a jusante do ponto de venda, norteia as relações entre eles (ARAÚJO, 2017)

O preço é formado, em grande parte, pelas informações de custos, embora essas informações sejam precárias e parciais. Os custos de transacionar alteram-se em períodos de safra e entressafra. Menos da metade dos batedores atuantes na cidade de Belém, estado do Pará, precificam o litro do açaí com base nas informações de mercado (SILVA; AMADOR; FURTADO, 2019).

3 METODOLOGIA

Ao fixar como propósito desta investigação, identificar os principais aspectos que pressupõem o ponto de produção e venda do açaí quando o olhar está volvido para as perspectivas teóricas que admitem a Teoria Institucional, buscou-se, inicialmente, identificar os principais aspectos expressos nos alicerces da Teoria Institucional e, em momento seguinte, confrontá-los com as características que se destacam no ponto de produção e venda de açaí.

Diante do que foi expresso no parágrafo anterior, Gil (2010) reconhece que este tipo de pesquisa, e segundo sua finalidade, é denominada de básica por reunir estudos com o fulcro de preencher uma lacuna no conhecimento. Em continuidade, e segundo os objetivos mais gerais, a presente investigação tem *mix* de pesquisa exploratória e descritiva (GIL, 2010).

Ao pesquisar e expressar os principais aspectos teóricos subjacentes à Teoria Institucionalista e buscar correlacioná-los com as características presentes em um ponto de produção e venda de açaí, entende-se estar diante de um tipo de pesquisa exploratória, pois o propósito é proporcionar maior familiaridade com esses dois temas (GIL, 2010).

Por outro lado, quando se buscou descrever as características de um ponto de produção e venda de açaí e correlacioná-las aos preceitos da Teoria Institucional entende-se estar, também, diante de um tipo de pesquisa descritiva (GIL, 2010).

Quanto a método empregado, ao privilegiar livros, artigos, anais de eventos científicos, dissertações e teses contidas nos temas tendentes à Teoria Institucional e ao ponto de produção e venda do açaí entende-se estar diante de uma pesquisa classificada por Gil (2010) como bibliográfica.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Arranjo Institucional e Ambiente Institucional

As perspectivas teóricas que alicerçam a Teoria Institucional diferenciam o ambiente institucional do arranjo institucional (DAVIS; NORTH, 1971). O ponto de produção e venda

de açaí é componente do ambiente institucional quando, para a realização de suas atividades em ambiente familiar, precisam de autorização governamental para o exercício, os contratos são formalizados por meio do convívio social que se cristalizam pelo hábito, rigorosamente respeitados, e o Estado não tem interferência nesta relação (FURUBOTN; RICHTER, 1998; FIANI, 2011). (ARAÚJO, 2017; SILVA; AMADOR; FURTADO, 2019).

Como arranjos institucionais, os pontos de produção e venda de açaí são caracterizados por constituírem pequenos empreendimentos familiares onde a cooperação entre fornecedores e clientes está presente e norteada pela confiança e o preço é formado, como regra, por informação limitada de custos internos (COSTA, 2012; ARAÚJO, 2017; SILVA; AMADOR; FURTADO, 2019).

4.2 Instituições Formais e Informais

Os empreendedores batedores de açaí atuam sob imposição da formalidade, pois embora em parte não sejam registrados como Microempreendedores Individuais (MEI) na legislação federal, neste caso os contratos são formalizados por meio do convívio social, desse modo se cristalizam pelo hábito, e esses são rigorosamente respeitados e o Estado não tem interferência nesta relação (FURUBOTN; RICHTER, 1998; FIANI, 2011). Porém, como regra, estão sujeitos à fiscalização sanitária a qual exige que, para o exercício da atividade, possuam autorização da secretaria de saúde do município, portanto exige autorização municipal para o funcionamento (MANTZAVINOS, 2001; FIANI, 2011; SILVA; AMADOR; FURTADO, 2019).

4.3 Arranjos institucionais em nível micro e ambiente institucional em nível macro

Identifica-se que o alicerce vertido à Teoria Institucionalista, quanto ao nível micro e o ponto de produção e venda de açaí, portanto relacionado aos arranjos institucionais, é realizado exclusivamente pelo setor privado e não se tem registro de atividade pública produzindo e vendendo o vinho do açaí (TOYE, 1995; COSTA, 2012; ARAÚJO, 2017; SILVA; AMADOR; FURTADO, 2019).

