

## ANÁLISE DA PRODUÇÃO DE CACAU EM LINHARES/ES SOB A ÓTICA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Euclides Teixeira Neto, FATEC, euclidestneto@hotmail.coml

Giuliana Ap. Santini Pigatto, UNESP, giusantini@tupa.unesp.br

Ana Elisa Bressan Smith Lourenzani, UNESP, anaelisa@tupa.unesp.br

### RESUMO

A importância da produção de cacau no Brasil tem aumentado nos últimos anos devido ao incremento da demanda internacional, que também se reflete sobre a produção de Linhares/ES. O cultivo do cacau em Linhares existe desde 1920, gerando emprego e renda local. Este trabalho desenvolve a análise das transações em Linhares/ES sob a ótica da Economia dos Custos de Transação (ECT). O problema de pesquisa reside em identificar quais são as relações de governança e se há uma coordenação com os agentes compradores na produção de cacau de Linhares. Para tal, o objetivo deste artigo é o de analisar as características dos agentes e das transações (do ponto de vista do produtor), alcançando-se as formas de governança utilizadas e a (possível) coordenação existente. Foi aplicado formulário aos produtores em junho/2016 in loco. Observou-se que há baixo nível de compartilhamento de informações acerca da previsão de produção e de compra. O pagamento é feito sempre à vista e as transações com os mesmos compradores ocorrem há décadas, sem realização de contratos. E apesar de haver incertezas, devido à reputação e confiança, a estrutura de governança adotada é a de mercado.

**Palavras chave:** Economia dos Custos de Transação; Cacau; Linhares.

## 1 Introdução

O cacaveiro é uma planta nativa da região amazônica, onde cresce em meio à floresta; foi cultivado inicialmente pelos olmecas, antigos habitantes da América Central até meados do século III. Mais tarde, os maias também passaram a produzir o cacau o qual consideravam uma iguaria sagrada, pois era servido em forma de bebida por sacerdotes em rituais religiosos, usado em moedas de troca, pois suas amêndoas eram utilizadas como referências de valor e um importante alimento das tropas (Khamsi, 2001).

No Brasil sua exploração começou a ter impacto econômico no século XVIII e se transformou no principal produto de exportação da região Amazônica. Em 1746 o cacau foi introduzido no sul da Bahia pelo francês Louis Frédéric Varneaux, onde se tornou a principal riqueza econômica (Rocha, 2008). A produção e exportação cacaveira teve importância econômica na Bahia a partir da segunda metade do século XIX e representava na época 1,5% do valor das exportações brasileiras (Furtado, 2005). Da Bahia foram trazidas sementes de cacau para o estado do Espírito Santo por volta de 1880. O cultivo se iniciou na região do atual município de Linhares, próximo ao Rio Doce (Fontes, 2013). Mas foi por volta dos anos de 1920 que o produto ganhou impulso com a chegada de produtores advindos da Bahia. O método de produção adotado de plantio foi cabruca, cujas mudas são plantadas e cultivadas em meio à floresta (Brasil, 1982). As sementes utilizadas nesta região eram do tipo forasteiro (Fontes, 2013).

O método cabruca se popularizou por permitir a exploração de outros produtos conjuntamente (Oliveira, 2008). A importância do cacau na região trouxe a Comissão Executiva de Planejamento da Lavoura Cacaveira (CEPLAC) para Linhares e foi criada uma estação experimental e atividades voltadas para a difusão de conhecimentos e tecnologias para melhora da produção de cacau (Fontes, 2013). Várias ações voltadas para a melhoria produtiva foram tomadas, como crédito rural, investimento na estrutura para aumento da produtividade, pesticidas, fungicidas, sistemas de irrigação, técnica de elevado investimento, porém, o acesso era baixo devido ao endividamento e falta de recursos dos produtores. No decorrer do século XX ocorreram crises de preços do cacau que levou ao abandono da produção e das benfeitorias. A crise de 1985 trouxe forte queda de preços quando o setor alcançava 23.730 hectares de área cultivada e produção de 14.000 toneladas. Esta situação levou ao abandono dos tratamentos culturais e fitossanitários, o que por consequência, reduziu a

produtividade. No final dos anos de 1990 e início dos anos 2000 a vassoura de bruxa surge na região, após ter devastado áreas na Bahia (Fontes, 2013).

Para Leiter e Harding (2004) não foram somente o preço e a vassoura de bruxa que contribuíram para o abandono das propriedades rurais, queda no nível técnico das fazendas, falta de recursos, desvalorização patrimonial e desemprego, mas também a exploração do negócio como a orientação para o curto prazo e práticas agrícolas impróprias que permitiram o declínio da produção de cacau no Brasil.

Toda essa crise levou a processos de abandono das propriedades rurais, queda no nível técnico das fazendas, descapitalização, desvalorização patrimonial e desemprego (Dias & Loiola, 2004). Atualmente existem pesquisas de plantas de cacau para produzir variedades tolerantes à vassoura de bruxa e à estiagem. As mudas desenvolvidas são clonadas e comercializadas para os produtores. Esta iniciativa deu fôlego para a retomada da produção de cacau no Espírito Santo (Fontes, 2013).

De acordo com a *International Cocoa Organization* (ICCO) (2016), o Brasil produziu 230 mil toneladas de cacau na safra 2014/15, aumento de 43% em relação à safra de 2009/10, que foi de 161 mil toneladas. A produção brasileira representa 5,4% do total mundial. O mundo produziu 4,236 milhões de toneladas nesta mesma safra.

