



PRODUÇÃO DE CACAU COM INDICAÇÃO GEOGRÁFICA (IG) NA REGIÃO DE LINHARES/ES: ASPECTOS DE GOVERNANÇA E QUALIDADE¹

**Euclides Teixeira Neto²
Giuliana Aparecida Santini Pigatto³
Ana Elisa Bressan Smith Lourenzani⁴**

Resumo

Objetivou-se analisar a estrutura de governança estabelecida entre os agentes vendedores e compradores do cacau - após a obtenção da indicação geográfica (IG) na produção da região de Linhares/ES -, verificando-se se a mesma traz maior eficiência na transação e coordenação. Os procedimentos metodológicos envolveram análise documental (relacionados ao registro e regulamento de produção com IG na região de Linhares) e estudos de caso com produtores de cacau no âmbito da Associação dos Cacaucultores de Linhares (ACAL). O instrumento utilizado foi o formulário, aplicado por meio de entrevistas semiestruturadas com os produtores, no ano de 2016. Os resultados evidenciaram que a relação de governança estabelecida entre os agentes vendedores e compradores do cacau - após a obtenção da indicação geográfica - não tem permitido a maior eficiência na transação e coordenação, uma vez que os produtos envolvidos não são

Recebimento: 5/9/2017 • Aceite: 21/3/2018

¹ Trabalho desenvolvido a partir de pesquisa com financiamento da FAPESP (processo n.2014/14135-8) e CNPq processo n. 448771/2014-4).

² Mestre em Agronegócio e Desenvolvimento - Unesp Tupã. docente da FATEC Araçatuba – SP, Brasil. E-mail: euclidestneto@hotmail.com

³ Doutora em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de São Carlos. Professora da Unesp Tupã, Tupã, SP, Brasil. E-mail: giusantini@tupa.unesp.br

⁴ Doutora em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de São Carlos. Professora da Unesp Tupã, Tupã, SP, Brasil. E-mail: anaelisa@tupa.unesp.br

passíveis de comercialização com o registro da IG, não havendo também uma valoração em termos de preço e coordenação na transação, que se refira à troca de informações entre os agentes, demandas específicas pela qualidade, as quais poderiam remeter a estruturas híbridas de governança.

Palavras-chave: Cacau. Governança. Qualidade.

COCOA PRODUCTION WITH GEOGRAPHICAL INDICATION GI IN THE REGION OF LINHARES/ES: ASPECTS OF GOVERNANCE AND QUALITY

Abstract

The objective was to analyze the governance structure established between the producers and buyers of cocoa - after obtaining the geographical indication (GI) in the production of the Linhares/ES region, and verifying if it brings greater efficiency in the transaction and coordination. The methodological procedures involved documentary analysis (related to the registration and regulation of production with GI in the Linhares region) and case studies with cocoa producers within the scope of the Association of Cocoa Growers Linhares (ACAL). The instrument used was the form, applied through semi-structured interviews with producers in the year 2016. The results showed that the relationship of governance established between producers and buyers agents of cocoa - after obtaining the geographical indication - has not allowed greater efficiency in the transaction and coordination, since the products involved cannot be traded with the GI registry, which refers to the exchange of information between agents, specific quality demands, which could refer to hybrid governance structures.

Key-words: Cocoa. Governance. Quality.

Introdução

O desenvolvimento da cultura do cacau no Brasil, principalmente na Bahia, data do século XVIII. Na perspectiva de Adonias Filho (1976), no período de 1895 a 1930, o cacau já havia se transformado na base econômica de todo o Estado, tornando o país um dos principais exportadores mundiais. Todavia, a partir do final do século XX, a cultura passou a enfrentar estagnações, tendo como principais elementos explicativos, segundo Dias e Loiola (2004) e Leiter e Harding (2004): a natureza cíclica da economia cacauceira e crise de preços; queda de produtividade regional em virtude do alastramento da doença vassoura-de-bruxa; conservadorismo do segmento produtor agrícola; orientação para o negócio de curto prazo e práticas agrícolas inadequadas.

Na atualidade persistem pesquisas sobre clones da planta tolerantes às doenças, assim como um forte trabalho da Câmara Setorial do Cacau, criada em 2004, com políticas estratégicas para o setor, voltadas ao desenvolvimento tecnológico, à capacitação e assistência técnica, entre outras ações (BRASIL, 2016a). Para demonstrar esta importância, a Comissão Executiva de Planejamento da Lavoura Cacauceira (CEPLAC), em conjunto com o governo estadual, vem distribuindo mudas com tais características. Os esforços empreendidos para a recuperação da produção da cultura podem ser visualizados, principalmente a partir de 2003. Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2017), no período compreendido entre 2003 e 2015, o índice de crescimento da cultura foi de 61%, com a produção final de 273 mil toneladas da amêndoa. As regiões que mais contribuíram com a produção nacional foram a Nordeste e Norte, impulsionadas principalmente pelas produções baiana e paraense, as quais representaram respectivamente 56% e 42% da produção nacional de 2014 (IBGE, 2017). Em termos mundiais, a participação brasileira em 2014/15 foi de 5,4% (quinta maior produção mundial), competindo com países como Costa do Marfim, Gana, Indonésia e Equador (ICCO, 2017).

No Espírito Santo, quarto maior produtor nacional, a produção é concentrada na região de Linhares, onde se tem buscado melhorar aspectos da produção, visando alcançar competitividade e reconhecimento no mercado. Linhares é o maior município produtor do Espírito Santo, com 88% de área plantada do Estado (IBGE, 2017), sendo responsável por cerca de 92% da produção estadual, entre 1990 e 2015. A região obteve, em 2012, o registro de Indicação Geográfica

(IG)⁵, 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, 2016b).

