



UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
NÚCLEO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

ISRAEL CERQUEIRA SANTOS

**AS DIMENSÕES DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO DA CAFEICULTURA BAIANA:
UMA ANÁLISE A PARTIR DA PERCEPÇÃO DOS PRODUTORES DE CAFÉS
ESPECIAIS DO PLANALTO DA CONQUISTA-BA**

Salvador

2024

ISRAEL CERQUEIRA SANTOS

**AS DIMENSÕES DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO DA CAFEICULTURA BAIANA:
UMA ANÁLISE A PARTIR DA PERCEPÇÃO DOS PRODUTORES DE CAFÉS
ESPECIAIS DO PLANALTO DA CONQUISTA-BA**

Dissertação apresentada ao PPGA Profissional – Programa de Pós-graduação em Administração Profissional, EAUFBFA – Escola de Administração, Universidade Federal da Bahia, como requisito para obtenção do grau de Mestre em Administração.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Denise Ribeiro de Almeida

Salvador

2024

Escola de Administração - UFBA

S237 Santos, Israel Cerqueira.

As dimensões dos custos de transação da cafeicultura baiana: uma análise a partir da percepção dos produtores de cafés especiais do Planalto da Conquista – BA / Israel Cerqueira Santos. - 2024.

102 f.: il.

Orientadora: Profa. Dra. Denise Ribeiro de Almeida.

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal da Bahia, Escola de Administração, Salvador, 2024.

1. Café – Indústria – Administração – Vitória da Conquista (BA).
2. Custos de transação. 3. Cafeicultores – Vitória da Conquista (BA).
4. Governança. 5. Administração de riscos. I. Universidade Federal da Bahia. Escola de Administração. II. Título.

CDD – 338.173730981

Ata da sessão pública do Colegiado do PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (NPGA-P), realizada em 12/01/2024 para procedimento de defesa da Dissertação de MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO no. 1, área de concentração ADMINISTRAÇÃO, do(a) candidato(a) ISRAEL CERQUEIRA SANTOS, de matrícula 2021106631, intitulada AS DIMENSÕES DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO DA CAFEICULTURA BAIANA: UMA ANÁLISE A PARTIR DA PERCEPÇÃO DOS PRODUTORES DE CAFÉS ESPECIAIS DO PLANALTO DA CONQUISTA-BA. Às 08:00 do citado dia, Videoconferência, foi aberta a sessão pelo(a) presidente da banca examinadora Prof^a. Dra. DENISE RIBEIRO DE ALMEIDA que apresentou os outros membros da banca: Prof^a. Dra. ANA RITA SILVA SACRAMENTO e Prof. Dr. FABIANO MAURY RAUPP. Em seguida foram esclarecidos os procedimentos pelo(a) presidente que passou a palavra ao(à) examinado(a) para apresentação do trabalho de Mestrado. Ao final da apresentação, passou-se à arguição por parte da banca, a qual, em seguida, reuniu-se para a elaboração do parecer. No seu retorno, foi lido o parecer final a respeito do trabalho apresentado pelo(a) candidato(a), tendo a banca examinadora APROVADO, o trabalho apresentado, sendo esta aprovação um requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre. Em seguida, nada mais havendo a tratar, foi encerrada a sessão pelo(a) presidente da banca, tendo sido, logo a seguir, lavrada a presente ata, abaixo assinada por todos os membros da banca.

Documento assinado digitalmente
gov.br FABIANO MAURY RAUPP
Data: 13/01/2024 19:01:20-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Dr. FABIANO MAURY RAUPP - UDESC
Examinador Externo à Instituição

Documento assinado digitalmente
gov.br ANA RITA SILVA SACRAMENTO
Data: 14/01/2024 23:02:46-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Dra. ANA RITA SILVA SACRAMENTO, UFBA
Examinadora Interna

Documento assinado digitalmente
gov.br DENISE RIBEIRO DE ALMEIDA
Data: 13/01/2024 18:34:27-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Dra. DENISE RIBEIRO DE ALMEIDA, UFBA
Presidente


ISRAEL CERQUEIRA SANTOS
Mestrando(a)

Dedico este trabalho à minha amada esposa, Ana Caroline

AGRADECIMENTOS

Agradecer é um exercício de reflexão, momento em que relembremos da trajetória percorrida e das pessoas que, direta ou indiretamente, contribuíram para o alcance do objetivo proposto – cursar o Mestrado Profissional em Administração pela renomada Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia - UFBA.

Em primeiro lugar, por tudo, agradeço a Deus. “Em tudo dai graças ao Senhor” (1Ts 5,18). Aos meus pais, agradeço pelo exemplo e orientação quanto à valorização da educação.

Aos meus irmãos e sobrinhos, pelo incentivo e compreensão nos momentos de ausência para me dedicar à realização deste trabalho.

À minha orientadora, Dra. Denise Ribeiro, agradeço muito, muito mesmo. Uma profissional exemplar, que demonstrou disponibilidade, atenção, paciência e dedicação no processo orientativo. Tudo isso com muito carinho. Muito obrigado, Pró! Conte comigo.

A cada um(a) dos(as) agricultores(as) entrevistados(as), por terem concedido tão gentilmente o seu precioso tempo e saber na construção deste valioso trabalho.

À Secretaria da Receita Federal do Brasil e à Companhia Nacional de Abastecimento, pela oportunidade de realização do mestrado.

Aos professores do NPGA e aos colegas de turma, pela excelência nos ensinamentos partilhados e agradável convivência.

Aos professores Ana Rita e Fabiano Raupp, por terem aceitado participar da banca de defesa, e pelas valiosas contribuições.

Por fim, agradeço à minha amada esposa, a quem dedico este trabalho. Amor, você tornou o fardo mais leve, a caminhada mais bela e as pausas muito mais aprazíveis. Muito obrigado.

SANTOS, Israel Cerqueira. As Dimensões dos Custos de Transação da Cafeicultura Baiana: Uma Análise a partir da Percepção dos Produtores de Cafés Especiais do Planalto da Conquista-BA. **Orientadora: Denise Ribeiro.** 102f. il. **Dissertação (Mestrado em Administração) – Núcleo de Pós-graduação em Administração, NPGA/EAUFBA, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2024.**

RESUMO

O café é a segunda bebida mais consumida no mundo, perdendo somente para a água, e o Brasil ocupa a posição de líder mundial na produção primária desse grão. Para além da relevância agrícola, a atividade produtiva do café é um segmento com importante função socioeconômica no estado, especialmente para a região do Planalto da Conquista, envolvendo agricultores familiares no desenvolvimento de uma atividade produtiva de extrema relevância para a geração de renda e a fixação do homem no meio rural, o que reforça a importância de um ambiente institucional de boa governança neste mercado, que pode ser analisado a partir dos aportes teóricos da Nova Economia Institucional (NEI), especificamente, através da Economia dos Custos de Transação (ECT). O objetivo deste estudo é analisar a percepção dos produtores de cafés especiais do Planalto da Conquista-BA sobre as dimensões dos custos de transação da cafeicultura baiana. A pesquisa em tela propõe, a partir dos pressupostos comportamentais do oportunismo e racionalidade limitada, um modelo de análise dos Custos de Transação a partir de 03 (três) dimensões estruturais: Frequência, Incerteza e Especificidades dos Ativos. Esta investigação mostrou-se relevante para a sustentabilidade da cadeia produtiva e garantia de renda ao produtor rural, pois possibilitou, entre outros aspectos, acesso ao conhecimento do grau de incerteza subjacente aos produtores, da frequência transacional dos negócios realizados e da possibilidade de reaplicação (outras formas de uso) dos ativos utilizados na atividade cafeeira, demonstrando a viabilidade de um recurso ser utilizado de uma forma diferente da atual. Esta pesquisa partiu da seguinte problemática: Qual a percepção dos produtores de cafés especiais do Planalto da Conquista-BA sobre as dimensões dos custos de transação da cafeicultura baiana? Na análise dos resultados da dimensão Especificidade dos Ativos, das 03 (três) categorias analisadas, a que apresentou maior impacto na percepção dos custos de transação pelos produtores foi a Especificidade Geográfica ou de Localização. Em relação ao processo de contratação relatado pelos produtores (promessa), verificou-se a aderência ao processo contratual implícito da NEI. Na dimensão Incerteza, as fases que apresentaram variáveis com maior dificuldade de previsão e, por isso, maior impacto nos custos de transação foram as fases de produção (até a colheita) e de comercialização. Como produto das análises efetuadas, a partir dos subsídios obtidos com a presente pesquisa, foram desenvolvidas recomendações de melhoria na governança para redução dos custos de transação dos produtores de cafés especiais da região do Planalto da Conquista- BA.

Palavras-chave: Custos de transação; cafés especiais; produtores.

SANTOS, Israel Cerqueira. The Dimensions of Transaction Costs in Coffee Farming in Bahia: An Analysis from the Perception of Specialty Coffee Producers in Planalto da Conquista-BA. Advisor: Denise Ribeiro. 102 s. ill. Dissertation (Master in Management) – Núcleo de Pós-graduação em Administração, NPGA/EAUFBA, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2024.

ABSTRACT

Coffee is the second most consumed drink in the world, second only to water, and Brazil occupies the position of world leader in the primary production of this bean. In addition to its agricultural relevance, the coffee production activity is a segment with an important socioeconomic function in the state, especially for the Planalto da Conquista region, involving family farmers in the development of a productive activity of extreme relevance for generating income and securing of man in rural areas, which reinforces the importance of an institutional environment of good governance in this market, which can be analyzed based on the theoretical contributions of New Institutional Economics (NEI), specifically, through Transaction Cost Economics (ECT) . The objective of this work is to analyze how the dimensions of transaction costs influence specialty coffee producers in the Planalto da Conquista-BA. The research in question proposes, based on the behavioral assumptions of opportunism and limited rationality, a model for analyzing Transaction Costs based on 03 (three) structural dimensions: Frequency, Uncertainty and Asset Specificities. This investigation is of fundamental importance for the sustainability of the production chain and the guarantee of income for rural producers, as it made it possible, among others, to have knowledge of the degree of uncertainty underlying producers, the transactional frequency of business carried out and the possibility of reapplication (other forms of use) of assets used in coffee farming, demonstrating the feasibility of a resource being used in a different way than currently. As a product of the analyzes carried out, based on the subsidies obtained from this research, recommendations for improving governance were developed to reduce transaction costs for specialty coffee producers in the Planalto da Conquista-BA region.

Key-words: Transaction Costs. Special Coffees. Producers.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 -	Modelo de Respostas Organizacionais à Incerteza	23
Figura 2 -	Estágios de maturação do café	30
Figura 3 -	Pontuação final dos cafés de acordo com o Protocolo SCA	34
Figura 4 -	Modelo de Análise dos custos de transação que influenciam produtores de café especial na Região do Planalto da Conquista - Bahia	37
Figura 5 -	Problema da pesquisa, Objetivo Geral e Específicos, Pressupostos e Produto de Intervenção	39
Figura 6 -	Regiões produtoras de café no Estado da Bahia	41
Figura 7 -	Municípios que compõem a Região do Planalto da Conquista Baiano	42

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 -	Percepção dos produtores em relação aos custos de transação - por categoria dos Ativos Específicos (em %)	57
Gráfico 2 -	Agentes com maior recorrência nas transações junto aos Produtores - Fase de Produção do Café (até a colheita)	61
Gráfico 3 -	Agentes com maior recorrência nas transações junto aos produtores - Fase de Beneficiamento do Café (pós-colheita)	63
Gráfico 4 -	Forma predominante de comercialização do café pelos produtores entrevistados	65
Gráfico 5 -	Percepção dos produtores em relação aos custos de transação - por categoria dos Ativos Específicos (em %)	83