O Brasil vem realizando esforços no sentido de ampliar a produção de cacau. No estado do Espírito Santo, 4ª maior produtor nacional, especificamente na região de Linhares, busca-se melhorar aspectos da produção, visando-se alcançar melhor competitividade e reconhecimento no mercado. A região obteve em 2012, o registro de Indicação Geográfica (IG), na modalidade Indicação de Procedência (IP), atribuído pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), que atesta o produto como característico de seu local de origem e pode ser concedida pelo saber fazer local (Brasil, 2013). O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Médias Empresas (SEBRAE) iniciou um projeto para auxiliar na adequação aos protocolos da Indicação Geográfica do cacau, em Linhares, no início de 2016. Este projeto visa apoiar a atividade da cultura do cacau voltado para a inovação e tecnologia, capacitação técnica e gerencial, e divulgação e promoção da Indicação Geográfica do cacau, por meio de ações conjuntas entre os produtores locais e a Associação dos Cacaucultores de Linhares (ACAL). O objetivo é que os produtores que conquistarem a produção com as características determinadas pela IG, no final de quatro anos, vendam seu produto por um maior valor agregado (Rosalem, 2015). Numa economia, as regras tendem a ser explícitas quando há necessidade de aumentar a coordenação nas transações. Caso contrário, se as regras já são

bem definidas e eficientes, o custo da coordenação tende a ser menor. A observância destas regras por toda uma sociedade reflete sobre a produção. Desta forma, o produto torna-se mais homogêneo, respeitando as características mínimas e aprimora a qualidade de conformidade entre os produtores. Assim, pode-se verificar que a implementação de uma produção com maiores critérios de qualidade poderia ser uma forma inovadora de inserção e manutenção nos mercados, a qual demandaria formas importantes de governança e coordenação entre os agentes, sob influência de fatores institucionais.

Sob essa perspectiva coexistem no ambiente as instituições formais e informais. As instituições formais são as regras do jogo, estabelecidas por leis e normas, enquanto as instituições informais se baseiam nos costumes, tradições regionais, ou seja, a influência cultural. Dentro deste contexto, os agentes buscam formas de minimizar seus custos de transação e, a partir daí, surgem formas de governança como resultado da interação destes agentes sob a influência do ambiente institucional.

As evidências apontadas até o momento mostram que na produção do cacau do Espírito Santo há exemplos de práticas no âmbito dos agentes produtores que vêm trabalhando em busca de ampliar o nível de produção e a qualidade, e valorizar a produção local, e que possam trazer melhores resultados ao nível econômico, dado o nível de governança e coordenação. Assim, o problema de investigação reside em quais são as relações de governança e se há uma coordenação com os agentes compradores na produção de cacau de Linhares. Para tal, o objetivo deste artigo é o de analisar as características dos agentes e das transações (do ponto de vista do produtor), alcançando-se as formas de governança utilizadas e a (possível) coordenação existente.

## **2. Contribuições teóricas da Economia dos Custos de Transação**

A Nova Economia Institucional (NEI) analisa a história econômica por meio da influência das instituições sobre as sociedades e o seu desempenho econômico. Existe assim, importância fundamental na relação entre o direito de propriedade e o crescimento econômico. A criação de arranjos institucionais associados aos direitos de propriedade podem criar relações de eficiência nas relações entre os agentes (Fiani, 2002).

As organizações são agentes ‘jogadores’ que interagem dentro das restrições impostas pelas instituições. As organizações poderão desenvolver habilidades, conhecimentos os quais poderão aumentar suas chances de sobreviver no ambiente competitivo que estão inseridas.

Estas habilidades e conhecimentos serão importantes incentivos para sua manutenção no ambiente. Os arranjos institucionais são arranjos entre as unidades econômicas que governam as formas as quais elas podem cooperar ou competir (North & Davis, 1971). Os arranjos institucionais podem ser formais ou informais, assim como temporários ou de longa existência. De acordo com North e Davis (1971), os arranjos institucionais devem ser criados para atingirem ao menos um dos objetivos: proporcionar uma estrutura a qual seus membros podem cooperar para obter benefícios, os quais não seriam possíveis fora da estrutura, ou proporcionar um mecanismo que pode mudar as leis ou direitos de propriedade, permitindo novas formas legais de competir.

As economias que usufruem de ganhos por meio da existência de instituições eficientes possuem alto poder de barganha, concedidos de objetivos privados. Estes agentes alteram instituições por meio de soluções institucionais que podem ser socialmente eficientes. Em suma, estes agentes desejam reduzir seus custos de transação (North, 1990).

A análise econômica por meio dos custos de transação é uma crítica à teoria econômica neoclássica e tem sua origem nos pensamentos de Ronald Coase. Na economia neoclássica a firma tende a maximizar seus lucros por meio de um comportamento racional dos agentes econômicos, cujo resultado é a interação entre preços e alocação eficiente dos recursos equalizados pela função produção; mas esta visão se demonstrou inapropriada para o estudo das organizações (Coase, 1937). Em 1937 Ronald Coase publicou o trabalho “*The Nature of the Firm*” e propôs uma nova visão de que a natureza da empresa é a relação de contratos (Fagundes, 1997), pois pela teoria neoclássica não se pode entender a natureza da firma, seus limites e quais os determinantes do crescimento horizontal ou vertical (Coase, 1937). Desta forma, se decidia se a empresa poderia internalizar ou adquirir no mercado os ativos necessários para seu funcionamento. O custo alto de adquirir no mercado poderia levar a empresa à verticalização.