O registro de IG trouxe boas perspectivas aos produtores de Linhares, segundo Estival (2013). Ela afirma que produzir com a qualidade determinada por uma IG é difícil, assim como transferir essa visão ao produtor, pois além da capacitação é necessário que se exija do produtor as práticas e os procedimentos necessários (ESTIVAL; CORREA; CINTRA, 2010). Segundo a World Intellectual Property Organization (WIPO, 2017), a IG é um sinal de que os produtos têm uma origem geográfica específica e possuem qualidades, reputação ou características que sejam essencialmente atribuíveis a esse lugar de origem. Eles refletem uma reputação fortemente ligada ao local, sendo que a reputação de uma IG é um ativo intangível coletivo que se não for protegido, pode ser usado sem restrição e seu valor eventualmente pode diminuir e se perder. Para Caldas, Cerqueira e Perin (2005), a IG pode trazer benefícios econômicos (aumento do valor agregado do produto) por meio da organização, inovação e normatização dos processos produtivos locais, e proporcionar inserção da economia local ao mercado nacional e mundial, promovendo inclusão social de regiões periféricas.

As regiões produtoras com IG desenvolvem um regulamento de uso, que consiste em um conjunto de protocolos, que determina os processos de cultivo, de produção e, principalmente, das relações humanas com o território e que criam determinadas características que levam o produto ao reconhecimento da sua qualidade. Por meio desses protocolos, os produtores articulam no território formas de vincular sua identidade e tipicidade dos produtos à produção (NIEDERLE; AGUIAR, 2012).

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Médias Empresas (SEBRAE) iniciou um projeto para auxiliar na adequação aos protocolos da IG do cacau em Linhares, no início de 2016. Esse projeto visa apoiar a atividade e é voltado para a inovação e tecnologia,

⁵ A Instrução Normativa do INPI de Nº25/2013 indica dois tipos de IG: Indicação de Procedência, o nome geográfico de país, cidade, região ou localidade de seu território, que tenha tornado conhecido como centro de extração, produção ou fabricação de determinado produto ou de prestação de determinado serviço. Denominação de Origem, o nome geográfico de país, cidade, região ou localidade de seu território, que designe produto ou serviço cujas qualidades ou características se devam exclusiva ou essencialmente ao meio geográfico, incluídos fatores naturais e humanos (BRASIL, 2013).

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 (ROSALEM, 2015). Essa prática vem ao encontro das ideias de Wilkinson, Cerdan e Dorigon (2017), que apontam a importância de estruturas institucionais públicas e privadas para o suporte de decisões e oferta de capacitações.

As orientações para a qualidade também trazem desafios para a coordenação e formas organizacionais nos sistemas produtivos, já que as transações inter e intraorganizacionais são afetadas por novos padrões estabelecidos em toda a cadeia de suprimentos, em que atributos específicos são requeridos de acordo com a preferência do consumidor, legislação de proteção do consumidor e consciência do meio ambiente (ZYLBERSTAJN e FARINA, 1999). Também para esses autores, a diferenciação de produto associada à mudança em especificidades de ativos pode moldar uma nova relação de suprimento referente ao mesmo produto. A especificidade do ativo, segundo Williamson (1998) é um dos atributos, assim como a frequência e a incerteza, que afetam as escolhas de governança nas transações.

A diversidade, a qualidade e a competição têm alterado as formas de governança nos sistemas agroindustriais, na visão de Ménard e Valceschini (2005), na medida em que há uma evolução nos padrões de fornecimento, com a utilização de certificação de qualidade e marcas coletivas; a qualidade passa a ser importante, requerendo altos investimentos específicos e transações mais coordenadas. As estruturas de governança são definidas por Williamson (2012) como a matriz institucional na qual a transação é decidida, podendo ser classificada em: o mercado, as formas híbridas (contratos) e a hierarquia (integração vertical) (WILLIAMSON, 2012). Para Zylbersztajn (2005), as relações contratuais formais e acordos de cooperação informais de longo prazo se estabelecem entre os agentes de um sistema como forma de se evitar custos associados com o mercado e possibilitar aumento do valor da organização (na medida em que reduz riscos) pela via contratual. Principalmente, na interface produtor – agroindústria, os contratos são ainda mais relevantes para produtos cujas fontes de especificidades importam para a definição de atributos de qualidade ao processamento (ZYLBERSZTAJN, 1996). Para Zylbersztajn e Farina (1999), a motivação das organizações individuais em estabelecer contratos de um modo mais coordenado é determinada pelas características da transação prevaletentes em todo o sistema, sendo que à medida que as estratégias alteram os atributos das transações por aumento da especificidade do ativo, incerteza ou

frequência, os contratos deveriam ser recomendados, substituindo os mecanismos de mercado puro, por exemplo.

Portanto, as evidências apontadas até o momento mostram que no sistema agroindustrial (SAG) do cacau do Espírito Santo, há produtores que vêm trabalhando em busca de ampliar a produção e a qualidade, valorizar a produção local visando a melhores resultados econômicos, considerando a governança e a coordenação. No entanto, uma questão emerge: a governança estabelecida entre os agentes vendedores e compradores do cacau após a obtenção da IG tem permitido a maior eficiência na transação e coordenação?

A hipótese que norteia este problema de investigação é que os aspectos de qualidade envolvidos na produção de cacau no território da IG têm conduzido à necessidade de estruturas de governança contratuais e de arranjos cooperativos entre vendedores e compradores. O objetivo deste trabalho é o de analisar a coordenação e eficiência nas transações a partir das estruturas de governança estabelecidas entre os agentes vendedores e compradores do cacau no território da IG em Linhares.

A Economia dos Custos de Transação

A abordagem dos custos de transação é uma forma de análise que vai de encontro à teoria econômica neoclássica e tem sua origem nos pensamentos de Ronald Coase. Durante muitos anos, a análise das relações produtivas esteve focada na visão da economia neoclássica. A visão neoclássica se demonstrou apropriada para o estudo do funcionamento do mercado, mas não ao estudo das organizações (COASE, 1937). Ronald Coase, na obra "*The Nature of the Firm*", publicado em 1937, foi o primeiro a trazer o conceito de custos de transação para o estudo da empresa e organização de mercado (WILLIAMSON, 2010).

No trabalho de Coase, a firma é umnexo de contratos, o que diverge com a concepção neoclássica em que a economia é regida pelo sistema de preços. Coase associa os custos de produção e de transação ao mecanismo de preços de mercado e aos mecanismos contratuais, direcionando quais as melhores condições em que ambos os mecanismos podem ser utilizados de forma a obter melhores resultados. Para Coase, 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. Em situações de falha de mercado, os custos de transação são tão altos que a existência do mercado já não

vale a pena (ARROW, 1969). Os custos de transação são custos que a firma tem para negociar, redigir contratos e garantir o cumprimento deles. Esses custos se diferenciam de acordo com as características da transação e dos agentes, influenciados pelo ambiente institucional (WILLIAMSON, 1985).