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 -	Principais conceitos utilizados	16
Quadro 2 -	Atributos pontuados na metodologia de Avaliação Sensorial do Protocolo SCA	28
Quadro 3 -	Análise temática da dimensão Ativos Específicos - Especificidade Geográfica ou de Localização	32
Quadro 4 -	Análise temática da dimensão Ativos Específicos - especificidade física	46
Quadro 5 -	Análise temática da dimensão Ativos Específicos - especificidade física	50
Quadro 6 -	Análise temática da dimensão Ativos Específicos – especificidade dos Ativos Humanos	53
Quadro 7-	Percepção dos produtores em relação aos custos de transação por categoria dos Ativos Específicos e Subcategoria Temática	59
Quadro 8 -	Percepção dos produtores sobre Dimensão Incerteza (Fase de Produção) - Subcategoria Temática “Clima”	69
Quadro 9 -	Percepção dos produtores em relação à Dimensão Incerteza (Fase de Produção) - Disponibilidade de crédito rural	70
Quadro 10-	Percepção dos produtores em relação à dimensão Incerteza (Fase de Produção) - Demais Subcategorias Temáticas	71
Quadro 11 -	Percepção dos produtores em relação à dimensão Incerteza (Pós-colheita) - alto impacto nos custos de transação - Estrutura Insuficiente	72
Quadro 12 -	Percepção dos produtores em relação à dimensão Incerteza (pós-colheita) - alto impacto nos custos de transação - Umidade do Clima	73
Quadro 13 -	Percepção dos produtores em relação à dimensão Incerteza (pós-colheita) - baixo impacto nos custos de transação	74
Quadro 14 -	Percepção dos produtores em relação à dimensão Incerteza (análise das amostras) - alto impacto nos custos de transação	75
Quadro 15 -	Percepção dos produtores em relação à dimensão Incerteza (análise das amostras) - impacto neutro ou ambivalente nos custos de transação	76
Quadro 16 -	Percepção dos produtores em relação à dimensão Incerteza (análise das amostras) - baixo impacto nos custos de transação - conhecimento do produto e presunção de confiança	77
Quadro 17 -	Percepção dos produtores em relação à dimensão Incerteza (análise das amostras) - baixo impacto nos custos de transação - confiança na cooperativa	78
Quadro 18 -	Percepção dos produtores em relação à dimensão Incerteza (comercialização) - alto impacto nos custos de transação (subcategoria preço de comercialização)	79
Quadro 19 -	Percepção dos produtores em relação à dimensão Incerteza	82

	(comercialização) - alto impacto nos custos de transação - subcategoria acesso a compradores qualificados	
Quadro 20 -	Percepção dos produtores em relação à dimensão Incerteza (comercialização) - alto impacto nos custos de transação - subcategoria logística	81
Quadro 21 -	Percepção dos produtores em relação aos custos de transação por categoria - dimensão Incerteza	82
Quadro 22 -	Recomendações de melhorias (produtor) - filiação a uma associação ou cooperativa	85
Quadro 23 -	Recomendações de melhorias (produtor) - ampliação do conhecimento na área	85
Quadro 24 -	Recomendações de melhorias (poder público) - assistência técnica e investimento em pesquisa agrônômica	86
Quadro 25 -	Recomendações de melhorias (poder público) - garantia de comercialização	87
Quadro 26 -	Recomendações de melhorias (poder público) - fiscalização agropecuária	87
Quadro 27 -	Recomendações de melhorias (organizações privadas) - ampliação e desburocratização do acesso ao Crédito Rural	88
Quadro 28 -	Recomendações de melhorias (organizações privadas) - garantia de compra em função da qualidade	88
Quadro 29 -	Recomendações de melhorias (conjunta) - realização de concursos de qualidade, encontros da cadeia produtiva e divulgação dos cafés especiais	89

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 -	Escala de Qualidade SCA	34
Tabela 2 -	Atributos do processo de contratação de cafés especiais no Planalto da Conquista	68

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 REFERENCIAL TEÓRICO	16
2.1 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL	18
2.1.1 A Economia dos Custos de Transação – ECT.....	19
2.1.2 Caracterização dos cafés especiais.....	27
3 ESTRATÉGIA METODOLÓGICA	36
3.1 CARACTERIZAÇÃO E ETAPAS DA PESQUISA.....	36
3.2 CARACTERIZAÇÃO DO LÓCUS DA PESQUISA - O PLANALTO DA CONQUISTA BAIANO.....	40
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS E DISCUSSÃO	45
4.1 ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS.....	45
4.1.1 Especificidade Geográfica ou de Localização.....	45
4.1.2 Especificidade dos Ativos Físicos	49
4.1.3 Especificidade dos Ativos Humanos	52
4.1.4 Especificidade dos Ativos: análise comparativa das categorias elencadas	56
4.1.5 Frequência.....	59
4.1.6 Incerteza	67
4.1.7 Incerteza - análise comparativa por fase - da produção à comercialização	81
4.1.8 Produto de intervenção: recomendações de melhoria na governança	83
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	90
REFERÊNCIAS	93
APÊNDICE A: ROTEIRO DA ENTREVISTA SEMIESTRUTURADA	98

1 INTRODUÇÃO

O café é a segunda bebida mais consumida no mundo, perdendo somente para a água, e o Brasil ocupa a posição de líder mundial na produção primária desse grão, com volume estimado em 54,3 milhões de sacas de café beneficiadas no ano de 2023 (Conab, 2023). Neste cenário, o estado da Bahia ocupa a quarta posição no *ranking* dos estados, com uma produção estimada em 3,41 milhões de sacas, numa área de 98,2 mil hectares destinados à produção na safra 2023, sendo 55,4 mil hectares direcionados à produção do café arábica (especialmente nas regiões do Planalto e do Cerrado baiano), e os outros 42,8 mil hectares para o café conilon – exclusivamente nas regiões do litoral sul e extremo sul do estado (Conab, 2023).

A atividade produtiva do café é um segmento com importante função socioeconômica no estado, especialmente para a região do Planalto da Conquista, envolvendo agricultores familiares no desenvolvimento de uma atividade produtiva de extrema relevância para a geração de renda e a fixação do homem no meio rural. Esta importância reforça a necessidade de um ambiente institucional de boa governança neste mercado, que pode ser analisado a partir dos aportes teóricos da Nova Economia Institucional (NEI), especificamente, através da Economia dos Custos de Transação (ECT).

Ao pesquisar sobre cafés no contexto da ECT, o autor, que é um sincero admirador da atividade cafeeira, observou a lacuna existente na exploração acadêmica dos custos de transação na cadeia produtiva dos cafés especiais, e notou a viabilidade de elaborar um projeto de pesquisa com ênfase na percepção dos produtores acerca dos seus custos de transação. Buscar esta percepção é também uma motivação pessoal do autor, que reconhece o protagonismo do produtor rural no processo produtivo e busca dar voz ao vasto saber dos homens e mulheres que vivem do cultivo de cafés especiais no Planalto da Conquista Baiano.

Principal referencial teórico para esta pesquisa, a Nova Economia Institucional, corrente de pensamento que abrange a teoria da Economia dos Custos de Transação – ECT, e muito dialoga com as áreas do Direito, “*Law and Economics*”, Administração, “Teoria das Organizações” e Economia (Zylbersztajn, 1995). Esta corrente destaca o papel das instituições em gerar ordem e estabilidade nos processos sociais e em estabelecer o que, à luz de Douglass C. North, Prêmio Nobel de Economia em 1993, seriam as regras do jogo de uma sociedade ou ainda, as restrições informais e formais criadas para estruturar as trocas entre as pessoas (North, 2018).

A partir do olhar da ECT, é possível entender a firma como um conjunto de relações contratuais, que se desdobram segundo o comportamento dos atores, do ambiente institucional

e dos ativos dedicados ao longo da cadeia produtiva (Schubert, 2012). A primeira noção de custos de transação remonta às contribuições de Ronald Coase em seu artigo “The Nature of the Firm”, de 1937. Nessa obra que lhe rendeu, em 1991, o Prêmio Nobel de Economia, Coase argumenta que as firmas devem ser concebidas como entidades inerentes ao sistema econômico, cuja existência só se justifica na presença de custos de transação (Coase, 1937).

O autor argumenta que a existência de custos relativos à participação nas transações econômicas significa que “surgirão firmas para organizar transações que de outro modo seriam de mercado, sempre que seus custos forem menores do que os custos de realizar as transações através do mercado” (Coase, 2016, p. 7). Os custos de transação vão além dos preços negociados pelas partes envolvidas e incluem custos de busca/informação, negociação e monitoramento de contratos. Com base em Williamson (1985), podemos compreender que os custos de transação são os custos de usar o mercado em detrimento da integração vertical (hierárquica) na realização de atividades econômicas.

A partir dos estudos de Ronald Coase, Williamson (1985) incorporou à sua análise dois pressupostos fundamentais para o avanço da teoria econômica, o da racionalidade limitada, de Simon (1979), baseado na limitação cognitiva dos atores e na incompletude de informações disponíveis, e o pressuposto do oportunismo, baseado no comportamento humano pela busca do autointeresse e com origens no surgimento dos “riscos morais” e problemas de “agência” (Schubert, 2012).

Williamson (1985; 1996) analisa as transações a partir de três dimensões: i) a frequência transacional, que reflete o grau de recorrência de uma transação; ii) o grau de incerteza subjacente ao agente, que está relacionada aos distúrbios exógenos que afetam as transações e que não possuem bases válidas para determinar a sua probabilidade de ocorrência; e iii) a especificidade do ativo envolvido, que reflete a capacidade, a velocidade e o custo de um ativo ser utilizado de maneira diferente da atualmente utilizada pelo agente.

O presente trabalho segue a referida linha teórica como base, reconhecendo os pressupostos comportamentais dos agentes (racionalidade limitada e oportunismo) para investigar a percepção dos produtores de cafés especiais do Planalto da Conquista acerca das influências dos custos de transação na cadeia produtiva do café. Em interface com Williamson (1985), a pesquisa em tela propõe um modelo de análise dos Custos de Transação a partir de 03 (três) dimensões estruturais: frequência, incerteza, e especificidades dos ativos. A definição das dimensões foi um ponto de grande reflexão, pois, a partir de autores da sociologia econômica, Schubert (2012) propõe a inserção da variável confiança como uma possível dimensão dos custos de transação em seu modelo de análise, no que chamou de “flexibilização” dos

pressupostos da Economia dos Custos de Transação. É de se destacar a reconhecida importância da confiança nas transações, no entanto, a dimensão da incerteza proposta por Williamson (1985) já contempla o aspecto da confiança.

Sarto e Almeida (2015), ao descrever as dimensões dos custos de transação propostos por Williamson (1985), advogam que a incerteza diz respeito, justamente, ao grau de confiança dos agentes em sua capacidade de antecipar acontecimentos futuros, ratificando a coerência na percepção da presente pesquisa. Para efeito deste estudo, confiança e incerteza são formas diferentes de nomear o mesmo objeto, mas em sentidos opostos. Quanto maior a incerteza, menor o grau de confiança dos agentes.

Este estudo tem o objetivo de responder ao seguinte problema de pesquisa: Qual a percepção dos produtores de cafés especiais do Planalto da Conquista-BA sobre as dimensões dos custos de transação da cafeicultura baiana? Desse modo, para responder à questão apresentada, foi estabelecido o seguinte objetivo geral: analisar a percepção dos produtores de cafés especiais do Planalto da Conquista-BA sobre as dimensões dos custos de transação da cafeicultura baiana.

Para contribuir com o alcance do propósito geral, os seguintes objetivos específicos foram estabelecidos: i) caracterizar a região do Planalto da Conquista - BA enquanto produtora de cafés especiais; ii) identificar, a partir da percepção dos produtores de cafés especiais, os núcleos de sentidos, ou subcategorias temáticas, das dimensões Especificidades dos Ativos e Incerteza dos Custos de Transação; iii) verificar, à luz da ECT, a partir da dimensão Frequência, o "*Implied Contracting Process*" (Processo de Contratação Implícito) na comercialização de cafés especiais pelos produtores do Planalto da Conquista; iv) identificar as variáveis de difícil previsão e que trazem maior incerteza para os produtores de cafés especiais da região do Planalto da Conquista; v) apresentar recomendações de melhoria na governança para redução dos custos de transação dos produtores de cafés especiais da região do Planalto da Conquista-BA.

A partir dos aportes teóricos da NEI, o estudo parte dos seguintes pressupostos: i) existem custos de transação na produção de cafés especiais do Planalto da Conquista- BA (Coase, 1937); ii) quando comparados às outras formas contratuais de transação (com a indústria, atravessadores ou corretoras de café), os produtores vinculados a uma cooperativa tendem a reduzir ou evitar comportamentos oportunistas nas relações comerciais junto à cooperativa (Dunn, 1988; Almeida, 2017); e iii) quanto maior a participação do agente comprador no volume de café negociado/comercializado pelo produtor, maior o grau de confiança do produtor junto ao agente (Williamson, 1985; Almeida, 2017). Como pode-se

perceber, a presente pesquisa tem o condão de contribuir para a sustentabilidade da cadeia produtiva e garantia de renda ao produtor rural, pois permitirá, entre outros, termos conhecimento da frequência transacional, do grau de incerteza subjacente aos produtores, da possibilidade de reaplicação (outras formas de uso) dos ativos utilizados na atividade cafeeira, demonstrando a viabilidade (a partir de elementos como a capacidade, a velocidade e o custo) de um ativo ser utilizado de uma forma diferente da atual. Estas informações, considerando os pressupostos comportamentais do oportunismo e da racionalidade limitada dos agentes, nos trazem subsídios para proposição de recomendações para melhoria na governança para redução dos custos de transação dos produtores de cafés especiais da região do Planalto da Conquista-BA.