A firma atua na economia como uma forma de governança que cumpre contratos e define a produção e consiste no sistema de relações com a coordenação de recursos de um empreendedor (Coase, 1937). A firma é um nexo de contratos, o que diverge com a concepção neoclássica em que a economia é regida pelo sistema de preços. Pois, segundo Coase (1937) “na teoria econômica, descobrimos que a alocação dos fatores de produção entre diferentes usos é determinada pelo mecanismo preço” (p. 2). A firma entende que os custos de transacionar dentro ou fora da firma se traduzem em via mercado (comprar) ou hierarquia (produzir), dado o custo de se fazer ou comprar. Se a decisão por comprar for mais

adequada, então os custos seriam via mercado e precisariam ser inferiores aos custos de produção interna (também chamado de hierarquia, por Williamson). Se produzir for a melhor decisão, então os custos seriam via hierarquia e inferiores aos custos de mercado. A transação é o custo de acessar o mercado, negociando e elaborando contratos (Coase, 1937).

Os custos de transação são os custos de recorrer ao sistema econômico e estão presentes em todos os mercados. Os custos de transação são custos que a firma tem para negociar, redigir contratos e garantir o cumprimento deles. Estes custos se diferenciam de acordo com as características da transação e dos agentes, influenciados pelo ambiente institucional (Williamson, 1985). As transações intermediam transferências de propriedade e dependem de arranjos institucionais, entre os quais, o Estado, instituições de direito de propriedade e de cumprimento dos contratos. A teoria dos custos de transação analisa a transação por meio das dimensões e o comportamento dos agentes por meio dos pressupostos comportamentais (Williamson, 1985).

Os custos de transação seriam definidos por três dimensões envolvidas nas transações: frequência, incertezas e a especificidade dos ativos (Williamson, 2010).

a) Frequência: se relaciona com a regularidade de uma transação, sua repetição padronizada é um elemento que determina o tipo de governança adequada para a transação. Quanto maior a frequência das transações, maior a reputação e, desta forma, maior a confiança. A frequência poderia ser analisada simultaneamente com a especificidade de ativos, pois a parte realizaria investimentos que aumentariam a especificidade e procuraria rapidamente amortizá-lo. Esta operação teria impacto sobre os custos de transação de forma a mitigá-lo (Ferreira, Gonçalves, Pedrozo, & Takitane, 2005; Williamson, 1985).

b) Incerteza: está relacionada com a imprevisibilidade das ações dos agentes envolvidos nas transações e com o desconhecimento do ambiente econômico. Esta dimensão está associada à capacidade dos agentes em prever ações dos demais agentes. Portanto, há estímulo à criação de contratos menos rígidos para regular as relações entre as partes (Fagundes, 1997) quando a incerteza é baixa. A incerteza está relacionada com os pressupostos comportamentais: a racionalidade limitada e o oportunismo dos agentes<sup>1</sup>. Segundo Arrow (1974), após a realização de um contrato não há como prever o comportamento dos agentes. No campo organizacional, a fonte fundamental de incerteza decorre exatamente do suposto de racionalidade limitada. Não fosse esse aspecto, as estruturas de governança seriam capazes de se ajustar às alterações havidas no ambiente.

---

<sup>1</sup> Ambos serão mais detalhados à frente desta seção.

Arrow (1974) observa que a confiança é um importante lubrificante do sistema social, ela é eficiente e livra a sociedade de uma série de problemas, tais como a presença da incerteza (Arrow, 1974). Para muitos autores este é o grande problema das organizações econômicas: a necessidade de constante adaptação às alterações de toda natureza que ocorrem no ambiente dos negócios. Há, porém, uma segunda fonte de incerteza e que também se relaciona com aspectos comportamentais, que é o oportunismo. A aceitação do pressuposto de que os agentes podem se comportar de forma oportunista insere um componente de incerteza nas relações comerciais à medida que não há como prever exatamente o comportamento dos agentes, mesmo após a confecção de contratos (Zylbersztajn, 2005).

c) Especificidade dos ativos: se relaciona à perda de valor de utilizar determinado ativo em outras transações, pois quanto mais específico é o ativo, então maiores serão os custos de transação (Williamson, 1985). Isto ocorre por que o ativo com alta especificidade não poderá facilmente ser utilizado em outras transações. As mudanças tecnológicas também podem afetar os ativos específicos (Zylbersztajn & Farina, 1999). Williamson (1985) apresenta quatro tipos de especificidades: especificidade local, que são a economia nos custos de transporte e armazenamento; especificidade de ativos físicos, que são investimentos realizados por uma das partes exclusivamente para a atividade econômica; especificidade de ativo humano, que é a necessidade de obter determinado pessoal para atividade específica e os ativos dedicados, que terminam por ter relação de dependência com o capital investido e o retorno no qual depende de um agente econômico específico ou uma atividade específica. Williamson (2008) acrescenta mais dois tipos de ativos: especificidade de marca, que se relaciona o nome de uma empresa ou produto que exige exclusividade de fornecimento de um produto por parte de um agente econômico e a especificidade temporal que é o valor da transação e o tempo de sua realização, pois envolve o tempo útil de consumo do produto. Os ativos específicos são importantes formadores do tipo de governança e se associam a formas bilaterais de dependência. Os pressupostos comportamentais podem gerar custos de transação e são as formas que os agentes atuam ante a transação: racionalidade limitada e oportunismo. São comportamentos cognitivos aos agentes econômicos e implicam no surgimento dos custos de transação (Fagundes, 1997).