Na perspectiva de Williamson (1985), a transação é unidade central de análise e os contratos são os problemas analisados, assim, o foco passa a ser o contrato estabelecido entre os agentes. Os custos de transação podem ser separados em *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. 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 (WILLIAMSON, 1985).

Os custos de transação são definidos por três dimensões que envolvem o processo de transação, as quais determinam as relações entre as partes: frequência das transações, incertezas envolvidas nas transações e o grau de 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, dessa forma, maior tende a ser 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 (FERREIRA et al., 2005; WILLIAMSON, 1985).

A 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. 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 da racionalidade limitada. Se não fosse esse aspecto, as estruturas de governança seriam capazes de se ajustar às alterações no ambiente. 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, esse é o grande problema das organizações econômicas: a necessidade de constante adaptação às alterações de toda natureza que ocorrem no ambiente dos negócios. Há uma segunda fonte de incerteza e que 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, pois não há como prever o comportamento dos agentes, mesmo após a confecção de contratos (ZYLBERSZTAJN, 2005).

A especificidade dos ativos se relaciona à perda de valor de utilizar determinado ativo em outras transações. Assim, quanto mais específico é o ativo, maiores serão os custos de transação para assegurá-los nas transações (WILLIAMSON, 1985). Williamson (1985) apresenta quatro tipos de especificidades: local, que representa a economia nos custos de transporte e armazenamento; de ativos físicos, que são investimentos realizados por uma das partes exclusivamente para a atividade econômica; 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 que depende de um agente econômico específico ou uma atividade específica. Williamson (1991) acrescenta mais dois tipos de ativos: de marca, que se relaciona ao nome de uma empresa ou produto que exige exclusividade de fornecimento de um produto por parte de um agente econômico; e temporal, que é o valor da transação relacionado ao tempo para sua realização. Os ativos específicos são importantes para a escolha do tipo de governança e se associam a formas bilaterais de dependência.

Os pressupostos comportamentais racionalidade limitada e oportunismo implicam custos de transação (FAGUNDES, 1997). O pressuposto comportamental da racionalidade limitada foi desenvolvido por Oliver Williamson a partir dos trabalhos de Herbert Simon. Simon define esse 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). A racionalidade limitada tem como consequência os contratos incompletos e são definidos por situações nas quais existem informações, mas são inacessíveis ou há um alto custo de obtê-las e processá-las. Ao ser impossível confeccionar contratos completos, as partes transacionam em meio às lacunas. No caso de litígio sobre a distribuição das rendas, as partes

recorrem a terceiros para resolver a disputa (ZYLBERSZTAJN; FARINA, 1999). Já o oportunismo consiste na busca ávida pelo autointeresse. Essa característica determina desconfiança atribuindo ao contrato a melhor forma de assegurar as relações. Tanto o oportunismo quanto a racionalidade limitada podem gerar custos de transação. A existência desses dois pressupostos determinam os mecanismos de governança que serão estabelecidos nas transações (FAGUNDES, 1997; WILLIAMSON, 1985).

As estruturas de governança são os resultados do ambiente institucional em que os agentes operam, e são configuradas com o objetivo de reduzir os custos de transação. Para Zylbersztajn (1995), os custos de transação são bases de análise e relacionam os atributos das transações com as formas mais eficientes de transações no sentido de reduzir custos e incertezas. A coordenação existe para estabelecer o funcionamento adequado das estruturas, harmonizando as atividades do negócio envolvidas e facilitando o trabalho e o sucesso. Williamson (1985) descreve três tipos de governanças: mercados, hierárquicas e híbridas.

A governança do tipo mercado ocorre por meio de sistema de preços e é representada principalmente por contratos clássicos (WILLIAMSON, 1992). O mercado 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 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). A estrutura de governança hierarquia é denominada também como integração vertical. A firma tem algumas razões para integralizar, entre as quais se baseiam nas teorias neoclássicas que buscam a renda monopolística por meio das barreiras de entradas para novas empresas neste mercado. Nessa estrutura, as disputas são resolvidas internamente, sem arbitragem externa, reduzindo os custos, uma vez que não se recorre a mecanismos externos para solução de conflitos. Assim, a empresa não estaria sujeita às falhas de coordenação de agentes externos decorrentes do mecanismo mercado (ZYLBERSZTAJN, 1995). O poder de “fiat” é inerente à hierarquia e consiste no monitoramento e controle com objetivos de redução da incerteza. Na visão de Williamson (1985), o poder de “fiat” é um poder impositivo e

característico da organização interna da firma e não existe na governança de mercado.

A forma híbrida envolve contratos de longo prazo que podem ser “comércio recíproco, contratos de distribuição, alianças estratégicas, *join-ventures*, entre outros” (FERREIRA et al., 2005, p. 10). São formas consideradas neoclássicas, quase integração. A forma híbrida consiste na utilização da estrutura, equipamentos ou insumos específicos de uma firma, mas que é operado por outra (FERREIRA et al., 2005).

Na perspectiva de Raynauld, Sauvee e Valceschini (2002), a escolha por um mecanismo de coordenação em uma cadeia de suprimentos depende da estratégia de qualidade adotada por um ou vários agentes. Isso se deve ao fato de que os sinais da qualidade envolvem altos riscos contratuais nas transações à jusante com os fornecedores. Segundo os autores, sinais de qualidade devem conduzir à adoção de formas híbridas ou integração vertical para lidar com os riscos. Reardon (2006), quando analisou relação entre supermercadistas e fornecedores de FLV, reforçou que para se construir a confiança do mercado comprador e reduzir riscos do mercado por estabelecimento de padrões é necessária a coordenação entre os agentes.

Métodos e procedimentos da pesquisa

Esta pesquisa tem uma abordagem qualitativa, com objetivos de base descritiva, pois busca identificar, descrever, compreender e explicar (MARTINS; THEÓPHILO, 2009), a estrutura de governança estabelecida entre os agentes produtores de cacau de maior qualidade e compradores da região de Linhares/ES. 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 (já apresentada anteriormente), análise documental e estudos de caso como estratégia de pesquisa, cuja projeção se baseia em quatro condições apontadas: validade do constructo, validade interna, validade externa e a confiabilidade (YIN, 2001). A pesquisa documental se referiu ao registro de Indicação de Procedência, o regulamento da IG do cacau e à bibliografia referente ao registro de produção com IG na região de Linhares; os estudos de casos foram realizados com produtores agrícolas.