Em relação aos aspectos macros relacionados ao ambiente institucional, o ponto de produção e venda do açaí faz parte de uma cadeia produtiva voltada ao agronegócio. Assim, existem fornecedores perenes e clientes cativos. Os empreendedores estão à frente da atividade como renda primeira e única das famílias, além de estarem convencidos de que o segmento é sólido e o resultado depende do talento de sua atuação (TOYE, 1995; COSTA, 2012; ARAÚJO, 2017; SILVA; AMADOR; FURTADO, 2019).

4.4 Instituições *versus* Organizações

Sob a perspectiva teórica que sobrevém à Teoria Institucional e voltadas ao estudo do ponto de produção e venda de açaí, entende-se que estes atuam sob os preceitos institucionais ao ser possível identificar impactos que sofrem e que também influenciam fornecedores e clientes, portanto, permeados por interações sociais (FIANI, 2011; ARAÚJO, 2017; SILVA; AMADOR; FURTADO, 2019).

Os batedores de açaí também atuam sob os preceitos de organizações sociais, pois suas ações envolvem grupo de indivíduos preponderantemente familiar, alicerçado em regras e disciplinas comportamentais, bem como o objetivo está focalizado para obtenção de renda que permita a sobrevivência da família e das demais pessoas envolvidas no processo de produção e venda do vinho de açaí (ARAÚJO, 2017; SILVA; AMADOR; FURTADO, 2019).

4.5 A eficiência institucional

A eficiência institucional é aspecto decisivo para sobrevivência e continuidade dos batedores de açaí (FIANI, 2010). Neste cenário, destaca-se que estes microempreendedores,

por exemplo, ao precificar o litro do vinho tomam por base, mesmo que esta se apresente de forma precária ou parcial, informações de custos, embora Silva, Amador e Furtado (2019) identifiquem que alguns deles, também, quando se trata de precificação, voltem seus olhares ao mercado.

Ademais, reconhece-se a ciência que o microempreendedor produtor do açaí tem que o período entre safras impacta significativamente sua atividade, inclusive de forma direta quanto aos custos, preço e qualidade do produto (COSTA, 2012; ARAÚJO, 2017; SILVA; AMADOR; FURTADO, 2019).

4.6 Cooperação e Conflito

O ambiente institucional em que atua os batedores de açaí por meio de seus pontos de produção e venda, face as relações humanas com clientes e fornecedores, é caracterizado por insegurança e incerteza (RAWLS, 2008), daí a necessidade de cooperação entre os atores que atuam na cadeia produtiva do açaí com o fulcro de mitigar conflitos.

Outrossim, com aproximadamente 3 mil batedores em atuação na capital do estado do Pará e uma demanda diária do vinho de aproximadamente 20 mil litros (AVABEL, 2019), existe natural disputa, por parte dos batedores, pelos melhores fornecedores e por clientes que procuram qualidade maior e preço menor. Neste ambiente, as instituições devem realizar a tarefa de promover a cooperação e mitigar conflitos em um ambiente de desenvolvimento econômico caracterizado por incertezas, transformações e mudanças profundas e permanentes (NORTH, 2018).

4.7 Desenvolvimento e mudança

O segmento do agronegócio em que está presente a cadeia produtiva do açaí e, por consequência, o batedor que atua em ponto fixo de produção e venda, é caracterizado pela regionalidade amazônica. Nesta acepção, Costa (2012) destaca a necessidade de gestão territorial com o propósito de buscar soluções para os problemas regionais sinérgicos ao desenvolvimento sustentável.

Os supermercadistas, conjuntamente com as oportunidades de exportação do vinho e de outros produtos derivados do açaí, têm sido desafio ao ambiente institucional do microempreendedor (KUZNETS, 1986). Porém, tem sido possível observar que este microempreendedor tem percebido estes desafios e procurado adaptar-se por meio de inovações voltadas aos equipamentos produtivos com maior celeridade, medidas de higiene acopladas ao atendimento ao consumidor (SILVA; AMADOR; FURTADO, 2019).

Esses conflitos gerados pelas mudanças do progresso influenciam o avanço do desenvolvimento, isso conjuntamente com novas oportunidades de cooperação desenvolvidas (FIANI, 2012). North (1991, p. 97) complementa quando diz que “as instituições fornecem estrutura de incentivos em uma economia, à medida que esta estrutura evolui, portanto, ela determina a direção da mudança econômica rumo ao crescimento, ou à estagnação, ou ao declínio”.