A racionalidade limitada tem como base os contratos incompletos, os quais dão origem aos custos de transação. Os contratos incompletos são consequência da racionalidade limitada e são definidos por situações nas quais existem informações, mas são inacessíveis ou há um alto custo de obtê-las e processá-las. Assim, torna-se dispendioso demais preencher todas as

lacunas contratuais. Sendo impossível confeccionar contratos completos, então as partes transacionam em meio às lacunas. No caso de litígio sobre a distribuição das rendas, então as partes recorrem a terceiros para resolver a disputa (Zylbersztajn & Farina, 1999). A ideia de racionalidade limitada foi desenvolvida por Oliver Williamson a partir dos trabalhos de Herbert Simon. Simon define este pressuposto teorizando que a capacidade humana de formular e resolver problemas complexos é muito pequena quando comparada com o tamanho dos problemas cuja solução no mundo real requer comportamento racional objetivo, ou seja, conhecimento pleno (Simon, 1972). Os agentes econômicos não têm capacidade de efetuar a melhor escolha. O agente é racional, mas dentro de uma limitação imposta pelo ambiente institucional é incapaz de processar todas as informações e conhecer a todas (Silva & Brito, 2013).

O segundo pressuposto comportamental é o oportunismo, que é a busca pelo interesse próprio com malícia e aproveitando da presença das assimetrias de informação, o que resulta em dois problemas: riscos morais e seleção adversa (Fagundes, 1997; Williamson, 1985). A assimetria de informação ocorre quando um agente econômico dispõe de informações as quais os demais agentes da transação não dispõem. Assim, este agente poderia não agir de forma eficiente devido aos ganhos desta informação, o que levaria ao risco moral ou *moral hazard* (Fagundes, 1997). O risco moral se refere a situações que um agente obtém vantagem em falhas e omissões na confecção do contrato, gerando um contrato incompleto. A seleção adversa surge quando alguns agentes econômicos têm informação privilegiada antes de se decidirem pela realização de um contrato, cuja informação é de interesse do agente que não a tem (Fagundes, 1997).

Os pressupostos comportamentais racionalidade limitada e oportunismo se relacionam aos custos da transação criando tipos de governanças. As estruturas de governanças surgem justamente em decorrência das relações entre os agentes econômicos. As estruturas de governança se configuram dentro dos limites do ambiente institucional, dos pressupostos comportamentais e das características das transações – frequência, especificidade dos ativos e incerteza (Ferreira et al., 2005). Elas são os resultados do ambiente institucional que os agentes operam e são configuradas com o objetivo de reduzir os custos de transação. Para estabelecer o funcionamento das estruturas adequadamente existe a coordenação, que é a capacidade de harmonizar as atividades do negócio envolvidas, facilitando o trabalho e o sucesso. Williamson (1985) descreve três tipos de governanças: mercados, hierarquia e as formas híbridas. A governança do tipo mercado ocorre por meio de sistema de preços e é



representada principalmente por contratos clássicos (Williamson, 1992). É o local onde ocorrem as transações de produtos ou serviços regidos por regras e estruturas padronizadas. Existem muitos demandantes e ofertantes anônimos nesta estrutura que se envolvem em negociações determinando tanto os preços quanto os procedimentos de transação, desenvolvendo as relações de compra e venda. A governança tipo hierarquia ou integração vertical refere-se à organização interna das firmas e ocorre no momento em que a empresa decide internalizar determinadas atividades que integram a atividade principal (Fagundes, 1997). Neste contexto, sob a hierarquia, ela estaria aumentando seu controle sobre o sistema produtivo (Ferreira et al., 2005). Por outro lado, a firma passaria a ter diversas outras funções as quais exigiriam deslocamento e criação de novos recursos, os quais precisam ser coordenados dentro da estrutura verticalizada. A firma passaria a ter diversos outros níveis hierárquicos, porém o excesso de níveis hierárquicos poderia causar viés na alocação de recursos para investimentos (Zylbersztajn, 1995).

A forma híbrida envolve contratos complexos e arranjos cuja propriedade é de uma das partes. Assim, cria-se dependência bilateral entre as partes. Para Ferreira (2005) são contratos de que podem ser “comércio recíproco, contratos de distribuição, alianças estratégicas, join-ventures, entre outros” (p. 10). São formas consideradas neoclássicas, quase integração. A forma híbrida consiste em utilizar a estrutura, equipamentos ou insumos específicos de uma firma, mas que operado por outra (Ferreira et al., 2005).

A economia baseada nos custos de transação entende que os contratos são o ponto principal da organização econômica, podendo ser separados em custos de transação *ex ante* e *ex post*. O primeiro são os custos de elaboração, negociação e salvaguarda contratual e é feito com muito cuidado devido às inúmeras contingências que são reconhecidas, as quais devem ser identificadas e adaptadas adequadamente pelas partes. De acordo com Williamson (1985), os custos *ex post* são os custos das adaptações que devem ocorrer após a contratação para alinhar ao objetivo inicial, estando vinculados à manutenção de um acordo; os *ex ante* são os custos de elaboração e negociação (p. 21).