Os estudos de caso foram realizados com agentes produtores de cacau da ACAL, da região de Linhares/Espírito Santo. Essa Associação - criada há 10 anos - aglutina médios e grandes produtores de cacau,

totalizando 150 associados. Dessa entidade foram pré-selecionados no quadro de seus 150 associados, em 2015, um grupo de 50 produtores de cacau que nas produções de 2015/2016 foram considerados mais habilitados para utilizarem o selo de IG, com o auxílio de projeto com participação do SEBRAE e da ACAL. Desse grupo de 50 produtores, dez foram selecionados para este trabalho de forma intencional, ou seja, a partir da disponibilidade em participar da pesquisa. O instrumento utilizado foi o formulário, aplicados por meio de entrevistas semiestruturadas com os produtores de cacau no segundo semestre de 2016, em Linhares/ES. A observação do pesquisador no local de produção do objeto de estudo também subsidiou as análises da pesquisa.

O formulário consistiu em questões que envolviam características do produtor e da produção, e à ECT no que tange a categorias analíticas que foram adaptadas a partir dos trabalhos de Arbage (2004) e Reys, Arbage e Oliveira (2009). As características das transações e variáveis analisadas foram: i) frequência – tempo de relacionamento entre os agentes; ii) incerteza – compartilhamento de informação com o agente comprador quanto à previsão de demanda por parte do mesmo, de previsão de produção e de inovações por parte do agente produtor; iii) especificidade do ativo - física, temporal, locacional, locacional-físico-humano (pensando-se no caso de IG) e dedicada. Quanto às características dos agentes: i) oportunismo – confiança no agente comprador quanto ao preço combinado, ao recebimento da mercadoria e ao prazo de pagamento; ii) racionalidade limitada – utilização de informação de mercado, de aspectos produtivos e gerenciais para a tomada de decisão, e do próprio agente comprador (quanto a tecnologias, qualidade e demanda em cacau).

Resultados

Características da Indicação Geográfica de Linhares e dos produtores e produção avaliados

Conforme tabela 1, observa-se uma média de idade de 67 anos dos produtores entrevistados, sendo 60% dos mesmos, com ensino superior. Apesar de exercerem atividades agropecuárias como as principais, somente 20% residem nas propriedades agrícolas.

Os minifúndios e pequenas propriedades predominam nesta pesquisa⁶. Três produtores avaliados são agricultores familiares e

⁶ Para distinguir os tamanhos das propriedades foi adotada a lei 8.629, de 25 de fevereiro de 1993 e a Instrução Normativa Nº 11, de 04 de abril de 2003, que estabelecem

possuem a Declaração de Aptidão do Pronaf (DAP), os demais não se inserem nestas características. Todos os entrevistados são proprietários das áreas que exploram a atividade cacauífera⁷.

Tabela 1: Perfil dos produtores e da produção de cacau avaliada

Fatores	Perfil (descritivo e em %)
Idade média dos produtores	67 anos
Nível educacional	60% - ensino de graduação; 40% - ensino fundamental e médio
Local de residência	80% - Linhares (60% no município e 20% em área rural); 20% - Vitória (capital de ES)
Área das propriedades	40% - minifúndio (até um módulo fiscal) 20% - pequena propriedade (> 1 e < 4 módulos fiscais); 30% - média propriedade (> 4 e < 15 módulos fiscais); 10% - grande propriedade (> 15 módulos fiscais)
Tempo de atuação com cacau	50% - 41 a 50 anos; 10% - 31 a 40 anos; 20% - 21 a 30 anos; 20% - 11 a 20 anos
Áreas de cultivo de cacau	Maior - 305 hectares; Menor - 4 hectares
Atividades econômicas desenvolvidas	80% – diversificação (produção da banana e coco, e em menor área o açaí, também produzem mudas de cacau, seringueiras, café e pimenta, pecuária, principalmente gado bovino); 20% - somente a produção de cacau.

Fontes: resultados da pesquisa.

Quanto ao tempo que trabalham como produtores de cacau, a maioria iniciou o cultivo ainda adolescente (60%), motivados por

diretrizes para fixação do módulo fiscal de cada município e os procedimentos para cálculo da utilização da terra e de eficiência na exploração. Essas normas são as mesmas adotadas pelo INCAPER (Instituto Capixaba de Pesquisa, Assistência Técnica e Extensão Rural), que caracteriza a terra no Estado do Espírito Santo: até um módulo fiscal (minifúndio); > 1 e < 4 módulos fiscais (pequena propriedade); > 4 e < 15 módulos fiscais (média propriedade) e acima de 15 módulos fiscais (grande propriedade) (ES/INCAPER, 2011).

⁷ Oito dos dez entrevistados possuem mais que uma propriedade agrícola cuja atividade principal é a do cacau. A tabela 1 refere-se à propriedade principal produtora de cacau, em termos de área de produção.

negócios da família, enquanto outros adquiriram propriedade depois de adulto (40%). A média de tempo que os produtores trabalham com o cacau é de 38 anos. Alguns dos produtores pertencem a famílias que cultivam cacau desde o início do século XX.

Das áreas adquiridas ou recebidas (por gerações) para o início do cultivo, apenas dois iniciaram a produção em floresta, enquanto os demais já adquiriram áreas cultivadas, em geral em sistema cabruca⁸. Atualmente, apenas dois produtores produzem cacau em pleno sol, enquanto os demais mantêm suas áreas cultivadas em sistema cabruca. As atividades econômicas desenvolvidas são diversificadas para 80% dos entrevistados. O produtor de maior área agrícola, em resposta à obtenção da IG do cacau de Linhares, tem diversificado seus negócios por meio de produção de chocolate e de mudas de cacau enxertadas e investimentos no turismo em suas propriedades. O produto dessa propriedade possui o certificado UTZ⁹ e as amêndoas produzidas foram premiadas e reconhecidas como as 50 melhores do mundo pelo *International Cocoa Awards*, em 2013, ocorrido no Salão do Chocolate em Paris.