4.8 A Nova Teoria Institucionalista

O ponto de produção e venda de açaí também está suscetível de estudo sob os conceitos que estruturam a NEI, já que esta é composta por *mix* de história econômica, economia do trabalho, organização industrial e também foca nos custos de transação (CONCEIÇÃO; FERRARI FILHO, 2001).

Quanto à história econômica, o batedor de açaí foi antecedido pelas guildas ou pequenos empreendedores que atuavam nas cidades livres da Europa (RIFKIN, 2016). Na Amazônia brasileira, os nordestinos brasileiros, com o declínio do movimento econômico da borracha, passaram a residir nas ilhas e margens de rios da Amazônia onde conheceram o fruto e o vinho

do açaí. Com a mudança desses para residir nas cidades em busca de melhores perspectivas, o cultivo e consumo do açaí também os acompanhou e assim surgiu o batedor artesanal do açaí (COSTA, 2012).

Em relação à economia do trabalho, o batedor de açaí é um microempreendedor que atua, como regra, em espaço geográfico frente a sua residência, envolve os familiares, possui a produção e venda do vinho do açaí como única fonte de renda e sobrevivência, emprega em média dois funcionários e, na maioria, não é optante pelo programa do Governo da União denominado de Simples Nacional (COSTA, 2012; ARAÚJO, 2017; SILVA; AMADOR; FURTADO, 2019).

Ao tratar-se da organização industrial e os custos de transação, o batedor de açaí adquire a matéria-prima (caroço do açaí), processa-o, transforma-o em vinho e vende no mercado varejista, descarta inservíveis e, para que isto ocorra, custos de transação são consumidos (FIANI, 2011; COSTA, 2012; ARAÚJO, 2017; NORTH, 2018; SILVA; AMADOR; FURTADO, 2019).

5 CONCLUSÃO

Com o propósito de se estudar as perspectivas teóricas que alicerçam a Teoria Institucional e identificar os principais aspectos que subjazem o ponto de produção e venda do açaí é que esta pesquisa foi desenvolvida.

Diante disto, é possível concluir que o ponto de açaí é parte de um ambiente institucional já que obedece a regras e cumpre contratos formalizados pelo meio social e cristalizados pelos hábitos e o Estado não tem interferência nesta relação. Por outro lado, também são arranjos institucionais caracterizados por constituírem pequenos empreendimentos familiares onde a cooperação é destacada e subjacente à confiança.

Estes empreendedores, embora na maioria não estejam sob guarida da formalidade da Lei, porém, para o exercício da atividade precisam de autorização da autoridade sanitária do município que o abriga, portanto são empreendedores formalizados perante as autoridades estatais.

Quanto ao aspecto micro relacionado aos arranjos institucionais, os microempreendedores batedores de açaí são de origem exclusivamente do setor privado. Já em relação ao aspecto macro tendente ao ambiente institucional, esses empreendedores fazem parte de uma cadeia produtiva voltada ao agronegócio e, ao mesmo tempo que impactam fornecedores e clientes, por eles também são impactados.

Os batedores de açaí atuam sob os preceitos institucionais ao ser possível identificar impactos que sofrem e que também influenciam fornecedores e clientes, portanto permeados por interações sociais, porém também são organizações sociais, considerando que suas ações envolvem grupo de indivíduos preponderantemente familiar, alicerçado em regras e disciplinas comportamentais e o objetivo está inclinado para obtenção de renda que permita a sobrevivência da família e das demais pessoas envolvidas.

Para sobrevivência, o batedor de açaí necessita ser eficiente em suas decisões, de forma especial quanto ao processo produtivo, gestão de custos, precificação e atendimento ao cliente e, de forma especial, o período entressafras deve ser considerado na eficiência das decisões.

No cenário em que atuam mais de 3 mil batedores de açaí, este é ambiente institucional, em face da incerteza, propício à ocorrência de conflitos, daí a importância da visão institucionalista comprometida em promover a cooperação e disciplina, no sentido de mitigar conflitos e, com isto, possibilitar o desenvolvimento econômico.

O panorama hodierno do batedor de açaí tem sido caracterizado por avanços e, ao mesmo tempo, desafios, como a entrada de outros *players* e, entre eles, destaca-se os supermercadistas, o que denota necessidade do microempreendedor batedor de açaí adaptar-se

a esse panorama inovador, pois esta realidade demonstra que as instituições estruturam a economia e, à medida em que esta evolui, ocorre também mudança de direção na economia.