### 3. Metodologia

Esta pesquisa tem uma abordagem qualitativa, com objetivos de base descritiva, (Martins & Theóphilo, 2009), pois busca analisar as características dos agentes e das transações (do ponto de vista do produtor), alcançando-se as formas de governança utilizadas e a (possível)

coordenação existente. Assim, quanto à natureza, a pesquisa é aplicada, voltada à produção de cacau, alinhando questões teóricas e práticas do setor. Quanto aos procedimentos, envolveu uma pesquisa bibliográfica e demandou estudos de caso como estratégia de pesquisa. O referencial teórico da Economia dos Custos de Transação forneceu subsídios para a análise dos aspectos da transação entre os agentes. A pesquisa teórica (prévia) foi realizada com acesso a base de dados científica nacional e internacional, como Periódicos Capes, Scielo, Science Direct, Parthenon e Spell, e de obras impressas disponíveis em bibliotecas e em outras fontes. Quanto aos procedimentos de investigação foi aplicado formulários. Vale destacar que as análises das categorias analíticas indicadas pela ECT (e relacionadas às características das transações e dos agentes) tiveram como base os trabalhos de Arbage (2004) e Reys, Arbage e Oliveira (2009), sendo as mesmas também aplicadas em Pigatto et al. (2015).

Decorrente desta premissa, a pesquisa se fez pertinente, pois foi preciso ter mais familiaridade com o problema de forma a torná-lo mais explícito (Martins & Theóphilo, 2009). Foram entrevistados dez produtores de cacau selecionados de forma não probabilística, ou seja, a partir da disponibilidade em participar da pesquisa. A pesquisa de campo foi realizada entre os dias 31 de maio e seis de junho de 2016 em Linhares/ES. Também foi realizada entrevista com o presidente da ACAL, como forma de avaliar o auxílio desta aos produtores, no que diz respeito aos aspectos da produção da região de Linhares.

## **4. Resultados**

### **4.1. Características das transações e dos agentes**

A relação comercial entre os produtores de cacau e seus compradores ocorre há muito tempo, ou seja, com um nível alto de frequência da transação, superando mais de cinco anos em todos os casos. As declarações dos produtores são de no mínimo de 15 anos e de no máximo de 47 anos de relações comerciais com os mesmos compradores, sendo as negociações já realizadas pelas segundas gerações. Os compradores com quem é negociado o cacau são em geral corretores, outros produtores e pequena agroindústria.

A alta frequência nas relações comerciais entre as partes gera duas consequências. A primeira, de que quanto maior a frequência nas relações, maior a reputação dos agentes, portanto, maior a confiança estabelecida entre as partes (Williamson, 1985) e a segunda, de que a alta

frequência leva o produtor a fazer investimentos para se adequar àquela transação, os quais aumentariam a especificidade dos ativos. No caso dos produtores de cacau, a alta frequência aumenta a propensão a realizar investimentos. Desta forma, o produtor e comprador poderiam adotar estruturas de governança que resultassem num maior nível de coordenação. No mercado do cacau as vendas são em geral realizadas à vista devido à alta liquidez do produto. A incerteza está relacionada com a imprevisibilidade das ações dos agentes envolvidos nas transações e à capacidade em prever ações dos demais agentes. Quando a incerteza é baixa, então os contratos são menos rígidos e vice-versa (Fagundes, 1997). Para a análise da incerteza foi avaliado o compartilhamento de informação com o agente comprador, pois havendo esse compartilhamento, maior tende a ser a frequência da transação e menor a incerteza, cujo resultado é apresentado na tabela 1. O compartilhamento de informações com o agente comprador de cacau acerca da previsão de sua compra de cacau é baixo para cinco dos produtores, enquanto quatro responderam em torno do nível médio e um produtor com alto nível de compartilhamento. Em parte, devido à alta liquidez do produto, os produtores não têm muita preocupação se conseguirão ou não escoar sua produção.

Tabela 1  
Compartilhamento de informação

|                             | Tipo de compartilhamento                               | Nível de compartilhamento                       | Ocorrências |
|-----------------------------|--|---|-------------|
| Você compartilha informação | Com o comprador, quanto a previsão de demanda/compra?  | Sim/ sempre (Nível Alto de compartilhamento)    | 1           |
|                             |  | Mais ou menos (Nível Médio de compartilhamento) | 4           |
|                             |  | Não/ nunca (Nível Baixo de compartilhamento)    | 5           |
|                             | Com o comprador, quanto à sua previsão de produção?    | Sim/ sempre (Nível Alto de compartilhamento)    | 3           |
|                             |  | Mais ou menos (Nível Médio de compartilhamento) | 1           |
|                             |  | Não/ nunca (Nível Baixo de compartilhamento)    | 6           |
|                             | Com o comprador, quanto às suas inovações na produção? | Sim/ sempre (Nível Alto de compartilhamento)    | 3           |
|                             |  | Mais ou menos (Nível Médio de compartilhamento) | 0           |
|                             |  | Não/ nunca (Nível Baixo de compartilhamento)    | 7           |

Nota: Elaborada pelos autores.

O mesmo perfil se aplica à informação de previsão de produção, ou seja, a maior parte (seis produtores) indicou nível baixo de compartilhamento, assim como em relação a inovações na produção, que impactam sobre o grau de especificidade dos ativos, sendo que sete dos produtores também indicaram nível baixo de compartilhamento dessas informações com os compradores. Os três produtores que sinalizaram alto nível de compartilhamento das

informações de inovações são os quais tem feito, nos últimos anos, inovações visando qualidade, como por exemplo, a produção com certificação UTZ.

Desta forma, pode-se concluir que o nível de compartilhamento de informações entre os agentes vendedores e compradores de cacau em Linhares poderia ser aumentado ainda mais se pensando na propensão dos produtores em realizar investimento para melhorias produtivas. Nota-se, portanto, uma maior preocupação com a informação de mercado, comparativamente àquela interna da propriedade.