Quanto à produção com IG, é importante destacar que inicialmente o registo de IG solicitado era denominado Indicação Geográfica de Procedência Floresta do Rio Doce para cacau em amêndoas, que por exigências legais para as conformidades da Lei 9279/96 e Resolução INPI nº 075/2000, teve alteração no nome e mais tarde foi rebatizado como Indicação Geográfica de Procedência do Cacau em Amêndoas de Linhares. O regulamento determina os processos de cultivo, de produção e das relações humanas territoriais, abarcando aspectos de: áreas de produção (extensão de 760,638 km²), variedades (todas as variedades de cacau podem ser utilizadas), sistema de produção (em consonância às técnicas indicadas para a região e adotando-se práticas que visem mitigar impactos ambientais), beneficiamento (três fases, as quais contemplam um cacau produzido com determinadas qualidades, como amêndoas secas, umidade máxima de 8%, livre de impurezas e com boa apresentação externa), entre outros (ACAL, 2009).

⁸ É um sistema composto predominantemente pelos cacauais sombreados com indivíduos arbóreos da Mata Atlântica, que permite a conservação de remanescentes florestais que circundavam as áreas antropizadas, bem como a permanência de indivíduos da floresta primária, como proteção de topo e lateral do cacauero. É previsto na Lei Estadual de 2011, no. 12.377, de 28/12/2011 do Estado da Bahia (FONTES, 2013).

⁹ UTZ é a abreviação do termo maia quiché *Utz Kapeh* (café bom). Trata-se de um programa de melhoria de produtividade, qualidade e eficiência que certifica os produtores de café, cacau e chá (UTZ, 2016).

Assim, a produção realizada ainda não atende ao protocolo da IG no que tange à qualidade (esforços estão sendo realizados junto ao SEBRAE). Os produtores entrevistados produzem apenas cacau *commodity* ou tipo *bulk*, mas existe a consciência de que a produção com qualidade pode aumentar o preço do produto e a renda. Os produtores consideram que a produção com qualidade é uma tendência, portanto, investimentos devem ser realizados. Há receio, por parte dos produtores, de haver perda de vendas se não investirem em qualidade.

Do total de áreas plantadas de cacau pelo grupo estudado, houve aumento entre os anos de 2013 e 2015, de aproximadamente 4%, enquanto a produção aumentou 51,5% no mesmo período, o que revela aumento de produtividade. O grande aumento da produção é devido à recuperação do setor, cuja produção foi atingida pela vassoura de bruxa (final século XX e início do século XXI) e pela estiagem no final da primeira década de 2000, criando um hiato produtivo. O cacau produzido em Linhares - antes da crise desencadeada pela vassoura de bruxa -, em sua maioria era do tipo *Forastero*. Nesse período, novas variedades mais tolerantes à doença foram desenvolvidas com apoio da CEPLAC. Atualmente, essas variedades são clonadas e utilizadas na renovação das lavouras.

Análise sob o Prisma da Economia dos Custos de Transação

Características das Transações

A relação comercial entre os produtores de cacau avaliados e seus compradores ocorre há muito tempo, com um nível alto de frequência da transação. As transações ocorrem de 15 (mínimo) a 47 anos (máximo) com os mesmos agentes compradores, sendo as negociações já realizadas pelas segundas gerações. As transações são realizadas com corretores, outros produtores e pequena agroindústria da mesma região. A alta frequência nas transações tende a gerar duas consequências, conforme Williamson (1985), maior reputação e confiança dos agentes, as quais poderiam também levar o produtor a fazer investimentos para se adequar àquela transação em específico. Todavia, notou-se que apesar de haver confiança no agente comprador, a demanda ainda não se traduz na produção de cacau com qualidade superior, o que repercute em menor nível de investimentos na produção para vendas realizadas à vista, devido à alta liquidez do produto na região de Linhares.

No que tange à incerteza, como a mesma está relacionada com a imprevisibilidade das ações dos agentes envolvidos nas transações e

aos fatores do ambiente econômico, foi avaliado o nível de compartilhamento de informação com o agente comprador (infere-se que quanto maior esse compartilhamento, maior tende a ser a frequência da transação e menor a incerteza). Os resultados apresentados na tabela 2. O compartilhamento de informações com o agente comprador de cacau acerca de sua previsão de demanda é de nível baixo-médio, prevalecendo em 90% dos entrevistados; devido à alta liquidez do produto na região, os produtores não têm muita preocupação se conseguirão ou não escoar sua produção.

O mesmo perfil se aplica ao compartilhamento de informação com o agente comprador acerca da previsão de produção e de inovações na produção. A maior parte dos entrevistados (60% e 70% dos produtores, respectivamente), sinalizou nível baixo de compartilhamento. Os três produtores (30% dos avaliados) que sinalizaram alto nível de compartilhamento das informações de inovações com o agente comprador são os que têm realizado inovações visando aprimorar a qualidade, como, por exemplo, a produção com certificação UTZ. Nota-se, portanto, uma maior preocupação com a informação de mercado, comparativamente àquela interna da propriedade.

Em relação às especificidades do ativo, observou-se que o fator temporal é o mais relevante para a grande maioria dos produtores (80% dos avaliados), seguido pelo locacional (60%), físico (60%) e humano (70%). A questão temporal é relevante, pois o tempo de armazenamento é importante para a qualidade do produto. Ressalta-se que a maior parte dos produtores não possui estruturas adequadas para armazenagem. Isso também reflete na especificidade locacional do ativo na transação com o comprador. Em geral, os compradores de cacau são corretores, outros produtores e pequena agroindústria, localizados na própria região delimitada pela IG, em propriedades rurais e também na cidade de Linhares. As sacas de amêndoas comercializadas na região têm o preço menor do que aquele praticado no Estado da Bahia, devido à presença de casca e característica de ser mais seco.