Para melhor fluidez na leitura, este trabalho está organizado da seguinte maneira: a) a primeira seção se constituiu por esta introdução, na qual está descrita a contextualização e relevância do tema, o objetivo proposto, a justificativa e ainda a apresentação da estrutura desta pesquisa; b) a segunda seção aborda o referencial teórico que alicerça a pesquisa c) a terceira seção apresenta a estratégia metodológica aplicada, contendo a caracterização da pesquisa, suas etapas, bem como uma apresentação do lócus – Planalto da Conquista Baiano; d) a quarta seção discute os resultados obtidos e, a partir da percepção dos produtores, traz recomendações para melhoria do ambiente de negócios na cadeia produtiva de cafés especiais; e) a quinta seção apresenta as considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Esta seção tem o objetivo de apresentar os alicerces teóricos utilizados durante o estudo. O seu primeiro tópico aborda as principais contribuições da Nova Economia Institucional (NEI), com enfoque para a Economia dos Custos de Transação – ECT, suas dimensões estruturais de análise e pressupostos: i) Especificidade dos Ativos; ii) Incerteza; iii) Frequência; iv) Racionalidade Limitada e; v) Oportunismo. O segundo tópico apresenta os principais elementos necessários à compreensão e caracterização dos cafés especiais, com um recorte para a espécie *Coffea arabica*.

Visando contribuir com o entendimento do leitor, o quadro teórico abaixo apresenta os principais conceitos utilizados no presente trabalho.

Quadro 1 – Principais conceitos utilizados

Tema	Conceito	Autor(es)	Referências
Custos de Transação	São os custos incorridos pelas partes envolvidas em uma transação para identificar, negociar, monitorar e fazer cumprir um contrato. Engloba os custos pré contratuais - preparar, negociar e salvaguardar um acordo (<i>ex-ante</i>), bem como os custos <i>ex-post</i> de monitoramento, ajustes e adaptações necessários, que ocorrem quando a execução contratual é afetada por falhas, erros, omissões, ou ainda alterações inesperadas, podendo ser ocasionadas ou não por comportamentos oportunistas. Em suma, são os custos de conduzir o sistema econômico.	Williamson, 1993 Coase, 2016	WILLIAMSON, O. 1993. “Transaction Cost Economics and Organization Theory”, Journal of Industrial and Corporate Change, 2: 107-156. COASE, Ronald Harry. A firma, o mercado e o direito. Tradução Heloisa Gonçalves Barbosa. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2016. (Coleção Paulo Bonavides).
Especificidades dos ativos	Trata-se de uma referência da capacidade de reutilização de um ativo para usos alternativos ao usual ou ainda da possibilidade de uso deste ativo por outros agentes, sem que haja perda da sua usabilidade ou valor produtivo, podendo se apresentar de diferentes maneiras. Nessa perspectiva, quanto mais específico um ativo for, menor será sua chance de	Williamson, 1985 Balestrin e Arbage, 2007	WILLIAMSON, Oliver E. The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting. London: Collier Macmillan Publishers, 1985. BALESTRIN, A.; ARBAGE, A. P. A perspectiva dos custos de transação na formação de

	reutilização.		redes de cooperação. RAE-eletrônica, v. 6, n.1, Art. 7, jan./jul. São Paulo, 2007.
Incerteza	Um estado em que não existem bases válidas ou experiência passada para determinar a probabilidade de uma ocorrência específica. Se dá quando não há informação suficiente para se fazer uma estimativa confiável ou quando a situação é completamente nova e não há experiências passadas que possam ser utilizadas como referência (o que a difere conceitualmente do risco, em que é possível fazer uma estimativa probabilística dos resultados possíveis).	Frank Knight, 1921	KNIGHT, F. Risk, uncertainty and profit. London: Houghton Mifflin, 1921. (Reprints of Economic Classics, 1964).
Frequência	A dimensão da frequência dos custos de transação está relacionada à regularidade com que um determinado tipo de transação ocorre entre os mesmos agentes, indicando o grau de recorrência de uma transação.	Williamson, 1985	WILLIAMSON, Oliver E. The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting. London: Collier Macmillan Publishers, 1985.
Racionalidade limitada	Premissa comportamental, incorporada por Williamson (1985) a partir dos estudos de Hebert Simon, que pressupõe a existência de limites à racionalidade dos indivíduos, de modo que reconhece as deficiências cognitivas que impedem o conhecimento de todas as alternativas possíveis por parte do agente,	Williamson, 1985	WILLIAMSON, Oliver E. The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting. London: Collier Macmillan Publishers, 1985.
Oportunismo	Ação intencional em que os agentes econômicos buscam os seus próprios interesses nas transações (com astúcia), agem em benefício próprio aproveitando-se de lacunas ou omissões contratuais em detrimento dos parceiros.	Williamson, 1985	WILLIAMSON, Oliver E. The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting. London: Collier Macmillan Publishers, 1985.

Fonte: elaboração própria, com base nos autores citados no Quadro.

2.1 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

A Nova Economia Institucional é a corrente de pensamento que abrange a teoria da Economia dos Custos de Transação – ECT, e muito dialoga com as áreas do Direito, “Law and Economics”, Administração, “Teoria das Organizações” e Economia (Zylbersztajn, 1995). Esta corrente destaca o papel das instituições em gerar ordem e estabilidade nos processos sociais e em estabelecer o que, à luz de Douglass C. North, Prêmio Nobel de Economia em 1993, seriam as regras do jogo de uma sociedade ou ainda, as restrições informais e formais criadas para estruturar as trocas entre as pessoas (North, 2018).

A compreensão de que as instituições têm papel relevante no desenvolvimento econômico está centrada na pressuposição de duas hipóteses comportamentais. A primeira, incorporada por Williamson (1985) a partir dos estudos de Hebert Simon (1979), pressupõe a existência de limites à racionalidade dos agentes, de modo que reconhece as deficiências cognitivas que impedem o conhecimento de todas as alternativas possíveis por parte do agente, o que explica, como veremos mais à frente, a existência inevitável de contratos incompletos (Williamson, 2005). A segunda hipótese comportamental é a do oportunismo, que corresponde a uma ação intencional em que os agentes econômicos buscam os seus próprios interesses nas transações, aproveitando-se de lacunas, omissões contratuais, entendimento incompleto ou distorcido de informações, em benefício próprio em detrimento da outra parte contratual (Williamson, 1985).

Os aportes teóricos da Nova Economia Institucional fundamentam um importante contraponto à teoria neoclássica convencional, que negligenciava os aspectos institucionais das interações econômicas e atribuía aos seus agentes uma racionalidade ilimitada ou substantiva. Para North (2018), que reconhece as limitações cognitivas dos agentes econômicos, as instituições e os arranjos institucionais têm a capacidade de influenciar o comportamento dos agentes e de moldar a alocação de recursos em uma economia.

A partir desta compreensão inicial, passaremos agora a abordar o núcleo teórico que sustenta o presente trabalho - a Economia dos Custos de Transação – ECT, também chamada de Teoria dos Custos de Transação - TCT. A NEI e a ECT oferecem perspectivas complementares para a análise das transações econômicas.

2.1.1 A Economia dos Custos de Transação – ECT

A primeira noção de custos de transação remonta às contribuições de Ronald Coase em seu artigo “The Nature of the Firm”, de 1937. Nesta obra, que lhe rendeu, em 1991, o Prêmio Nobel de Economia, Coase argumenta que as firmas devem ser concebidas como entidades inerentes ao sistema econômico, cuja existência só se justifica na presença de custos de transação (Coase, 1937).

Segundo o mesmo autor, a existência de custos relativos à participação nas transações econômicas, significa que “surgirão firmas para organizar transações que de outro modo seriam de mercado, sempre que seus custos forem menores do que os custos de realizar as transações através do mercado” (Coase, 2016, p. 7). Os custos de transação vão além dos preços negociados pelas partes envolvidas e incluem custos de busca/informação, negociação e monitoramento de contratos. Com base em Williamson (1985), podemos compreender que os custos de transação são os custos de usar o mercado em detrimento da integração vertical (hierárquica) na realização de atividades econômicas.

Em seu artigo “The Nature of the Firm”, 1937, Coase demonstra que não há fundamento econômico para a existência da firma na ausência de custos de transação. Acrescenta ainda que um mundo sem custos de transação seria dotado de características muito peculiares. Num mundo sem assimetrias, as instituições que compõem o sistema econômico não têm nem substância e nem objeto (Coase, 2016).

George Stigler entoou o coro e formalizou a expressão “Teorema de Coase” para concluir que “em condições de concorrência perfeita, os custos privados e sociais são iguais” (Coase 2016, p. 15), sustentando a afirmação de que um mundo sem custos de transação revela-se hipotético, portanto esquisito, sem fricção (Stigler, 1972).

A contribuição de Ronald Coase é considerada um marco no desenvolvimento de teorias do perfil institucional das firmas e mercados, no entanto, foi através de Williamson (1985) que foram aproximadas abordagens como a de Coase e a de Commons, visando construir as dimensões de análise dos custos de transação, como: i) incertezas, a partir de Knight e Hayek; ii) ativos idiossincráticos ou específicos, que revela características distintivas dos ativos, de Marshall e Pollanyi; e iii) frequência, aportada pelo próprio Williamson (Schubert, 2012). Para além das dimensões das transações, Williamson (1985) incorpora à sua análise os pressupostos da racionalidade limitada e do comportamento oportunista humano, que motiva a busca do autointeresse. O oportunismo *ex-ante* ou pré-contratual tem o potencial de gerar um

processo conhecido como “seleção adversa”. Já o oportunismo *ex-post* ou pós-contratual, muitas vezes é caracterizado como um “risco moral” (*moral hazard*).

Ainda em interface com Williamson (1985), pressupondo as hipóteses comportamentais da racionalidade limitada e do oportunismo, a pesquisa em tela propõe um modelo de análise dos Custos de Transação a partir de 03 (três) dimensões estruturais: frequência, incerteza e especificidades dos ativos. A definição das dimensões foi um ponto de grande reflexão, pois, a partir de autores da sociologia econômica, Schubert (2012) propõe a inserção da variável confiança como uma possível dimensão dos custos de transação em seu modelo de análise, no que chamou de “flexibilização” dos pressupostos da Economia dos Custos de Transação. É de se destacar a reconhecida importância da confiança nas transações, no entanto, a dimensão da incerteza proposta por Williamson (1985) já contempla o aspecto da confiança.

Sarto e Almeida (2015), ao descrever as dimensões dos custos de transação propostos por Williamson (1985), advoga que a incerteza diz respeito, justamente, ao grau de confiança dos agentes em sua capacidade de antecipar acontecimentos futuros, ratificando a coerência na percepção da presente pesquisa. Para efeito deste estudo, confiança e incerteza são formas diferentes de nomear o mesmo objeto, mas em sentidos opostos. Quanto maior a incerteza, menor o grau de confiança dos agentes.

Após situar o leitor acerca da Economia dos Custos de Transação, passaremos agora a tratar com maior detalhe das dimensões analíticas das transações propostas por Williamson (1985) e, em seguida, dos pressupostos comportamentais dos agentes, de modo a dar subsídios para a boa compreensão do instrumento de pesquisa proposto e da forma como serão utilizados e interpretados os dados colhidos.

- Especificidade dos Ativos

A especificidade ou idiosincrasia de um ativo é considerada a principal característica de uma transação pela ECT (Pessali, 1998 *apud* Williamson, 1991). Trata-se de uma referência da capacidade de reutilização de um ativo para usos alternativos ao usual ou ainda da possibilidade de uso deste ativo por outros agentes, sem que haja perda da sua usabilidade ou valor produtivo, podendo se apresentar de diferentes formas (Williamson, 1985, 1996). Para análise do presente estudo, em razão do seu objeto, destacamos as seguintes categorias: i) especificidade geográfica ou de localização - retrata o quanto a proximidade dos locais que se relacionam em estágios sucessivos da transação é importante, proporcionando economias em matéria de logística, estoque, conservação, controle de poluição, entre outras (Pessali, 1998

apud Williamson, 1991). Por exemplo, uma lavoura cafeeira plantada em um local específico visando aproveitar vantagens locais como viabilidade climática, fertilidade do solo, altitude elevada, estrutura logística, disponibilidade hídrica e de mão de obra especializada; ii) especificidade dos atributos físicos do ativo - reflete o grau em que os ativos físicos utilizados em uma transação são específicos para essa transação em particular, o que significa que esses ativos têm pouco ou nenhum valor em outros usos, como aqueles que são feitos em materiais especiais ou ainda destinados a um único uso. Conforme Williamson (1985), o custo de produção do capital físico específico é muito maior quando comparado ao capital genérico, além disso, sua reversão para usos alternativos é impossível ou muito onerosa. Na produção de cafés especiais, podemos citar os sistemas de secagem, armazenagem e beneficiamento de grãos; iii) especificidade dos ativos humanos - se relaciona à capacidade de utilização do capital humano em atividades diferentes da usual. Essa categoria diz respeito aos custos relacionados à contratação e treinamento de mão de obra especializada, que é necessária para a produção de bens ou serviços específicos. No contexto da produção de cafés especiais, podemos destacar os conhecimentos adquiridos pela mão de obra (contratada) que estão relacionados às técnicas de plantio, manejo da lavoura, colheita e processamento dos grãos;

Quanto maior o grau de especificidade de um ativo, maior a necessidade de salvaguardas contratuais, pois uma quebra contratual pode facilmente trazer gastos irrecuperáveis ou custos irreversíveis. Conforme Sales (2016), o ponto principal que desencadeia os debates sobre o atributo da Especificidade dos Ativos, está vinculado com o nível de possibilidade de utilização alternativa de um ativo relacionado aos custos de produção. Nesse sentido, quanto mais específico, menor será a capacidade de utilização alternativa de um ativo.