A tabela 2 apresenta as respostas referentes à especificidade do ativo, avaliando-se o quão importante seriam nas transações com o agente comprador, algumas características. O primeiro item é a relação entre a transação com o comprador na característica de qualidade do produto para o seu processamento. Seis produtores consideraram muito importante, ou seja, alto nível de importância. Os produtos, de acordo com os produtores, devem ser vendidos correspondendo ao mínimo de características necessárias: amêndoas não infectadas por pragas, fermentadas, limpas, secadas e ensacadas. No entanto, três produtores argumentaram que nem sempre todas estas características são observadas integralmente na transação, pois existem compradores que não exigem determinados tratos no produto no ato de compra, indicando baixa especificidade. No entanto, pelas altas ocorrências, há alta especificidade do ativo. Em relação ao tempo para a comercialização, oito entrevistados consideraram o ativo temporal muito importante.

Na transação com o comprador, o tempo para a comercialização do produto é considerado muito importante, pois a maior parte dos produtores não possui benfeitorias adequadas para armazenagem, portanto, há uma alta especificidade temporal do ativo. O cacau de Linhares tem o preço menor do que aquele praticado na Bahia, possui mais casca e é mais seco. Devido a estas características, ele pode ser armazenado por no máximo três meses; quanto mais novo é o cacau, melhor para o consumo. Isso também reflete na especificidade locacional do ativo, sendo considerada na transação com o comprador, a localização do mesmo, como muito importante, indicando uma alta especificidade locacional do ativo. Em geral, os compradores de cacau são atravessadores/ corretores, outros produtores e pequena agroindústria.

Tabela 2  
 A importância na transação com o comprador

|   | Pergunta  | Nível da especificidade  | Ocorrências |
|---|---|--|-------------|
| Qual a importância na transação com o comprador em relação a(o) | <i>a característica de qualidade do produto para o seu processamento?</i> | Muito importante (Nível Alto de especificidade física do ativo)              | 6           |
|   |   | Mais ou menos importante (Nível médio de especificidade física do ativo)     | 1           |
|   |   | Pouco importante (Nível baixo de especificidade física do ativo)             | 3           |
|   | <i>o tempo para a comercialização do produto?</i>                         | Muito importante (Nível Alto de especificidade temporal do ativo)            | 8           |
|   |   | Mais ou menos importante (Nível médio de especificidade temporal do ativo)   | 1           |
|   |   | Pouco importante (Nível baixo de especificidade temporal do ativo)           | 1           |
|   | <i>a localização do mesmo (do cliente comprador)?</i>                     | Muito importante (Nível Alto de especificidade locacional do ativo)          | 6           |
|   |   | Mais ou menos importante (Nível médio de especificidade locacional do ativo) | 1           |
|   |   | Pouco importante (Nível baixo de especificidade locacional do ativo)         | 3           |

Nota: Elaborada pelos autores.

Sobre a localização do comprador, que está relacionado ao ativo locacional, seis consideraram muito importante a proximidade. Esta característica identifica a importância das relações, da reputação e de informações a respeito do comprador. Somente um produtor entende que a importância é média e três deles pouco se importam com a localização do comprador. A tabela 3 apresenta os resultados relativos ao pressuposto comportamental racionalidade limitada. Entre os produtores, oito afirmaram utilizar as informações de mercado para a tomada de decisão, indicando um nível baixo de racionalidade limitada quanto ao preço, demanda e oferta. Em relação à utilização das informações dos compradores sobre tecnologia, qualidade e demanda para a tomada de decisão por parte dos produtores, nove responderam não a utilizar. Isto representa um alto nível de racionalidade limitada, levando os produtores a buscar informações de outras formas. A tomada de decisão considerando informações de aspectos produtivos (tecnologia) é buscada por seis produtores, num nível baixo a médio de racionalidade limitada.

O último item da tabela 3 se relaciona a aspectos gerenciais, como controle de custos, estoques, marketing para a tomada da decisão. Seis dos produtores consideram estes aspectos importantes e tomam informações com base nestes dados, reduzindo a racionalidade limitada, enquanto quatro produtores não consideram estas informações, elevando a racionalidade limitada.

Tabela 3

Características dos agentes quanto ao pressuposto racionalidade limitada

| O produtor se utiliza das informações:  | Sim/ sempre<br>(Nível baixo de<br>racionalidade<br>limitada) | Mais ou menos<br>(Nível Médio de<br>racionalidade<br>limitada) | Não/ nunca<br>(Nível alto de<br>racionalidade<br>limitada) |
|---|--|--|--|
| <i>De Mercado (preço, demanda, oferta) para a tomada de decisão?</i>                                  | 8  |  | 2  |
| <i>Do próprio agente comprador (qto a tecnologias, qualidade e demanda) para a tomada de decisão?</i> | 1  |  | 9  |
| <i>De aspectos produtivos (tecnologias) para a tomada de decisão?</i>                                 | 4  | 2  | 4  |
| <i>Gerenciais (custos, estoques, mk) para a tomada de decisão?</i>                                    | 6  |  | 4  |

Nota: Elaborada pelos autores

Portanto, a tabela 3 sugere que apesar dos produtores buscarem informações acerca do comportamento do mercado, aspectos produtivos e tecnológicos, tais informações não provêm dos compradores. Dessa forma, há racionalidade limitada nas transações. Pensando-se em aspectos de coordenação e governança, esse fato não contribui para tal.