Tabela 2: Características das transações e dos agentes produtores de cacau entrevistados

Características das transações / frequência, incerteza e especificidade do ativo	Comprador de maior faturamento		
	Nível Alto	Nível médio	Nível baixo
Tempo de relacionamento	100,0%	0,0%	0,0%
Compartilhamento de informação			
Quanto à previsão de demanda/compra por parte do agente comprador	10,0%	40,0%	50,0%
Quanto à previsão de produção do agente produtor	30,0%	10,0%	60,0%
Quanto às inovações na produção do agente produtor	30,0%	0,0%	70,0%
Especificidade física do ativo	60,0%	10,0%	30,0%
Especificidade temporal do ativo	80,0%	10,0%	10,0%
Especificidade locacional do ativo	60,0%	10,0%	30,0%
Especificidade locacional, físico e humano do ativo	70,0%	0,0%	30,0%
Especificidade dedicada do ativo	10,0%	0,0%	90,0%
Características dos agentes / oportunismo			
Confiança no agente comprador quanto ao preço combinado	100,0%	0,0%	0,0%
Confiança no agente comprador quanto ao recebimento da mercadoria	100,0%	0,0%	0,0%
Confiança no agente comprador quanto ao prazo de pagamento da mercadoria	100,0%	0,0%	0,0%
Características dos agentes/racionalidade limitada			
Utilização de informação de mercado para tomada de decisão	20%	0%	80%
Utilização de informação de aspectos produtivos para a tomada de decisão	40%	20%	40%
Utilização de informação de aspectos gerenciais para a tomada de decisão	40%	0%	60%
Utilização de informação do próprio agente comprador (quanto a tecnologias, qualidade e demanda)	90%	0%	10%
<p>Obs: Tempo de relacionamento: nível alto >5 anos; nível médio 1 a 5 anos; nível baixo <1 ano; Incerteza - Compartilhamento de informação: nível alto (sim, sempre); médio (mais ou menos); baixo (não/ nunca); Especificidade física: nível alto (muito importante); médio (mais ou menos importante); baixo (pouco importante); Racionalidade limitada: nível alto (não/ nunca); médio (mais ou menos); baixo (sim/sempre); Oportunismo: nível alto (nunca); médio (mais ou menos); baixo (sempre).</p>			

Fonte: resultados da pesquisa.

Na especificidade física do ativo, são observadas algumas características das amêndoas¹⁰ para o seu processamento, devendo atender a características mínimas como: não infectadas por pragas, já fermentadas, limpas, secas e ensacadas. As amêndoas atendem às determinações da Instrução Normativa 38/2008, podendo-se inferir que para essas transações não há especificidade física do ativo. Como exemplo, três produtores apontaram que existem compradores que não exigem determinados tratos no produto no ato de compra, indicando um baixo nível de especificidade do ativo. Apenas um produtor está fazendo inversões de ativo dedicado à produção para atender às especificações da IG. No que diz respeito à região em que se produz o cacau, apesar da especificidade locacional, física e humana do ativo, que remete à caracterização de uma IG ter recebido nível de muito importante por sete produtores entrevistados (70%), as produções ainda não alcançaram o nível de qualidade determinado pelo protocolo da IG.

Características dos agentes quanto aos pressupostos comportamentais: Racionalidade Limitada e Oportunismo

A racionalidade limitada se relaciona ao nível de informação que o produtor possui para interpretar a realidade e tomar decisões. Neste trabalho, esse pressuposto comportamental foi avaliado em termos da intensidade de utilização das informações pelo agente produtor para a tomada de decisões na atividade da cacauicultura: de mercado, de aspectos produtivos e gerenciais, e a partir do agente comprador (quanto a tecnologias, qualidade e demanda do cacau). Como ilustrado na tabela 2, observa-se que quanto mais intensa é a utilização de informação, menor nível de racionalidade limitada para os aspectos (em ordem decrescente de importância): de mercado; gerenciais; e produtivos. As informações de mercado para a tomada de decisão se referem a preços, demanda e oferta do cacau. Quanto a aspectos gerenciais, fatores como controle de custos, estoques e marketing. Ao considerar aspectos produtivos, esses são permeados por níveis alto e baixo de racionalidade limitada, sendo produtores

¹⁰ No que diz respeito ao padrão do produto, requisitos de identidade e qualidade, a instrução normativa (I.N.) n. 38/ 2008 apresenta um enquadramento das amêndoas de cacau de tipo 1 a 3 e fora de tipo, com percentuais de tolerância para defeitos como mofo, fumaça, danificação por insetos, ardósia, germinação e achatamento, de menor para maior tolerância do tipo 1 a fora do tipo. A umidade não é considerada para efeito de enquadramento do produto, mas para comercialização é recomendado o percentual máximo de 8% para os tipos 1 e 2, e 9% para os tipos 3 e fora de tipo (BRASIL, 2008).

com maior nível educacional formal aqueles que mais utilizam a informação para tomada de decisão.

Em relação à utilização das informações a partir dos agentes compradores sobre tecnologia, qualidade e demanda do cacau para a tomada de decisão, evidenciou-se um alto nível de racionalidade limitada, levando os produtores a buscar informações a partir da ACAL e do SEBRAE, por exemplo, sobre inovação e tecnologia, capacitação técnica e gerencial. A tabela 2 sugere que apesar dos produtores buscarem informações acerca do comportamento do mercado, aspectos produtivos e tecnológicos, tais informações não provêm dos compradores. Ao pensar aspectos de coordenação e governança, esse fato não contribui para a coordenação entre os agentes. No tocante ao oportunismo, os produtores respondentes sinalizaram confiança no agente comprador, acreditando que o mesmo cumpre 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 baixo.

Mecanismos de Governança Utilizados

Apesar da IG e dos esforços para melhoria da qualidade na produção, os preços não são suficientes para motivar os investimentos. Foi percebido que o preço de amêndoas limpas e bem fermentadas é o mesmo que o preço pago por amêndoas com fermentação inadequada. Isso se dá devido à demanda elevada pelo cacau. Há situação de um comprador que paga um prêmio de cerca de 10% sobre a saca cacau certificado com UTZ. Para isso, fornecem assistência técnica e apoio aos produtores. Entre os produtores entrevistados, apenas um deles possui investimentos com esse tipo de produção certificada.

As transações entre os produtores e corretores, a outros produtores ou, ainda, para a pequena agroindústria, são consideradas em estrutura de governança de mercado, apesar de todo o tempo de relacionamento entre os agentes, pois não há compromisso de transação futura e não há ativos específicos envolvidos. No caso da pequena agroindústria, ela atua também como produtora de chocolate e como corretora de sacas de cacau. Os corretores podem revender o produto para empresas maiores, que 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 ´ganhar` com o preço. A pequena agroindústria produz chocolate a partir de cacau próprio ou adquirido

de terceiros; no caso de outros produtores estão alguns dos entrevistados.