Por fim, o ponto de produção e venda do vinho de açaí pode ser estudado sob os preceitos da Nova Teoria Institucionalista pois, em sua observação científica, é possível ver o desenrolar progressista da história econômica, como presente também estão a economia do trabalho e a organização industrial implícito na ocorrência dos custos de transação.

Como limitação, destaca-se a metodologia eminentemente bibliográfica, portanto evidencia-se quão enriquecedora seria se os batedores de açaí fossem perquiridos e, por oportuno, sugere-se novas pesquisas, porém de caráter empírico, em que os batedores seriam consultados sobre suas atividades e, em sequência, a pesquisa, por meio de pesquisador(es) que faria o *link* com os vieses teóricos da Teoria Institucionalista.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, D. do. N. As perspectivas de competitividade dos batedores artesanais de açaí com selo ‘açaí bom’. **Anais...** 1º SIMPÓSIO SOBER NORTE, Belém – Pará, 22 e 23 de Junho de 2017.

ASSOCIAÇÃO DOS VENDEDORES ARTESANAL DE AÇAÍ DE BELÉM E REGIÃO METROPOLITANA - **AVABEL**. Disponível em <www.avabel.com.br>. Acessado em dez. de 2019.

BARBOSA, P. Casa do Açaí oferece curso gratuito de qualificação para batedores de açaí. 2018. Disponível em <https://redepara.com.br/Noticia/178416/> Acesso em 20 mai 2020.

CONCEIÇÃO, O.A.C.; FERRARI FILHO, F.A. A noção de incerteza nos pós-keynesianos e Institucionalistas: uma conciliação possível? Encontro Nacional da Sociedade Brasileira de Economia Política, VI, **anais...** São Paulo, 14 e 15 jun de 2001.

COSTA, F. de A. **Formação Rural Extrativista na Amazônia**: os desafios do desenvolvimento capitalista (1720-1970). Belém, NAEA, 2012. 154 p.

DAVIS, L.E.; NORTH, D.C. **Institutional change and American economic growth**. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.

FIANI, R. **Cooperação e Conflito**: instituições e desenvolvimento econômico. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

FURUBOTN, E. G.; RICHTER, R. **Institutions and Economic Theory**: the contribution of the new institutional economics. Michigan: Ann Arbor; The University of Michigan Press, 1998.

GIL, A.C. **Como elaborar projeto de pesquisa**. 5ª edição. São Paulo: Atlas, 2010.

LEAL, A. Açaí põe o Pará na liderança da produção agrícola. **SINDIFRUTAS**, Belem Pará, Jan. 2019.

MANTZAVINOS, C. **Individuals, institutions and markets**. Cambridge, Cambridge University Press, 2001.

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

_____. Institutions. **The journal of economic perspectives**, v.5, n.3, p. 97-112, 1991.

_____. **Instituições, mudança institucional e desempenho econômico**. São Paulo: Três Estrelas, 2018.

KUZNETS, S. **Crescimento econômico moderno: ritmo, estrutura e difusão**. São Paulo: Nova Cultural, 2ª ed., 1986.

RAWLS, J. **Uma teoria da justiça**. São Paulo: Martins Fontes, 2008.

RIFKIN, J. **Sociedade com custo marginal zero**. São Paulo: M. Books do Brasil Editora, 2016. 400 p.

SCHMID, A. A. **Conflict and cooperation**. Malden, Massachusetts: Blackwell Publishing, 2004.

SILVA, A.R.P.; AMADOR, E.da S.; FURTADO, J.L.C. Fatores determinantes na formação de preço do litro do açaí. **Anais... XXX USP International Conference in Accounting**. Disponível em www.fea.usp.br/contabilidade/pos-graduacao/. Acesso em 20 mai 2020.

SUGDEN, R. Spontaneous order. **Journal Economic Perspectives**, v.3. n. 4, p.85-89, 1989.

TOYE, J. **The new institutional economics and its implications for development theory**. In HARRIS, J.; HUNTER, J.; LEWIS, C.M. (ed.) *The New institutional economics and third world development*. Londres: Routledge, 1995.

WILLIAMSON, O. **Mercados y Hierarquias: su análisis y sus implicaciones anti-trust**. México, Fondo de Cultura, 1991.