Ativos pouco ou nada específicos, que são padronizados ou homogêneos, têm alta capacidade de reutilização, com menores custos de transação (Williamson, 1985). Ainda com base no autor, é possível destacar que a elevada especificidade dos ativos pode levar a uma maior frequência na relação contratual, intensificando a interação entre as partes, o que pode ainda motivar a inclusão de cláusulas restritivas ou de exclusividade nos contratos firmados.

- Incerteza

À luz de Knight (1921), a incerteza pode ser definida como um estado em que não existem bases válidas ou experiência passada para determinar a probabilidade de uma ocorrência específica. O autor diferencia a incerteza do risco, que é uma situação na qual as probabilidades dos resultados são conhecidas (calculáveis). De acordo com Fiani (2013), a

incerteza pode ser definida como a falta de informações ou a imprevisibilidade dos eventos futuros que podem afetar uma transação.

A incerteza pode surgir em diversas situações, como no momento da escolha do fornecedor, quando o contratante precisa escolher entre diversas opções e não possui informações suficientes sobre as condições do mercado ou a qualidade do produto ou serviço a ser prestado. Além disso, a incerteza pode surgir durante a execução da transação, quando as empresas não possuem informações precisas sobre os custos ou prazos envolvidos na produção ou entrega do produto (Fiani, 2013).

Ao observar que as empresas enfrentam incertezas em relação ao mercado, às condições econômicas, às mudanças tecnológicas e a outros fatores que afetam a sua atividade, Williamson (1991) propõe um modelo de respostas organizacionais à incerteza. Para o autor, as empresas podem adotar diferentes estruturas organizacionais para enfrentar esta importante dimensão dos custos de transação. O autor classifica o modelo de respostas em três tipos de estrutura: hierarquia, mercado e arranjos híbridos.

Williamson (1991) argumenta que um alto grau de incerteza é prejudicial a todas as formas de organização, mas as híbridas (em que as respostas organizacionais à incerteza ocorrem parcialmente via mercado e parcialmente via hierarquia) são as mais suscetíveis aos efeitos negativos da incerteza. O argumento pode ser ilustrado através da Figura 1.

Figura 1 – Modelo de Respostas Organizacionais à Incerteza



Fonte: Williamson, 1991, p. 117, tradução nossa

Caracterizada pela presença de uma autoridade centralizada, que define as regras e toma as decisões estratégicas, a governança hierárquica é mais comum em empresas que enfrentam incertezas em relação a fatores internos, como a gestão de pessoas, a qualidade dos produtos ou a eficiência dos processos produtivos (Williamson, 1991). Na hierarquia, os custos de transação são reduzidos pela presença de um controle centralizado e pela agilidade na capacidade de tomada de decisão, qualificando-se como um modo de organização mais elástico e adaptativo.

O mercado, por sua vez, é uma estrutura organizacional que se caracteriza pela ausência de uma autoridade centralizada, onde se pressupõe baixa assimetria entre os agentes econômicos. No mercado, os custos de transação são reduzidos pela liberdade de escolha dos agentes econômicos e pela competição entre eles. É uma pressuposição de cooperação espontânea, guiada pelas respostas dos agentes ao sistema de preços (Williamson, 1991).

Finalmente, os arranjos híbridos são estruturas organizacionais que combinam elementos da hierarquia e do mercado, e são mais comuns em empresas que enfrentam incertezas em relação a fatores internos e externos. Essa estrutura é mais flexível e adaptável às mudanças nas condições do mercado, mas também pode ser mais complexa e exigir investimentos em ativos específicos.

A incerteza é um fator que pode levar a um aumento nos custos de transação, podendo surgir em várias etapas de um negócio. De acordo com Williamson (1991), a escolha da estrutura organizacional mais adequada para cada empresa depende da natureza e intensidade das incertezas que ela enfrenta. A partir do modelo de respostas organizacionais à incerteza, percebemos que num ambiente de elevada incerteza e com um nível de especificidade do ativo médio ou elevado, se faz necessário algum nível de hierarquia na governança. Entretanto, se o grau de idiosincrasia do ativo é muito pequeno, o autor sugere que as transações sejam feitas via mercado.

- Frequência

A dimensão da Frequência é um dos elementos centrais na Teoria dos Custos de Transação. De acordo com Williamson (1985), a dimensão da frequência dos custos de transação está relacionada à regularidade com que um determinado tipo de transação ocorre entre os mesmos agentes. Quanto mais frequente a transação, maior a possibilidade de investimentos específicos para torná-la mais eficiente. É uma variável fundamental para definição do modelo de governança mais adequado e contribui para a redução das incertezas.

Se as transações são frequentes, os custos de transação tendem a ser menores, pois as partes envolvidas têm mais oportunidades de se comunicar e estabelecer uma relação de confiança. A recorrência de uma transação permite a construção e a manutenção da reputação dos atores num ambiente de trocas, de modo que, quanto maior o grau de recorrência de um evento, maior será a capacidade de elaborar bons contratos, com bases válidas e experiências passadas para estimar a possibilidade de uma ocorrência específica.

Zylbersztajn (1995) destaca que a frequência das transações pode afetar diretamente os custos de transação, uma vez que transações recorrentes entre as mesmas partes podem reduzir a incerteza e os custos de busca de informações. Nesse sentido, é possível dizer que a frequência pode afetar a estruturação dos contratos e, conseqüentemente, os custos de transação. Aumentar a frequência é como ampliar o número de amostras numa pesquisa, ela tende a ficar mais confiável. Para transações com alto grau de recorrência, existe maior possibilidade de investimentos associados a estruturas com altos níveis de especificidade de ativos apresentarem retorno (Zylbersztajn, 1995).

- Racionalidade Limitada

A premissa da racionalidade limitada foi incorporada por Williamson (1985) a partir dos estudos de Hebert Simon e pressupõe a existência de limites à racionalidade dos agentes, de modo que reconhece as deficiências cognitivas que impedem o conhecimento de todas as alternativas possíveis por parte do agente, o que explica a existência inevitável de contratos incompletos (Williamson, 2005). Simon parte da ideia de que, embora as teorias econômicas tradicionais tenham modelado os indivíduos como tomadores de decisão racionais, a realidade organizacional é muito mais complexa e envolve múltiplos fatores que podem influenciar a tomada de decisão.

Para Simon (1979) os atores econômicos têm a intenção (o *ânicos*) de serem racionais, mas apenas conseguem exercer a racionalidade de forma limitada. Esta limitação, para Williamson (1993), deriva justamente da condição cognitiva imperfeita dos agentes em receber, armazenar, recuperar e processar a informação, por isso, há de se constatar que os contratos, ainda que complexos, são também incompletos, devido justamente à racionalidade limitada.

A racionalidade limitada reconhece a capacidade dos agentes tomarem decisões satisfatórias, mesmo que não sejam perfeitamente otimizadas, ao levar em consideração restrições de tempo e de informação. O reconhecimento da relevância deste pressuposto é fundamental para a compreensão dos custos de transação, pois, via de regra, as transações econômicas ocorrem em condições de incerteza e incompletude das informações (Williamson, 1985). Conforme Zylbersztajn (1995), os custos de transação *ex-post*, característicos das relações contratuais, são melhor compreendidos a partir do conceito de racionalidade limitada.

Além de estarem presentes nas transações e relações contratuais do dia a dia, os pressupostos comportamentais se apresentam em formas e medidas diferentes, podendo ter os seus impactos nos custos de transação investigados (Schubert, 2012). O segundo pressuposto comportamental da TCT é o oportunismo.

- Oportunismo

O oportunismo corresponde a uma ação intencional em que os agentes econômicos buscam os seus próprios interesses nas transações, aproveitando-se de lacunas, omissões contratuais, entendimento incompleto ou distorcido de informações, em benefício próprio, em detrimento da outra parte contratual (Williamson, 1985). Trata-se de um pressuposto comportamental em que os atores econômicos agem com intenção de tirar vantagem ou explorar as fraquezas dos demais, mesmo que isso implique na quebra de obrigações contratuais ou sociais previamente estabelecidas.

Embora o auto interesse possa ser buscado de maneira não oportunista, na ECT, o conceito resulta da ação dos indivíduos na busca do benefício próprio, partindo do princípio de um jogo não cooperativo, onde uma informação vantajosa que um agente possa ter sobre a realidade (que não esteja acessível à outra parte da negociação), pode permitir que o primeiro desfrute de algum benefício do tipo monopolístico (Zylbersztajn, 1995).

O oportunismo é considerado uma das causas dos custos de transação e, por consequência, exige a criação de mecanismos de controle e sanção para minimizar os riscos associados ao comportamento oportunista. Williamson (1985) enfatiza que o oportunismo pode estar presente em diferentes tipos de relacionamentos econômicos, internos ou externos à firma, e que a escolha da estrutura de governança mais adequada dependerá, em alguma medida, da capacidade de evitar ou mitigar o oportunismo dos agentes envolvidos. Destaca ainda que o oportunismo pode ocorrer tanto até o momento da celebração do contrato (oportunismo *ex-ante*) quanto ao longo da sua execução (oportunismo *ex-post*).

O oportunismo *ex-ante* se refere às situações em que um agente utiliza informações assimétricas ou outras vantagens para obter melhores condições contratuais no momento da negociação. Nesse sentido, é comum que os contratantes incorram em custos de verificação para tentar evitar a exposição a este comportamento. Já o oportunismo *ex-post* ocorre quando um agente age de forma contrária ao que foi estabelecido no contrato. Nestes casos, os custos de monitoramento e aplicação de sanções se tornam essenciais para minimizar prejuízos eventualmente causados.

Em situações onde é mais difícil estabelecer as pré-condições contratuais para que uma transação seja efetuada, os custos de transação *ex ante* se apresentam com maior intensidade, momento em que a assimetria e a especificidade de informações tendem a gerar distorções no mercado. O mercado de carros usados nos Estados Unidos, abordado por Akerlof (1970), serve de exemplo emblemático de seleção adversa, onde o vendedor possui mais informações sobre os aspectos relevantes da transação, por exemplo, tem mais informações específicas acerca da qualidade dos carros ofertados do que o comprador.

Os custos *ex post*, por sua vez, se relacionam ao período de pós formalização dos contratos, gerados a partir da necessidade de adaptação da relação transacional às novas circunstâncias, quando a execução de um contrato é afetada pela ocorrência de falhas, erros, omissões ou alterações inesperadas (Williamson, 1993 *apud* Zylbersztajn, 1995). Diante do exposto, percebe-se que custos *ex ante* e *ex post* devem ser considerados conjuntamente na realização dos contratos, somente diante da avaliação ou mensuração destes custos (reconhecendo os pressupostos e limitações comportamentais dos agentes) é que a escolha da

forma de organizar as transações, e por conseguinte a produção, deve se dar Pessali, 1998 *apud* Williamson, 1991)

2.1.2 Caracterização dos cafés especiais

O café é um fruto de origem africana, da Etiópia mais especificamente, que até o século XIV era consumido como forma de alimento por causa do paladar de sua polpa doce. O processo de torrefação, porém, só foi desenvolvido no século XV, quando a bebida adquiriu forma e gosto como a conhecemos atualmente e passou a ganhar dimensão mundial (Martins, 2012). Conforme apontado pela autora, “as plantas foram denominadas *kaweh* e sua bebida recebeu o nome de *kahwah* ou *cahue*, que significa força, em árabe” (p. 14).

A cafeicultura foi, durante várias décadas, a atividade econômica mais importante do Brasil, sendo introduzida no país ainda no século XVIII. De acordo com Pimenta (2003), das 100 espécies descritas do gênero *Coffea*, somente duas produzem frutos que têm relevância econômica no mercado internacional: *Coffea arabica* L. e *Coffea canephora*. Seus produtos são designados como arábica e robusta, respectivamente.

A espécie *Coffea arabica*, que fornece o café arábica, objeto da presente caracterização em função do locus da pesquisa e dos seus próprios atributos, possui gosto suave, aromático, redondo e achocolatado, podendo ser vendido puro, sem nenhum *blend* (combinação ou mistura). Já a *Coffea canephora*, variedade robusta, é mais resistente às pragas e intempéries, mas não fornece uma bebida tão qualificada, pois possui sabor mais adstringente e amargo (Martins, 2012). A autora aponta que a espécie arábica, por possuir mais aromas e sabores, é predominante nos cafés especiais.