Os preços de venda, aos atravessadores ou corretores, declarados pelos produtores em junho de 2016, oscilaram entre R\$650 e R\$850 a saca de 60 quilos de amêndoa de cacau.¹¹ A negociação da venda do cacau envolve pagamento à vista. O preço da saca de cacau em Linhares tem como referência o preço da arroba de cacau da Bahia. Após a negociação e pagamento, as sacas de cacau são deixadas à disposição do comprador na propriedade do vendedor, que oportunamente irá retirá-la. Assim, a estrutura de governança utilizada é a de mercado, porém, com algumas características de governança híbrida, como: os agentes compradores e vendedores mantêm relações comerciais há mais de uma década; ao longo de anos de relacionamento, que vem de gerações, os agentes vão adquirindo reputação e confiança entre as partes, ou seja, o que cria um nível de dependência bilateral. Essa dependência se dá pela necessidade de escoamento (por parte de quem produz) e de suprimento (por quem produz chocolates ou outros produtos), e não pelos critérios de qualidade do produto obtidos a partir de um registro de IG.

Considerações finais

A análise desenvolvida permitiu avaliar a estrutura de governança estabelecida entre os agentes produtores e vendedores de cacau da região de Linhares, especificamente da região que obteve o registro de IG no ano de 2012. O registro é uma Indicação de Procedência (IP) mista que protege tanto o nome quanto a figura - que representa o registro de amêndoa de cacau de Linhares - que remetem à produção do cacau com qualidades locais. A requerente da IG foi a ACAL, com o nome geográfico “Linhares”.

Constatou-se que as relações comerciais possuem um alto nível de frequência com agentes corretores (intermediários) e pequena agroindústria e outros produtores, o que leva a baixo nível de incerteza na transação. Todavia, devido à baixa especificidade do produto envolvido nessas transações e à alta liquidez envolvida nas transações de cacau na região de Linhares, não se observa altos níveis de compartilhamento de informação com o agente comprador, seja sobre demanda do cacau, produção e inovações do próprio agente produtor.

¹¹ Até meados de 2016, o mercado do cacau enfrentava escassez do produto, o que se refletia sobre seu preço. No entanto, os preços iniciaram um processo de queda devido à importação de cacau de países africanos.

Como resultante das características envolvidas na transação e dos agentes envolvidos, é observada uma estrutura de governança de mercado, porém, que ‘guarda’ algumas características de governança híbrida, como: os agentes compradores e vendedores mantêm relações comerciais há mais de uma década, não havendo ‘anonimato’; ao longo de anos de relacionamento, que vem de gerações, os agentes vão adquirindo reputação e confiança entre as partes, ou seja, cria-se uma certa ‘dependência bilateral’. Essa dependência se dá não pelos critérios de qualidade do produto obtidos a partir de um registro de IG, mas pela necessidade de escoamento (por parte de quem produz) e de suprimento (por quem produz chocolates ou outros produtos).

Assim, constatou-se que a relação de governança estabelecida entre os agentes vendedores e compradores do cacau - após a obtenção da indicação geográfica - não tem permitido a maior eficiência na transação e coordenação, uma vez que os produtos envolvidos não são passíveis de comercialização com o registro da IG, não havendo também, uma valoração em termos de preço e coordenação na transação, que se refere à troca de informações, demandas específicas pela qualidade, as quais remeteriam a estruturas híbridas de governança. A hipótese de pesquisa de que os aspectos de qualidade na produção de uma matéria-prima de maior qualidade, no caso um cacau com IG, têm conduzido à utilização de estruturas de governança contratuais e de arranjos cooperativos entre vendedores e compradores – não é confirmada. Porém, observa-se que os produtores avaliados têm se atentado para melhorias no sistema de produção (conseguir alcançar a produção, com produtividade e isenta de problemas fitossanitários), inclusive, em adesão aos projetos de capacitação do SEBRAE, o que resultará em médio e longo prazo nos aspectos de qualidade.

Com base nos resultados da pesquisa, pode-se concluir que as estruturas de governança estabelecidas não favorecem a coordenação. Apesar de as IGs serem consideradas estratégias geradoras de valor para os produtores e contribuírem para o desenvolvimento do território, esta estratégia depende da cooperação dos agentes do sistema agroindustrial do cacau.

Agradecimentos

FAPESP (processo n.2014/14135-8) e CNPq (processo n. 448771/2014-4) pelos financiamentos da pesquisa.

Referências

ADONIAS FILHO. Sul da Bahia: chão de cacau: uma civilização regional. 1a ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1976.

ARBAGE, A. P. Custos de transação e seu impacto na formação e gestão da cadeia de suprimentos: estudo de caso em estruturas de governança híbridas do sistema agroalimentar no Rio Grande do Sul. Doutorado - Porto Alegre/RS: Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Escola de Administração. Programa de Pós-graduação em Administração, 2004.

ARROW, K. J. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation. Economic Committee of Congress, p. 16, 1969.

ARROW, K. J. The Limits of Organization. New York, NY: W. W. Norton and Company, 1974.

ASSOCIAÇÃO DOS CACAUCULTORES DE LINHARES. ACAL. Regulamento da Indicação Geográfica de Procedência do cacau Floresta do Rio Doce. Ata de Assembleia Geral da ACAL, 16 mar. 2009.

BRASIL. Instrução Normativa 38/2008. Disponível em: <<http://sistemasweb.agricultura.gov.br/sislegis/action/detalhaAto.do?method=visualizarAtoPortalMapa&chave=250964455>>. Acesso em: 02 jul. 2017.

BRASIL. 25/2013. Instrução Normativa. Estabelece as condições para o Registro das Indicações Geográficas. Disponível em: <http://www.inpi.gov.br/legislacao-1/in_25_21_de_agosto_de_2013.pdf>. Acesso em: 21 ago. 2013.

BRASIL. Câmara Setorial do Cacau. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/camaras-setoriais-e-tematicas>>. Acesso em: 8 fev. 2016a.