Em relação ao comportamento dos produtores em relação ao pressuposto comportamental oportunismo. Os produtores responderam de forma padronizada em relação à confiança no comprador, acreditando que o agente comprador cumprirá com todos os acordos estabelecidos, que são: comprar a mercadoria deste produtor, pagar o preço no prazo combinado e cumprir com o prazo de pagamento. Portanto, o comportamento de oportunismo é reduzido nestas condições. Os produtores têm mantido relações amistosas com os compradores, o que tem sido configurado por meio de cumprimento dos acordos integralmente na comercialização em relação aos prazos e formas de pagamento. Os entrevistados são unânimes em afirmar que não ocorreu, por parte dos mesmos, descumprimento de acordos junto aos compradores.

#### 4.2. Mecanismos de governança e coordenação

As governanças estabelecidas entre os entrevistados em geral são que as transações ocorrem com atravessadores/corretores, outros produtores e para a pequena agroindústria. Os produtos comercializados com atravessadores ou corretores são depois revendidos para a indústria de chocolate e derivados. Ocorrem também as vendas para outros produtores de cacau, que também operam como atravessadores ou corretores. No caso da pequena agroindústria, ela atua também como produtora de chocolate e como corretora. De acordo com a pesquisa, todos os tipos de compradores estão estabelecidos em Linhares. Os atravessadores podem revender

o produto para empresas maiores, e estas possuem, entre seus canais de distribuição, processadoras ou indústrias de chocolate. Outros produtores de cacau podem adquirir o produto, pois têm capacidade de armazenagem e esperar para negociar em melhor momento de preço. A pequena agroindústria produz chocolate a partir de cacau próprio ou adquirido de terceiros; no caso de outros produtores estão alguns dos entrevistados. O produto comercializado é a saca de 60 quilos de amêndoa de cacau e o pagamento é à vista, com característica de governança do tipo mercado (sem nenhum tipo de contrato). Pode-se observar que há um baixo nível de coordenação nessa transação, estando a mesma somente relacionada ao fator preço, apesar das transações ocorrerem já há tempo.

O preço da saca de cacau em Linhares tem como referência o preço da arroba de cacau da Bahia, mas os produtores comercializam por meio de preços próprios divulgados por meios eletrônicos (Whatsup). Após esta negociação e pagamento, as sacas de cacau são deixadas à disposição do comprador na propriedade do vendedor, que oportunamente irá retirá-la. Inexistem contratos entre as partes. Ao longo de anos as transações vêm adquirindo reputação. Os produtores têm interesse de fazer investimentos para vender cacau com maior valor agregado para subseqüente produção de subprodutos pela indústria. Por outro lado, devido à idade, existem produtores com a propriedade à venda ou sem herdeiros para continuar a produção, não desejando mais inversões no sentido de aumentar o valor agregado do cacau dentro da propriedade. Caso estas inversões fossem realizadas, os produtores estariam dispostos a vender por meio de formação de cooperativas, como as já existentes, Cooperativa dos Cacaicultores do Espírito Santo (Coopercau) e a Associação de Produtores Rurais de Perobas, Bananal do Sul e adjacências (Apropeba).

## **5. Considerações finais**

Numa economia, as regras tendem a ser explícitas quando há necessidade de aumentar a coordenação nas transações. Caso contrário, se as regras já são bem definidas e eficientes, o custo da coordenação tende a ser menor. A observância destas regras por toda uma sociedade reflete sobre a produção. Desta forma, o produto torna-se mais homogêneo, respeitando as características mínimas e aprimora a qualidade de conformidade entre os produtores. Assim, pode-se verificar que a implementação de uma produção com maiores critérios de qualidade poderia ser uma forma inovadora de inserção e manutenção nos mercados, a qual demandaria

formas importantes de governança e coordenação entre os agentes, sob influência de fatores institucionais.

Todavia, nos casos estudados observa-se o pagamento sempre à vista, de transações com os mesmos compradores há décadas, em característica de governança de mercado (sem contratos), sugerindo um baixo nível de coordenação na transação, dado se apoiar somente no fator preço e percebido também pelo baixo nível de compartilhamento de informações acerca da previsão de produção e de compra.

Em uma perspectiva de médio e longo prazo, à medida que o nível de produção e qualidade voltar a ser incrementado, dado os trabalhos que vêm sendo feitos também no nível técnico, apoiado pela organização Sebrae (local), um nível de coordenação mais efetivo possa se estabelecer na relação comprador-produtor e vice e versa, trabalhando-se além de preço, informações que se revertam em melhorias de mercado e do ponto de vista tecnológico também.

## Referências

- Arbage, A. P. (2004). Custos de transação e seu impacto na formação e gestão da cadeia de suprimentos: estudo de caso em estruturas de governança híbridas do sistema agroalimentar no Rio Grande do Sul (Doutorado). Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Escola de Administração. Programa de Pós-Graduação em Administração., Porto Alegre/RS. Recuperado de <http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/4871>
- Arrow, K. J. (1974). *The Limits of Organization*. New York, NY: W. W. Norton and Company.
- Brasil. (1982). Ceplac/Cacau ano 25. Brasília-DF: Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura. Unidade de Informação e Documentação.
- Brasil. Instrução Normativa. Estabelece as condições para o Registro das Indicações Geográficas., Pub. L. No. 25/2013 (2013). Recuperado de [http://www.inpi.gov.br/legislacao-1/in\\_25\\_21\\_de\\_agosto\\_de\\_2013.pdf](http://www.inpi.gov.br/legislacao-1/in_25_21_de_agosto_de_2013.pdf)
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, New Series, 4 n°16, 386–405.
- Dias, C. C., & Loiola, E. (2004, janeiro). Conflito, cooperação e aprendizado nos complexos agroindustriais: o caso do Instituto Biofábrica de Cacau de Ilhéus (BA)\*. *Revista de Administração Pública:RAP*; Rio de Janeiro, 38(1), 33–56.