Embora ainda seja visto como um produto homogêneo no mercado (*commodity*), tem-se observado a ascensão de nichos voltados à comercialização de cafés com maior valor agregado (Santos, 2019), demandando uma diferenciação do produto a partir de questões que envolvem tanto a qualidade da bebida, como a responsabilidade socioambiental na produção e comercialização do café.

Conforme apontado por Leão (2010), é nesse contexto de diferenciação do café que surgem os cafés especiais. Seus atributos vão além da qualidade final da bebida e incorpora tanto questões tangíveis, como as propriedades físicas, sensoriais e locacionais, quanto aspectos intangíveis, como aqueles relacionados à tecnificação, preservação do meio-ambiente e responsabilidade social. Uma boa conceituação de cafés especiais é apresentada por Zylbersztajn e Farina (2001, p. 14):

O conceito de cafés especiais está intimamente ligado ao prazer proporcionado pela bebida. Destacam-se por algum atributo específico associado ao produto, ao processo de produção ou ao serviço a ele associado. Diferenciam-se por características como qualidade superior da bebida, aspecto dos grãos, forma de colheita, tipo de preparo, história, origem dos plantios, variedades raras e quantidades limitadas, entre outras. Podem também incluir parâmetros de diferenciação que se relacionam à sustentabilidade econômica, ambiental e social da produção, de modo a promover maior equidade entre os elos da cadeia produtiva. Mudanças no processo industrial também levam à diferenciação, com adição de substâncias, como os aromatizados, ou com sua subtração, como os descafeinados. A rastreabilidade e a incorporação de serviços também são fatores de diferenciação e, portanto, de agregação de valor.

A qualidade do café está relacionada às características dos grãos quanto à cor, aspecto, número de defeitos, aroma e gosto da bebida. Depende de vários fatores, entre eles a composição química do grão, que é determinada por fatores genéticos, sistema de cultivo, época de colheita, preparo, armazenamento e torração (Pinheiro, 2003).

Para a implantação da lavoura cafeeira, é necessário analisar diversos parâmetros, que incluem: o regime de chuvas (entre 1.200 mm e 1.800 mm anuais); a temperatura média de aptidão (que para o cafeeiro arábica está entre 18°C e 23°C); a altitude (recomenda-se o plantio em áreas entre 600 m e 1.200 m); a topografia; os ventos; e a umidade relativa (Mesquita, 2016). Todos os fatores destacados, embora não sejam suficientes, são necessários à qualidade final do produto.

O Brasil possui diversas variedades de café arábica plantadas, estas se diferenciam pela produtividade e características sensoriais (Senar, 2017). De acordo com a entidade, entre as principais, destacam-se o Bourbon (vermelho e amarelo), o Mundo Novo e o Catuaí (vermelho e amarelo). O Quadro 2 apresenta uma resumida caracterização destas variedades.

Quadro 2 – Principais Variedades de Café Arábica Plantadas no Brasil

Variedade	Caracterização
Bourbon Vermelho e Amarelo	É considerada uma das melhores variedades para a produção de cafés especiais. Seu aroma intenso, suavidade e sabor adocicado conferem características únicas à bebida. Porém, o solo, clima, altitude e os processos de secagem são fundamentais para maximizar todas essas características, pois é uma planta muito sensível. Surgiu de uma hibridação natural e é altamente suscetível a doenças e pragas.
Mundo Novo	Os frutos apresentam boa uniformidade de maturação em razão das 3 floradas que a planta oferece, com a primeira e última produzindo 10% cada e a segunda 80% das flores que darão origem aos frutos. Isso propicia um café de ótima qualidade, devido à maturação homogênea e ao baixo percentual de grãos verdes obtidos na colheita.

Catuai Vermelho e Amarelo	São resultados do cruzamento entre as variedades Mundo Novo e Caturra e têm sido as preferidas dos produtores brasileiros, ocupando uma grande parte do parque cafeeiro das regiões produtoras. Elas apresentam a vantagem do porte baixo da planta, o que facilita os tratos e a colheita. Na xícara, geralmente, proporcionam um café leve e suave com acidez média.
---------------------------	--

Fonte: SENAR (2017)

Para produção de cafés especiais, é fundamental destacar que o fruto deve ser colhido maduro. Conforme ensinado por Pinheiro (2003), o fruto maduro (ou cereja) corresponde ao ponto ideal de maturação dos frutos, no qual a casca, polpa e semente encontram-se com uma composição química adequada para proporcionar ao fruto sua máxima qualidade, destacando-se os compostos voláteis, que propiciam o sabor e aroma característicos do café, e apresentam-se com valores sensoriais bastante baixos nos frutos verdes, aumentando gradativamente com a maturação e assumindo níveis ótimos nos frutos cerejas. A Figura 2 demonstra os estágios de maturação do café.

Figura 2 – Estágios de Maturação do Café



Fonte: UNIQUECAFÉS (2022)

Como demonstra a figura acima, existem vários estágios de maturação dos frutos do café. O chumbinho é a primeira fase de maturação do grão, quando o fruto ainda é muito pequeno. Aparece logo após a floração, quando inicia o período de chuva e o fruto começa a inflar, dando origem ao café verde. Este, por sua vez, possui alto teor de água, peso e tamanho menores dos grãos (quando comparados aos grãos maduros) e propicia uma bebida de menor qualidade, além disso, necessita de maior tempo de secagem. Já o café verdoengo ou imaturo, embora já apresente uma mudança na coloração, ainda não está no ponto de colheita (Pinheiro, 2003; Senar, 2017; Uniquecafés, 2022).

No ponto ideal de colheita é que encontramos o café maduro ou cereja, quando a matéria-prima apresenta o estágio máximo de maturação, ideal para a obtenção de uma bebida de boa qualidade. O café boia é o fruto seco com casca, antes do beneficiamento, que literalmente boia no momento em que passa pelo lavador de café, primeira etapa da pós-colheita. Por fim, o estágio “passa” ocorre no final da colheita, quando o café cereja começa a

ficar seco e a coloração varia do vermelho ao preto. Neste estágio, o café já passou do ponto de maturação (Pinheiro, 2003; Senar, 2017; Uniquecafés, 2022).

Conforme apontado por Leão (2010), a qualidade final da bebida também está relacionada à forma de beneficiamento adotada. Neste caso, o produtor poderá escolher o café natural, cereja descascado ou o despulpado. O café natural é o produto do processamento por via seca, em que os grãos de café, após a abanação, lavagem e separação pelos diferentes estágios de maturação, ainda envolvidos pela casca, são encaminhados diretamente para a secagem no terreiro ou em secadores mecânicos. Utilizam menos água no processamento e produzem uma bebida de maior corpo, doçura e complexidade (Senar, 2017).

O processamento do café por via úmida dá origem aos cafés cereja descascado e o despulpado (ou lavado). Por esta via, são retiradas do café a sua casca, polpa e mucilagem (camada viscosa, situada entre a polpa e o pergaminho), antes de serem levados para a etapa de secagem. O processamento pode ser feito de forma mecânica, quando a retirada da casca, polpa e mucilagem é feita por meio de máquinas, ou de forma química (despolpados), em que o café passa por um tanque de fermentação (Senar, 2017).

No café cereja descascado, os grãos secam sem a casca e a polpa, mas envolvidos por toda a mucilagem ou por parte dela (o que acelera o processo de secagem se comparada ao café natural). Como a secagem é mais rápida, a chance de fermentação dos grãos é reduzida. No que se refere à bebida, apresenta um corpo semelhante ao natural (Senar, 2017).

No café despulpado ou lavado (via úmida) o processo de secagem é ainda mais rápido, pois os grãos secam sem a casca, sem a polpa e sem a mucilagem. O processo de remoção pode ser realizado por fermentação ou por máquinas. O resultado deste processo será uma bebida de corpo leve e acidez mais acentuada (Senar, 2017). Muitas vezes, para equilibrar os atributos sensoriais do café (corpo, acidez, doçura, entre outros) na bebida final, é comum a mistura de diferentes lotes, com origens ou métodos de processamento distintos. O mercado de cafés especiais utiliza a expressão *blend*, que significa mistura, para identificar esse processo (Senar, 2017).

Para preservar os atributos do fruto, é necessário utilizar técnicas e cuidados especiais em todas as fases do preparo. Do grão à xícara, o café é submetido a uma série de operações que, se bem conduzidas, fornecerão ao consumidor final uma bebida de qualidade superior, que poderá ser aferida por meio da análise sensorial do café.

A análise sensorial é uma das técnicas mais importantes para a avaliação da qualidade sensorial do café, dispondo de diferentes métodos que podem ser utilizados por diferentes tipos de avaliadores, desde especialistas a consumidores mais exigentes (Aguar, 2021). As reações

ocorridas desde o fruto ainda na planta produzem componentes químicos responsáveis pelo sabor. Este sabor é percebido por uma sensação simultânea que envolve olfato e paladar (Senar, 2017).

O método de análise sensorial de maior consolidação e reconhecimento internacional para a avaliação de cafés especiais é aquele desenvolvido pela *Specialty Coffee Association* (SCA). A SCA é uma organização sem fins lucrativos que representa milhares de profissionais do café, desde produtores a baristas de diversos países. A organização unifica e dissemina conhecimento do setor de café e possui seu próprio protocolo (Protocolo SCA) de classificação para avaliação da qualidade das bebidas (SCA, 2022). Embora não seja o único protocolo utilizado no mundo, o Protocolo SCA é considerado o padrão mundial para a classificação de cafés de qualidade.

Para realizar a avaliação física e sensorial dos cafés especiais, os profissionais provadores precisam estar devidamente habilitados, geralmente eles possuem o certificado de provador de café da própria SCA (Specialty Coffee Association) ou o certificado de *Q-Grader* do CQI (Coffee Quality Institute) (Cofee; Joy, 2022). É o provador que irá avaliar e atestar as qualidades físicas e o resultado sensorial da bebida do café a partir de 10 (dez) importantes atributos previstos pelo Protocolo SCA (Senar, 2017). O Quadro 3 apresenta os atributos pontuados na metodologia de avaliação sensorial do protocolo SCA.

Quadro 3 – Atributos Pontuados na Metodologia de Avaliação Sensorial do Protocolo SCA

Atributos	Característica
Fragrância/ Aroma	As sensações olfativas incluem a fragrância (cheiro desprendido das partículas do pó seco do café) e o aroma (cheiro da infusão do café, após adicionar a água quente). Estas sensações podem ser avaliadas pelo provador em três momentos: cheirando o pó seco, cheirando a infusão enquanto faz a quebra da crosta e cheirando os vapores enquanto a bebida esfria até a temperatura de prova. A nota deste atributo deve ser um somatório das sensações percebidas nas três etapas.
Sabor	O sabor é o principal atributo do café e representa uma nota média das sensações percebidas em todas as etapas da degustação, desde o aroma até o sabor residual após expelir a bebida. É uma combinação das sensações gustativas sentidas na boca e sensações olfativas (retroaromas) que vão da boca para o nariz. A pontuação deste atributo deve considerar a intensidade, a qualidade e a complexidade dos sabores e aromas combinados.
Finalização	A finalização, também chamada de retrogosto ou sabor residual, é definida pela duração do sabor agradável que emana do fundo da língua e persiste mesmo quando o café é expelido. Se a finalização for curta ou desagradável, o café receberá uma pontuação baixa.

Acidez	A acidez pode ser descrita como “brilhante”, quando for positiva, e “azedada”, quando for negativa. Quando positiva, contribui para que o café seja vívido e fresco, combinando-se com a doçura. Se a acidez sobressair aos outros atributos, apresentando-se desagradável e sem equilíbrio, ela é considerada negativa.
Corpo	A qualidade do atributo corpo é baseada na sensação tátil percebida pelo provador na boca, especialmente no toque entre a língua e o céu da boca. Cafés que apresentam corpo intenso tendem a receber pontuações mais altas, mas alguns cafés com corpo mais leve também podem provocar sensações táteis agradáveis.
Equilíbrio	A forma como os aspectos “sabor”, “finalização”, “acidez” e “corpo” de um café se apresentam em conjunto, complementando-se ou em contraste, é denominada Equilíbrio. Se uma determinada amostra apresenta predominância de alguns atributos em relação aos outros, a pontuação do quesito “equilíbrio” será reduzida.
Doçura	A doçura é uma sensação prazerosa percebida pela presença de alguns carboidratos no café. O oposto de doçura neste contexto são o sabor azedo, a adstringência ou o “sabor de verde”. Este atributo pode não ser percebido com a mesma facilidade que percebemos a doçura em produtos que contém adição de açúcar, mas afetará em grande medida os outros atributos de sabor, sendo essencial para o equilíbrio da bebida.
Xícara limpa (ausência de defeitos)	Este atributo refere-se à ausência de interferências negativas na bebida, desde o primeiro contato com a boca até a sua finalização. Qualquer sabor estranho ao café é penalizado no atributo xícara limpa.
Uniformidade	Uniformidade é a consistência do sabor entre as diferentes xícaras degustadas. Se uma amostra apresenta xícaras com sabores distintos entre si, a pontuação neste aspecto não será penalizada.
Balanço geral (final)	A pontuação do atributo balanço geral deve refletir todos os aspectos já analisados, sendo uma representação da opinião individual de cada provador sobre uma amostra. Aquele que apresentar as características esperadas para um café de determinada origem receberá pontuação alta.