BRASIL. Indicações geográficas reconhecidas. Instituto Nacional da Propriedade Industrial. Disponível em: <<http://www.inpi.gov.br/menu-servicos/indicacao-geografica/pedidos-de-indicacao-geografica-no-brasil>>. Acesso em: 8 fev. 2016b.

CALDAS, A. S.; CERQUEIRA, P. S.; PERIN, T. F. Maias além dos arranjos produtivos locais: as indicações geográficas protegidas como unidades de desenvolvimento local. Revista de Desenvolvimento Econômico, Salvador, n.11, p. 05-15, 2005.

COASE, R. H. The Nature of the Firm. *Economica*, New Series, v. 4 no16, p. 386–405, 1937.

DIAS, C. C.; LOIOLA, E. Conflito, cooperação e aprendizado nos complexos agroindustriais: o caso do Instituto Biofábrica de Cacau de Ilhéus (BA)*. *Revista de Administração Pública: RAP*, v. 38(1), p. 33–56, jan. 2004.

ESPÍRITO SANTO, E. Relatório do programa de assistência técnica e extensão rural Proater 2011 – 2013.: Planejamento e programações das ações. Linhares/ES: INCAPER. Instituto Capixaba de Pesquisa, Assistência Técnica e Extensão Rural, 2011.

ESTIVAL, K. G. S.; CORREA, S. R. S.; CINTRA, L. A. V. DA. Do Consumo de Chocolates à Produção Cacaueira: Alternativas para Agregar Valor à Cadeia Produtiva do Cacau Fino em Ilhéus - Bahia – Brasil. . In: PONENCIA PRESENTADA AL VIII CONGRESO LATINOAMERICANO DE SOCIOLOGÍA RURAL. Porto de Galinhas/BA: 2010.

FAGUNDES, J. Economia Institucional: Custos de Transação e Impactos sobre Política de Defesa da Concorrência. *IE/UFRJ*, v. 407, p. 44, 1997.

FERREIRA, G. M. V. et al. 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, 24 jul. 2005.

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

INTERNATIONAL COCOA ORGANIZATION. ICCO. The cocoa Market situation. 2014. Disponível em: < https://www.icco.org/about-us/international-cocoa-agreements/cat_view/30-related-documents/45-statistics-other-statistics.html>. Acesso em: 02 jun. 2017.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. IBGE. Banco de dados agregados. SIDRA. Disponível em: <<http://www2.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/protabl.asp?c=1613&z=t&o=11&i=P>>. Acesso em 03 jun. 2017.

LEITER, J.; HARDING, S. Trinidad, Brazil, and Ghana: three melting moments in the history of cocoa. *Pergamon Journal of Rural Studies*, p. 113-130, 2004.

MARTINS, G. DE A.; THEÓPHILO, C. R. Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas. 2a ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MÉNARD, C.; VALCESCHINI, E. New institutions for governing the agri-food industry. *European Review of Agricultural Economics*, v. 32 n3, p. 421-440, 2005.

NIEDERLE, P. A.; AGUIAR, M. Indicações Geográficas tipicidade e produtos localizados: os novos compromissos valorativos na vitivinicultura do Vale dos Vinhedos. *Rev. de Economia Agrícola*, v. 59, n. 2, p. 21-37, jul. 2012.

RAYNAUD, E.; SAUVEE, L.; VALCESCHINI, E. Alignment between quality enforcement devices and governance structures in the agro-food vertical chains. *Journal of management and governance*, v. 9, p. 47-77, 2005.

REARDON, T. The rapid rise of supermarkets and the use of private standards in their food product procurement systems in developing countries. *Wageningen UR Frontis Series*, v. 14, n.1, p. 79-105, 2006.

REYS, M. A. DOS; ARBAGE, A. P.; OLIVEIRA, S. V. DE. 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, 2009.

ROSALEM, M. Indicação Geográfica em Linhares, 22 set. 2016. Disponível por: <marcio.rosalem@es.sebrae.com.br>. Acesso em: 30 out. 2016.

SIMON, H. A. Theories of bounded rationality. In: MCGUIRE, C.; RADNER, R. (Eds.). *Decision and Organization*. Netherland: North-Holland Publish Company, 1972. p. 161-176.

UTZ. Better farming. Better future. Disponível em: <<https://www.utz.org/>>. Acesso em: 28 out. 2016.

WILKINSON, J.; CERDAN, C.; DORIGON, C. Geographical indications and "origin" products in Brazil - the interplay of institutions and networks. *World Development*, v. 98, p. 82-92, 2017.

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

WILLIAMSON, O. E. Strategizing, Economizing, and Economic Organization. *Strategic Management Journal*. Fundamental Research Issues in Strategy and Economics .Wiley, v. 12, p. 74–94, 1991.

WILLIAMSON, O. E. Markets, hierarchies, and the modern corporation: an unfolding perspective. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v. 17, n. 3, p. 335-352, 1992.

WILLIAMSON, O.E. Transaction Cost Economics: how it works, where it is headed. *The Economist*, v. 146, n. 1, p. 23-58, 1998.

WILLIAMSON, O. E. Transaction Cost Economics: The Natural Progression. *The American Economic Review*. American Economic Association, v. 100 n°3, p. 673–690, 2010.

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

WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION. WIPO. Geographical Indications. Disponível em: <http://www.wipo.int/geo_indications/en/>. Acesso em jun. 2017.

YIN, Robert K. Estudo de caso: planejamento e métodos. Tradução Daniel Grassi. 3a ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

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

ZYLBERSZTAJN, D. Governance structures and agribusiness coordination: a transaction cost and economics based approach. In: GOLDBERG, R. A. Research in domestic and international agribusiness management. London: Jai Press Inc., v. 12, 1996.

ZYLBERSZTAJN, D. Papel dos Contratos na Coordenação Agro-Industrial: um olhar além dos mercados. *Revista de Economia e Sociologia Rural*- Rio de Janeiro/RJ, v. 43 no 03, p. 385–420, jul. 2005.

ZYLBERSZTAJN, D.; FARINA, E. M. M. Q. Strictly Coordinated Food-Systems: Exploring the Limits of the Coasian Firm. *International Food*

and Agribusiness Management Review, v. 2 n°2, n. Elsevier Science Inc., p. 249–265, 1999.