Fagundes, J. (1997). Economia Institucional: Custos de Transação e Impactos sobre Política de Defesa da Concorrência. IE/UFRJ, 407, 44.

Ferreira, G. M. V., Gonçalves, W. M., Pedrozo, E. A., & Takitane, I. C. (2005). A economia dos custos de transação sob uma análise crítica: perspectivas de aplicação no agronegócio. XLIII CONGRESSO DA SOBER. Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. "Instituições, Eficiência, Gestão e Contratos no Sistema Agroindustrial.

Fiani, R. (2002). Crescimento econômico e liberdades: a economia política de Douglass North. Economia e Sociedade, Campinas, 11, 45–62.

Fontes, M. J. V. (2013). Do cacau ao chocolate: trajetória, inovações e perspectivas das pequenas agroindústrias de cacau/chocolate. Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro-UFRJ, Rio de Janeiro/RJ.

Furtado, C. (2005). Formação Econômica do Brasil (32<sup>o</sup> ed). São Paulo: Companhia Editora Nacional.

ICCO. (2016). World cocoa bean production, grindings and stocks, International Cocoa Organization.

Recuperado 6 de fevereiro de 2016, de

file:///C:/Users/User/Desktop/mestrado%202015/disserta%C3%A7%C3%A3o/Arquivos%20disserta%C3%A7%C3%A3o/Setor/icco%20demanda%20e%20oferta%202015.pdf

Khamsi, R. (2001). Enlightened Indulgence. The Environmental Magazine, 42(MLA 7<sup>a</sup>), 2. Recuperado de <http://go.galegroup.com/ps/i.do?id=GALE%7CA76020615&v=2.1&u=capes&it=r&p=AONE&sw=w&asid=954f49308496fa4fa7e5619db74949be>

Leiter, J., & Harding, S. (2004). Trinidad, Brazil, and Ghana: three melting moments in the history of cocoa. Pergamon Journal of Rural Studies, 18.

Martins, G. de A., & Theóphilo, C. R. (2009). Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas (2<sup>a</sup>). São Paulo: Atlas.

North, D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance (3<sup>o</sup> ed). New York: Cambridge University Press.

North, D. C., & Davis, L. E. (1971). *Institutional Change and American Economic Growth*. London: Syndics of the Cambridge University.

Oliveira, J. T. (2008). *História do Espírito Santo* (3ª, Vol. 8). Vitória-ES: Secretaria da Cultura de Estado e da Educação Arquivo Público-ES.

Pigatto, G. A. S., Pigatto, G., Lourenzani, W. L., & Smith Lourenzani, A. E. B. (2015). Comercialização de mandioca no estado de São Paulo-Brasil: sistemas de produção e custos de transação. *Agroalimentaria-Universidad de los Andes Mérida, Venezuela*, 21 num 40, 153–173.

Reys, M. A. dos, Arbage, A. P., & Oliveira, S. V. de. (2009). Identification of Sources of Transaction Costs – a fuzzy approach for the evaluation of analytical categories. In: VII International PENSA Conference. Anais, São Paulo – SP, November, 26-28th.

Rocha. (2008). *A região cacauzeira da Bahia – dos coronéis à vassoura-de-bruxa : saga, percepção, representação*. Ilhéus-Bahia: : Editus.

Rosalem, M. (2015, junho 17). *Indicação Geográfica em Linhares*. Recuperado de [marcio.rosalem@es.sebrae.com.br](mailto:marcio.rosalem@es.sebrae.com.br)

Silva, A. A., & Brito, E. P. Z. (2013). Incerteza, racionalidade limitada e comportamento oportunista: um estudo na indústria brasileira. *RAM, REV. ADM. MACKENZIE*, São Paulo,SP, 14(1), 176–201.

Simon, H. A. (1972). Theories of bonder rationality. In *Decision and Organization* (p. 161–176). Nederland: North-Holland Publish Company.

Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. San Francisco: The Free Press, a Division of Macmillan.

Williamson, O. E. (1992). Markets, hierarchies, and the modern corporation: an unfolding perspective. *Journal of Economic Behavior and Organization*. University of California.

Williamson, O. E. (2008). *Transaction cost economics*. (C. Ménard & M. M. Shirley, Orgs.). Berlin: Springer-Verlag-Heidelberg.

**II Simpósio de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração – PPA/UEM**

Williamson, O. E. (2010). Transaction Cost Economics: The Natural Progression. The American Economic Review. American Economic Association, 100 n°3, 673–690.

Zylbersztajn, D. (1995). Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness: Uma Aplicação da Nova Economia das Instituições (Tese-Livre Docência). Universidade de São Paulo Faculdade de Economia Administração e Contabilidade Departamento de Administração, São Paulo.

Zylbersztajn, D. (2005). Papel dos Contratos na Coordenação Agro-Industrial: um olhar além dos mercados. Revista de Economia e Sociologia Rural- Rio de Janeiro/RJ, 43 n° 03, 385–420.

Zylbersztajn, D., & Farina, E. M. M. Q. (1999). Strictly Coordinated Food-Systems: Exploring the Limits of the Coasian Firm. International Food and Agribusiness Management Review, 2 n°2(Elsevier Science Inc.), 249–265.

### **Agradecimentos**

Pesquisa financiada com recursos da Fapesp (processo n. 2014/14135-8) e CNPq (processo n. 448771/2014-4).