Fonte: SENAR, 2017.

Para além de aferir os atributos de qualidade, o provador deve identificar os defeitos - sabores que desqualificam a bebida do café, atribuir-lhes uma penalidade e descontar da pontuação obtida a partir dos atributos de qualidade (Senar, 2017). Os resultados da avaliação sensorial são estabelecidos a partir de uma escala de qualidade de “Bom” a “Excepcional”, com intervalos de 0,25, entre valores numéricos compreendidos entre 6 e 9,75, que representam os níveis de qualidade. Para cada atributo, a escala tem como valor mínimo 0 e máximo de 10 (Senar, 2017). Os resultados dessa avaliação sensorial, para cada atributo, são estabelecidos conforme apresentado na Tabela 1.

Tabela 1 – Escala de Qualidade SCA

6.00 - Bom	7.00 - Muito bom	8.00 – Excelente	9.00 - Excepcional
6.25	7.25	8.25	9.25
6.50	7.50	8.50	9.50
6.75	7.75	8.75	9.75

Fonte: SENAR (2017)

Por fim, tem-se o resultado final, que responde à pergunta clássica: “quantos pontos tem esse café?”. Esse resultado tem um caráter mais genérico, pois incorpora as individualidades de cada atributo. O somatório dos atributos, descontados os defeitos, fornece o resultado final que deve ser registrado no formulário SCA. Aqueles cafés que atingem uma nota final maior que 80 pontos são considerados cafés especiais (Senar, 2017). A Figura 3 demonstra o sistema de pontuação final dos cafés de acordo com o Protocolo SCA.

Figura 3 – Pontuação Final dos Cafés de acordo com o Protocolo SCA



Fonte: SENAR (2017)

De acordo com o Protocolo SCA, são considerados especiais aqueles cafés que atingem uma nota final maior que 80 pontos. Se a pontuação obtida estiver entre 70 e 80, são considerados cafés comerciais finos. A faixa entre 60 e 70 pontos refere-se aos cafés comerciais e, por fim, são considerados cafés inferiores aqueles em que as bebidas atingem uma pontuação inferior a 60 pontos (Senar, 2017).

Considerando os alicerces teóricos apresentados acerca da Nova Economia Institucional, com enfoque para a Economia dos Custos de Transação, e a caracterização dos cafés especiais, na próxima seção será apresentada a estratégia metodológica adotada no presente trabalho, inclusive com a necessária caracterização do lócus da pesquisa.

3 ESTRATÉGIA METODOLÓGICA

Esta seção se propõe a descrever a estratégia metodológica utilizada no presente trabalho, sendo composta por: (3.1) Caracterização e Etapas da Pesquisa; e (3.2) Caracterização do Locus da Pesquisa - O Planalto da Conquista Baiano.

3.1 CARACTERIZAÇÃO E ETAPAS DA PESQUISA

Para alcançar o objetivo proposto no presente trabalho, ou seja, “analisar a percepção dos produtores de cafés especiais do Planalto da Conquista-BA sobre as dimensões dos custos de transação da cafeicultura baiana, a pesquisa em tela utiliza uma abordagem qualitativa e busca compreender significados e explorar opiniões, perspectivas e condições contextuais (Quivy, 1992; Yin, 2016), a partir da percepção dos produtores entrevistados.

Em função do produto em que resulta este estudo, a pesquisa contribui para a solução de um problema social concreto (Zanella, 2013). Quanto aos objetivos, a pesquisa pode ser classificada como exploratória, pois busca o aprimoramento de ideias, envolve entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado e considera seus variados aspectos (Gil, 2017).

Com base em Williamson (1985; 1996), a pesquisa em tela propõe um modelo de análise dos Custos de Transação a partir de 03 (três) dimensões estruturais: i) a frequência transacional, que reflete o grau de recorrência de uma transação; ii) o grau de incerteza subjacente ao agente, que está relacionada aos distúrbios exógenos que afetam as transações e que não possuem bases válidas para determinar a sua probabilidade de ocorrência; iii) a especificidade do ativo envolvido, que reflete a capacidade, a velocidade e o custo de um ativo ser utilizado de maneira diferente da atualmente utilizada pelo agente. A Figura 4 explicita o modelo de análise dos custos de transação adotado no presente trabalho.

Figura 4 - Modelo de Análise dos Custos de Transação que Influenciam os Produtores de Café Especial na Região do Planalto da Conquista – Bahi



Fonte: elaboração própria, com base em Williamson (1985)

Conforme Quivy e Van Campenhoudt (1992), os instrumentos de coleta de dados são dispositivos específicos de recolhimento ou de análise das informações, destinados a testar hipóteses de investigação. Normalmente são utilizados em pesquisas científicas, a exemplo do questionário, do formulário, da entrevista e da observação.

Para alcançar o objetivo da pesquisa, a ferramenta utilizada para a coleta de dados foi a aplicação de entrevistas individuais em profundidade, a partir da elaboração de um conjunto de perguntas (guia) semiestruturadas (predeterminadas em um roteiro), que nos permite captar e compreender a percepção dos atores entrevistados acerca dos custos de transação na

produção e comercialização de cafés especiais no Planalto da Conquista. O roteiro de entrevista, estruturado a partir do modelo de análise, está reproduzido no Apêndice A.

Como forma de validação, um piloto do roteiro de entrevista foi aplicado a um especialista no segmento, com vasta experiência em extensão rural e na produção de cafés especiais. A aplicação transcorreu positivamente e contribuiu para a adequação e melhoria contida na versão final.

As entrevistas foram realizadas com um grupo restrito - produtores de cafés especiais da região do Planalto da Conquista Baiano, selecionado pelo pesquisador a partir de experiências com as atividades de levantamento de safra de café na região e de indicações da Cooperativa Mista dos Cafeicultores de Barra do Choça e Região (Cooperbac), observando os seguintes critérios: i) ser produtor de cafés especiais; ii) ser residente na região do Planalto da Conquista; iii) ter participado de concursos de qualidade de café e; iv) ter disponibilidade para participar da entrevista no período de viagem a campo do pesquisador. No total, 11 (onze) produtores(as) foram entrevistados(as).

Os dados colhidos foram registrados através de gravação, organizados por meio da transcrição literal e utilizados como principal fonte para a presente pesquisa. Como técnica de investigação, a partir das respostas colhidas por meio da realização das entrevistas (em campo, com a utilização de aparelho notebook), os resultados foram submetidos a uma análise de conteúdo do tipo temática ou categorial (Bardin, 2016).

A técnica de análise, conforme orientado pela Bardin (2016), foi desenvolvida de maneira sistemática em torno de 3 (três) polos: 1) pré-análise; 2) exploração do material; 3) tratamento dos resultados e interpretação. A pré-análise é a fase de organização propriamente dita, período inicial de intuição, sistematização de ideias e formulação dos pressupostos e objetivos. A Figura 5 explicita o problema da pesquisa, os objetivos geral e específicos, os pressupostos e o produto de intervenção.

Figura 5 - Problema da pesquisa, Objetivos Geral e Específicos, Pressupostos e Produto de Intervenção

Problema de Pesquisa	Qual a percepção dos produtores de cafés especiais do Planalto da Conquista-BA sobre as dimensões dos custos de transação da cafeicultura baiana?
Objetivo Geral	Analisar a percepção dos produtores de cafés especiais do Planalto da Conquista-BA sobre as dimensões dos custos de transação da cafeicultura baiana.
Objetivos Específicos	Caracterizar a região do Planalto da Conquista - BA enquanto produtora de cafés especiais.
	Identificar, a partir da percepção dos produtores de cafés especiais, os núcleos de sentidos, ou subcategorias temáticas, das dimensões Especificidades dos Ativos e Incerteza dos Custos de Transação.
	Verificar, à luz da ECT, o " <i>Implied Contracting Process</i> " (Processo de Contratação Implícito) na comercialização de cafés especiais pelos produtores do Planalto da Conquista.
	Identificar as variáveis de difícil previsão e que trazem maior incerteza para os produtores de cafés especiais da região do Planalto da Conquista.
	Apresentar recomendações de melhoria na governança para redução dos custos de transação dos produtores de cafés especiais da região do Planalto da Conquista-BA
Pressupostos	i) existem custos de transação na produção e comercialização de cafés especiais no Planalto da Conquista – Bahia (Coase, 1937).
	ii) quando comparados às outras formas contratuais de transação (com a indústria, atravessadores ou corretoras de café), pelo senso de participação, os produtores sócios cooperados tendem a reduzir ou evitar comportamentos oportunistas nas relações comerciais junto à cooperativa (Dunn, 1988; Almeida, 2017).
	iii) quanto maior a participação do agente comprador no volume de café negociado/comercializado pelo produtor, maior o grau de confiança do produtor junto ao agente (Williamson, 1985; Almeida, 2017).
Produto	Propor recomendações de melhoria na governança para redução dos custos de transação dos produtores de cafés especiais da região do Planalto da Conquista-BA.

Fonte: elaboração própria

O processo de exploração do material colhido iniciou com a transcrição das entrevistas e criação das categorias, de modo orientado pelo referencial teórico. As categorias foram pré-definidas a partir das dimensões estruturais da ECT. As unidades de registro foram identificadas em seu contexto, desmembradas e, posteriormente, classificadas em subcategorias - núcleos de sentidos dos dados colhidos.

Os resultados foram tratados e interpretados, de maneira reflexiva, com o intuito de captar os conteúdos dos dados contidos nas entrevistas, identificando-se significados, relações e tendências que ajudam a responder às questões propostas no presente trabalho. Para as dimensões Especificidade dos Ativos e Incerteza, as percepções dos entrevistados, acerca da influência nos custos de transação, foram classificadas em três níveis: i) alto; ii) neutro ou ambivalente; e iii) baixo. Já na dimensão Frequência, buscou-se identificar a regularidade com que um determinado tipo de transação ocorre entre os mesmos agentes, bem como as motivações que justificam tais recorrências.

Por fim, com base nos custos de transação identificados a partir da percepção dos entrevistados - para as dimensões Especificidade dos Ativos, Frequência e Incerteza (Williamson, 1985), foram apresentadas recomendações aos produtores de cafés especiais, poder público, cooperativas e iniciativa privada.

3.2 CARACTERIZAÇÃO DO LÓCUS DA PESQUISA - O PLANALTO DA CONQUISTA BAIANO

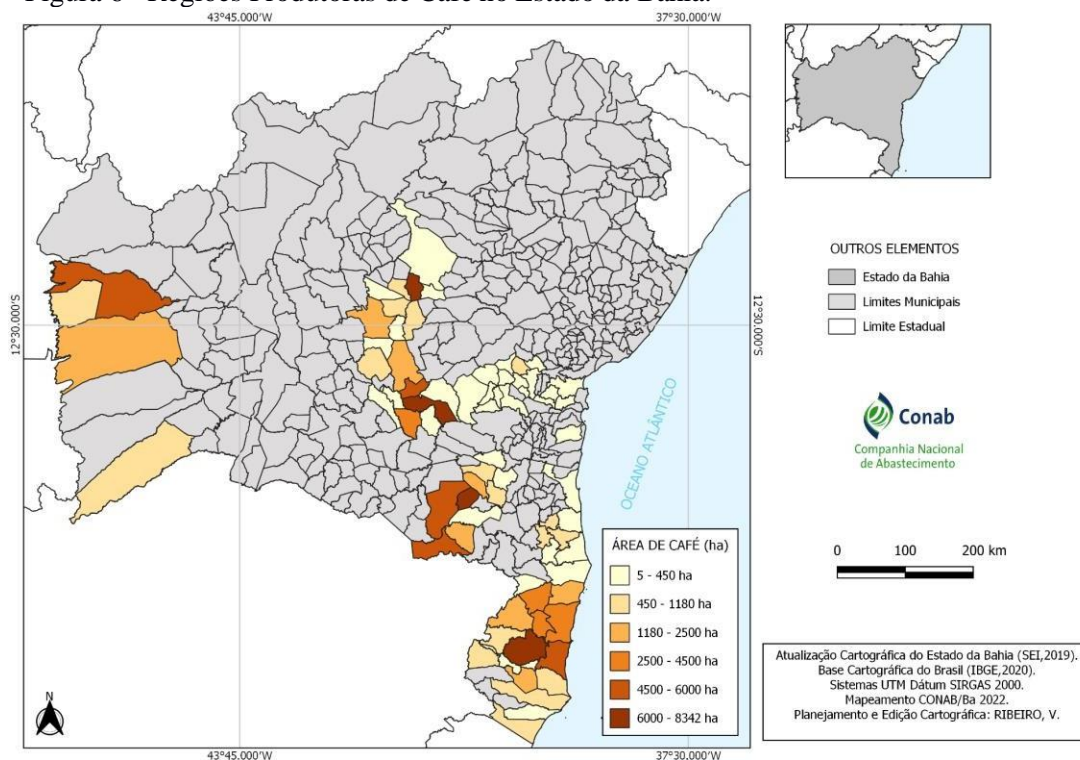
Para uma adequada compreensão da pesquisa, entende-se que o *lócus* da observação, ou seja, o local onde o fenômeno em estudo ocorre, precisa ser bem delimitado e conhecido, pois trata-se do lugar onde o pesquisador busca conhecimento. Embora, numa leitura mais corrida, imposta pela dinâmica da vida moderna, tal caracterização possa parecer excessiva, desprezá-la ou até mesmo minimizar o seu papel pode atrofiar a capacidade do leitor em alcançar os significados, relações e tendências apresentados na análise dos resultados.

A compreensão do lugar pode ser tão significativa quanto a compreensão dos sujeitos e suas falas (Álvares, 2018). Por isso, optou-se por reservar um subtópico para apresentação do Planalto da Conquista Baiano enquanto região produtora de cafés especiais.

O Brasil ocupa a posição de líder mundial na produção primária de café, com volume estimado em 54,3 milhões de sacas de café beneficiadas no ano de 2023 (Conab, 2023). O estado da Bahia ocupa a quarta posição no ranking dos estados produtores de café no Brasil, com uma produção estimada em 3,41 milhões de sacas, numa área de 98,2 mil hectares destinados à produção na safra 2023, sendo 55,4 mil hectares direcionados à produção do café arábica (especialmente nas regiões do Planalto e do Cerrado baiano), e os outros 42,8 mil hectares para o café conilon - exclusivamente nas regiões do litoral sul e extremo sul do estado (Conab, 2023).

De maneira geral, o Planalto se caracteriza pelas áreas de maior altitude e clima ameno, o que favorece o desenvolvimento do café na região, especialmente aquele grão destinado para produção da bebida de maior qualidade. As lavouras estão divididas em três microrregiões: Chapada Diamantina, Vitória da Conquista e Brejões (Conab, 2023). Neste sentido, o Planalto de Vitória da Conquista possui destaque na cafeicultura como principal produtor de café arábica no estado. A Figura 6 apresenta as regiões produtoras de café no estado da Bahia.

Figura 6 - Regiões Produtoras de Café no Estado da Bahia.

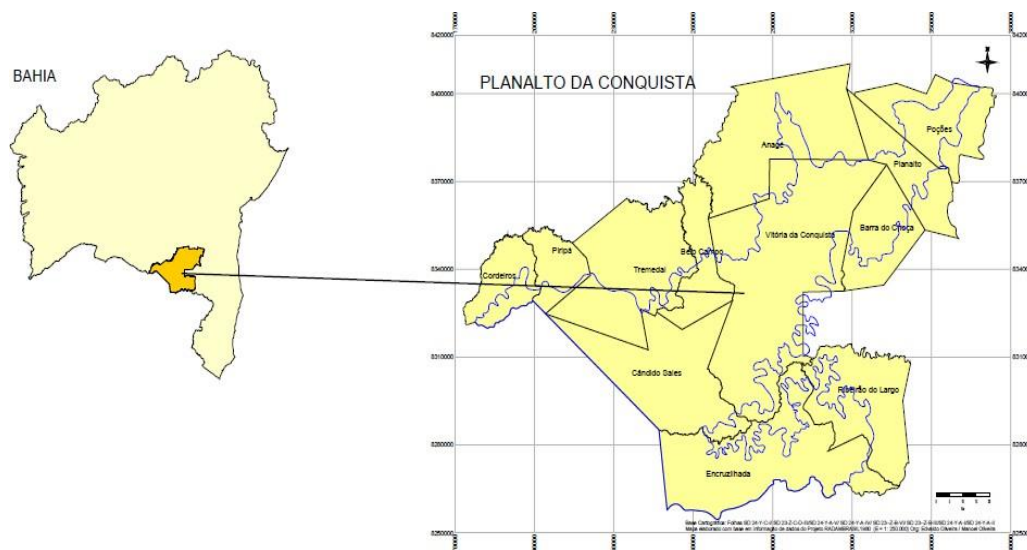


Fonte: CONAB (2022)

Cabe destacar que o Pólo Cafeeiro do Estado da Bahia foi criado na década de 70, pelo extinto Instituto Brasileiro do Café (IBC), que implantou o Plano de Renovação e Revigoração de Cafezais do Governo Federal. A partir do referido Plano, se expandiu a cultura cafeeira na região do Planalto de Vitória da Conquista (Dutra Neto, 2004), que foi zoneado para o cultivo de café arábica na região com altitude de 700 a 1.100m e com temperatura média anual de 21°C (Silva, 2013).

A região abrange doze municípios: Vitória da Conquista, Barra do Choça, Planalto, Poções, Encruzilhada, Ribeirão do Largo, Itambé, Caatiba, Iguaí, Cândido Sales, Boa Nova e Nova Canaã, sendo o município de Barra do Choça o principal produtor da região (Silva, 2013). A Figura 7 apresenta os municípios que compõem o Planalto da Conquista Baiano.

Figura 7 - Municípios que Compõem a Região do Planalto da Conquista Baiano



Fonte: OLIVEIRA (2010)

As condições edafoclimáticas da região (relativas ao solo e ao clima) favorecem à formação dos frutos e, acrescido do saber fazer, proporcionam a formação de um café com características particulares quanto ao aspecto e à bebida do grão (Dutra, 2017). A soma de fatores geográficos, topográficos, genéticos e o manejo determina o conceito de *terroir* (termo emprestado do mundo dos vinhos). Pela sua vasta extensão territorial e microclimas distintos, o Brasil é um dos países com maior número de *terroires* na produção de café (Senar, 2017).

As principais características sensoriais no Planalto da Bahia são de um “café encorpado e aveludado, adocicado, com acidez cítrica, notas de nozes e chocolate e final prolongado” (Senar, 2017). O destaque na notoriedade do café produzido possibilita o alcance de bons preços no mercado, além de ser muito apreciado para exportação.

Conforme apontado por Dutra (2017), o grão produzido no Planalto da Conquista possui aroma floral e duradouro, possibilitando uma bebida com doçura leve, acidez cítrica positiva e sabor achocolatado, além de um amargo característico que é peculiar ao produto cultivado na região. Os produtores de cafés especiais obtêm comumente uma pontuação acima de 80,0 pontos, pela classificação da Associação Brasileira de Cafés Especiais (BSCA) e pela Associação de Cafés Especiais da América (SCAA).

Em função do clima, solo e modo de preparo, a região do Planalto de Vitória da Conquista produz um dos melhores cafés do Brasil, com grande notoriedade e reputação no mercado. Os cafés, que são 100% do tipo arábica, se diferenciam tanto pelo seu aspecto, quanto pela sua bebida de alta qualidade (Dutra, 2017).

Os cafés do Planalto Conquistense são ganhadores de diversos prêmios de qualidade na Bahia e no Brasil. Na ASSOCAFÉ (Associação dos Produtores de Café da Bahia), na ABIC (Associação Brasileira de Indústria) e até na *Illy Café*, empresa italiana renomada e apreciada mundialmente pelo alto padrão de qualidade em café. O principal tipo de café da região, quando o assunto é qualidade e concursos, é o “café despulpado”, bastante apreciado no mercado interno e externo (Dutra, 2013).

Em relação ao sistema de organização dos produtores voltados à cultura do café na região, destacam-se basicamente duas cooperativas: a Cooperativa Mista dos Pequenos Cafeicultores de Barra do Choça e Região LTDA – COOPERBAC e a Cooperativa Mista Agropecuária Conquistense Ltda – COOPMAC.

Fundada em 20 de dezembro de 2007, a – COOPERBAC é fruto da Estratégia Negocial de Desenvolvimento Regional Sustentável – DRS (Cooperbac, 2022), iniciativa agenciada pelo Banco do Brasil, que tem como objetivo apoiar atividades produtivas rurais e urbanas, com o objetivo de fortalecer o associativismo de pequenos empreendedores, cooperativas e da agricultura familiar, com respeito à diversidade cultural e às suas tradições (Rejani, 2011).

Os esforços para constituição de uma cooperativa de agricultores na região da Barra do Choça/BA, com reuniões para sensibilização, capacitação, formação e legalização da organização, começaram por volta do ano 2005, dois anos antes da sua efetiva fundação. Em 2011 a cooperativa consegue o registro da sua primeira marca de café, o “Café Cooperbac”, que no ano seguinte conquista o Selo da Agricultura Familiar (Cooperbac, 2022). O selo reconhece a identidade do produto como sendo originário da agricultura familiar baiana, o que agrega valor ao produto e o torna mais competitivo, ampliando o seu acesso a um mercado consumidor cada vez mais atento às questões socioambientais.

A Cooperativa possui unidades de torrefação, moagem e empacotamento de café, além da unidade de beneficiamento e classificação do grão. Recentemente, implantou um laboratório de análise do café e possui planos para iniciar a produção do café gourmet e em cápsulas, além do desenvolvimento de novas marcas, buscando atender a diferentes segmentos de mercado (Cooperbac, 2022).

A COOPMAC, por sua vez, foi criada em 1968, em Vitória da Conquista – BA, em sucessão à antiga Cooperativa Agropecuária Conquistense de Compras em Comum Ltda (criada em 1960, com atenção especial à pecuária leiteira). Se tornou uma guia no processo de implantação do pólo cafeeiro no Planalto da Conquista, o que mudou a dinâmica da região, tanto pela chegada da cafeicultura como pela abertura da BR 116 (Coopmac, 2022).

A COOMAC viabiliza a exportação do café para mais de 50 países, além de ser responsável por realizar uma das maiores feiras agropecuárias do estado da Bahia – A Exposição Conquista – movimentando milhões em negócios e fluxo de pessoas de todo o Brasil (Coopmac, 2022).

Do ponto de vista acadêmico, merece destaque na região o Programa de Pós Graduação Lato Sensu da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB), especializado em Gestão da Cadeia Produtiva do Café com Ênfase em Sustentabilidade. O Programa tem por objetivos capacitar, atualizar e aprimorar os profissionais de nível superior a gerir e expandir a visão das atividades ligadas à cadeia produtiva do café, com foco nos modelos de boas práticas na cafeicultura, custo de produção e marketing do agronegócio e transferência de tecnologia (Uesb, 2022).

Para além da relevância agrícola e acadêmica, a atividade produtiva do café é um segmento com importante função socioeconômica na região do Planalto da Conquista. Além de beneficiar diretamente os agricultores, em especial os de médio e pequeno porte, predominantes na região, é importante destacar que a renda gerada pela cafeicultura permeia toda a economia dos municípios onde a atividade está implantada.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS E DISCUSSÃO

Esta seção apresenta os resultados da análise dos dados coletados nas entrevistas realizadas junto aos produtores de cafés especiais da região do Planalto da Conquista – Bahia. Neste espaço, serão discutidas as implicações dos custos de transação em cada uma das dimensões estruturais propostas (especificidade dos ativos, incerteza, frequência, racionalidade limitada e oportunismo), bem como as relações entre elas, a partir da visão do produtor rural, protagonista do processo produtivo.

Com intuito de facilitar a contextualização da leitura e potencializar a boa compreensão dos resultados alcançados na presente pesquisa, ao início de cada tópico, será feita uma breve retomada conceitual da dimensão em análise.

4.1 ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS

A especificidade ou idiosincrasia de um ativo é considerada a principal característica ou dimensão de uma transação pela ECT (Pessali, 1998 *apud* Williamson, 1991). Trata-se de uma referência da capacidade de reutilização de um ativo para usos alternativos ao usual ou ainda da possibilidade de uso deste ativo por outros agentes, sem que haja perda da sua usabilidade ou valor produtivo, podendo se apresentar de diferentes formas (Williamson, 1991).

Considerando as características inerentes à produção de cafés especiais, a Especificidade dos Ativos foi abordada a partir de 03 (três) categorias: a) especificidade geográfica ou de localização; b) especificidades dos ativos físicos e; c) especificidade dos ativos humanos.

4.1.1 Especificidade Geográfica ou de Localização

A Especificidade Geográfica reflete o impacto que a localização de um empreendimento exerce nos custos de transação de uma atividade. Perguntados sobre como os entrevistados avaliam a viabilidade (a partir de critérios como capacidade, velocidade e custo) da terra (sua propriedade rural) ser utilizada de outra forma ou maneira diferente da produção cafeeira, observou-se a percepção de um alto custo em caso de transição do café para outra cultura.

O Quadro 4 demonstra um retrato da percepção do produtor a partir da análise temática ou categorial. As Unidades de Registro Representativas são as frases significativas extraídas das entrevistas, que melhor representam essa percepção, ao passo que as Unidades de Contexto são as respostas de onde foram extraídas as Unidades de Registro.

Quadro 4 - Análise Temática da Dimensão Ativos Específicos - Especificidade Geográfica ou de Localização

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Ativos Específicos - Espec. Geográfica ou de Localização	Alto	9 (81,8%)	Custo Elevado	"[...] custo muito elevado [...]" (E1)	"teria que ter máquina para fazer isso e depois ter que preparar a terra toda para poder pegar essa outra cultura. Vai ter que arrancar o café todo, com raiz e tudo, para que você possa depois pegar a terra nua e trabalhar nela. Seria um custo muito elevado, eu não vejo muita viabilidade nisso." (E1)
				"[...] pela configuração (histórica), por ser uma cultura perene, o café exige um investimento alto em caso de substituição. [...]" (E8)	"A gente está basicamente concentrado em café. Como é uma cultura perene, você não consegue, de uma maneira barata, rápida e eficaz, mudar isso. A gente conjuga outras culturas, não é só o café. O café responde por cerca de 90% do retorno da fazenda, mas a gente tem outras culturas. Temos feijão, hortaliças, mas pela configuração, por ser uma cultura perene, o café exige um investimento alto em caso de substituição. Pela configuração histórica, que vem de anos, não se pode retirar o café sem ter um custo alto, a estrutura da fazenda já está voltada para o café. Além disso, o retorno de uma outra cultura iria demorar." (E8)
			Tamanho da Propriedade	"[...] pelo tamanho da minha área, seria praticamente impossível eu viver dela (se não fosse o café) [...]" (E3)	"pelo tamanho da minha área, seria praticamente impossível eu viver dela (se não fosse o café) [...]. Para qualquer outra lavoura, plantar um feijão, um milho, a terra é excelente. Agora, os valores dessa produção de milho, de um feijão, de uma mandioca, por exemplo, é muito barato. Não tem como. Você não cobre os custos. Tem que ter o feijão, o milho e o aipim. Agora, para alimento familiar. Para sobrevivência (do negócio), não." (E3)
				"[...] numa terra menor, não compensa." (E7)	"[...] numa terra maior daria para arrancar o café e colocar pecuária. Numa terra menor, não compensa." (E7)
			Afeição Cultural	"[...] é uma questão cultural." (E11)	"A gente nunca pensou em retirar o café. Pelo contrário, porque o café não depende só do mercado interno. Além disso, o povo da Barra do Choça tem um carinho imenso por café, é uma questão cultural." (E11)
				"[...] sou apaixonada por café." (E5)	"[...] para ser sincera, hoje eu não me vejo produzindo uma outra cultura, porque, primeiro, eu nasci no meio de uma roça de café. Fui criada no café e sou apaixonada por café. A gente tem a pimenta e também tem o mel, que ajuda muito, mas eu não me vejo aqui sem o café." (E5)
			Cadeia de Produção e Comercialização	"[...] tem uma cadeia de produção, de comercialização, [...] tudo gira em torno do café." (E1)	"O café é um produto que está aqui na região desde 1972, então você tem uma cadeia de produção, de comercialização, que tudo gira em torno do café." (E1)
			Topografia	"A dificuldade são os morros [...]. É mais caro tirar do que ir na rua comprar." (E9)	"Na terra o que plantar, dá. A dificuldade são os morros, todo o trabalho é manual, não tem uma máquina que entra. Se você plantar 100 pés de banana, é mais caro tirar do que ir na rua comprar." (E9)
	Neutro ou Ambivalente	2 (18,2%)	Ambivalente	"A terra é propícia para qualquer outra cultura [...], mas o café tem se demonstrado a cultura economicamente mais vantajosa." (E6)	"A terra é propícia para qualquer outra cultura. [...] A velocidade para a terra ser utilizada de uma outra forma é rápida, mas o café tem se demonstrado a cultura economicamente mais vantajosa." (E6)
				"A terra poderia ser usada na caprinovinocultura [...]. Agora, se for plantar pimenta, abóbora ou hortaliças, já teria um custo mais elevado." (E10)	"A terra poderia ser usada na caprinovinocultura, que tem um custo menor do que o café e seria uma transição mais rápida e barata. Agora, se for plantar pimenta, abóbora ou hortaliças, já teria um custo mais elevado. Plantar capim é mais barato, com 6-8 meses já vegeta e é possível colocar caprinos no pasto." (E10)

Fonte: elaboração própria, 2023

Dos 11 (onze) produtores entrevistados, 9 (nove) demonstraram a percepção de que a dimensão Especificidade Geográfica ou de Localização possui alto impacto nos custos de transação e 02 (dois) apresentaram uma percepção ambivalente (duvidosa), considerando, com ressalvas/restrições, a viabilidade da exploração de outras atividades na sua propriedade rural. Embora se reconheça o potencial para implantação de outras atividades na região, a percepção

é de que seria uma transição possível (pela fertilidade da terra) e, para a maioria, até rápida, porém muito onerosa.

Os resultados estão em linha com o que salienta Williamson (1985), que considera a Especificidade dos Ativos a dimensão de maior relevância dos custos econômicos de transação. A percepção do elevado custo em caso de transição de cultura está relacionada não só à implantação de uma outra atividade, mas também ao custo de tiragem do cafeeiro, como é possível se depreender a partir da fala do E1:

Como o café é uma cultura permanente e a terra toda é café, teria que arrancar todas (as plantas de café). Aqui (na propriedade) se teria aptidão para citricultura, pecuária, que é o mais fácil, basta retirar o café, fazer os piquetes, e explorar, ou leite ou carne. Teria que ter máquina para fazer isso (retirar as plantas de café) e depois ter que preparar a terra toda para poder pegar essa outra cultura. Vai ter que arrancar o café todo, com raiz e tudo, para que você possa depois pegar a terra nua e trabalhar nela. Seria um custo muito elevado, eu não vejo muita viabilidade nisso.

Ainda em relação ao custo, foi apontado que nada hoje no setor agropecuário fica barato, tendo em vista o alto custo da mão-de-obra e equipamentos. Sobre esse aspecto, E7 afirma que “[...] a mão de obra é caríssima. Você vai depender de um trator para arar a terra. Vai ter que fazer uma calagem. Não tem nada barato”. Ainda sobre esse ponto, E8 reforça a concentração do café na região, sinalizando que por ser uma cultura perene, não é possível “de uma maneira barata, rápida e eficaz, mudar isso. Pela configuração histórica, [...] não se pode retirar o café sem ter um custo alto, a estrutura da fazenda já está voltada para o café. Além disso, o retorno de uma outra cultura iria demorar”.

Em linha com Augusto (2015), as percepções relatadas acima apontam para uma condição que dificulta a mobilidade de ativos, ou seja, os custos com um potencial deslocamento da atividade são muito elevados. Ao se analisar as mesmas questões em relação aos produtores de porte familiar, com menores áreas de plantio, pelo tamanho de suas lavouras, os mesmos apontaram como economicamente inviável o cultivo de uma outra cultura. Como pode se perceber a partir da fala de E3, que bem representa esse posicionamento:

Pelo tamanho da minha área, seria praticamente impossível eu viver dela se não fosse o café. Para qualquer outra lavoura, plantar um feijão, um milho, a terra é excelente. Agora, o valor dessa produção de milho, de feijão, de mandioca, por exemplo, é muito barato. Não tem como. Você não cobre os custos. Tem que ter feijão, milho e aipim, agora, para alimento familiar. Para sobrevivência (do negócio), não dá.

A afeição cultural ao cultivo do café na região do Planalto da Conquista, em especial no município da Barra do Choça, principal produtor da região, também demonstrou grande

influência no grau de especificidade da localização geográfica. “A gente nunca pensou em retirar o café. Pelo contrário, porque o café não depende só do mercado interno. Além disso, o povo da Barra do Choça tem um carinho imenso por café, é uma questão cultural”, destacou o entrevistado E11. Este mesmo entendimento foi reforçado por E5, que, apesar de explorar o mel e a pimenta, não imagina a sua lavoura sem o cafeeiro: “para ser sincera, hoje eu não me vejo produzindo uma outra cultura, porque, primeiro, eu nasci no meio de uma roça de café. Fui criada no café e sou apaixonada por café. A gente tem a pimenta e também tem o mel, que ajuda muito, mas eu não me vejo aqui sem o café”.

O levantamento bibliográfico que subsidiou a presente pesquisa não identificou na literatura o aspecto subjetivo do carinho (pelo menos, expressamente) como um elemento relevante para inibir a mobilidade de capital e, conseqüentemente, tornar mais onerosa/difícil uma transição de atividade. Expressões como: “carinho imenso por café”, ou ainda “fui criada no café e sou apaixonada por café”, poderiam ser melhor analisadas com o ferramentas da economia comportamental. Este olhar extrapola o alcance da presente pesquisa, mas pode servir como impulso para novos estudos.

Os aspectos relacionados ao histórico de produção do café na região do Planalto da Conquista foram ainda coadunados com as vantagens logísticas e de comercialização, como também identificado por Williamson (1991). Por ser um produto que está na região desde a década de 70 (Dutra Neto, 2001), o café tem uma cadeia de produção, distribuição e comercialização já instituída. Logo, os desafios relacionados à potencial exploração econômica de outras culturas estão mais relacionados às condições do mercado do que à produtividade da terra na região. Conforme refletiu E1: “vamos imaginar o citrus: será que você vai ter esse mercado assim, garantido? Eu não boto muita fé nisso porque eu tenho uma experiência grande nisso”.

O elemento topografia também foi considerado por reduzir a capacidade de utilização da propriedade rural de modo diferente da produção cafeeira. As elevações e declividades, características do Planalto da Conquista, dificultam o trabalho das máquinas e a viabilidade do cultivo de culturas com baixo valor agregado. “Na terra, o que plantar, dá. A dificuldade são os morros, todo o trabalho é manual, não tem uma máquina que entra. Se você plantar 100 pés de banana, é mais caro tirar do que ir na rua comprar.”, destacou E9.

Ainda em relação à capacidade de exploração de outras atividades na lavoura destinada ao café, 02 (dois) entrevistados apresentaram uma percepção ambivalente, considerando a viabilidade econômica de uma transição, com ressalvas e contrapontos. E6 reforçou a sinalização positiva em relação à fertilidade da terra: “O que se plantar aqui, dá.

Amendoim, alho, qualquer cultura, o clima ajudando, produz. A gente tem o café porque vem desde os anos 60/70. Desde os anos 80 meu pai tinha o sonho de plantar café. Eu realizei o sonho dele em 97”.

Para E10, “[...] a terra poderia ser usada na caprinovinocultura, que tem um custo menor do que o café e seria uma transição mais rápida e barata. Agora, se for plantar pimenta, abóbora ou hortaliças, já teria um custo mais elevado”. Embora, do ponto de vista agrônomo, o cultivo de outras culturas tenha se demonstrado possível, o custo de oportunidade relacionado à produção de café na região é elevado, conforme destacado por E6: “A terra é propícia para qualquer outra cultura. [...] A velocidade para a terra ser utilizada de uma outra forma é rápida, mas o café tem se demonstrado a cultura economicamente mais vantajosa”.

Alguns produtores relataram já terem tentado cultivar uma outra atividade como principal, mas não apreciaram a empreitada. Como vemos no relato de E5: “Até que tentei mudar. Teve uma época que eu arranquei o café todo e tentei horticultura, mas não deu certo. Não deu certo por conta das vendas. Uma época o preço estava lá em cima, na outra, o preço lá embaixo. Por isso, hoje, eu me vejo mais na cultura do café”. A capacidade de estoque do café também reflete na preferência do produtor. “O café, com toda a desgraça, você deixa aqui e pronto (armazena), e a cultura de ciclo curto você não vai fazer isso”, destacou E1.

Dentre as principais atividades citadas pelos produtores como potencial de exploração em suas propriedades, destacaram-se a bovinocultura de corte e leiteira, a fruticultura (citros, abacate, banana e lichia, foram citadas expressamente), a caprinovinocultura, a horticultura, além do cultivo da cana-de-açúcar, da pimenta, da mandioca, do feijão e do milho. Mas, como podemos ver, os produtores com menores áreas de cultivo possuem maior vulnerabilidade à dimensão Especificidade Geográfica e poucas atividades como substitutas economicamente viáveis. Para um produtor de porte maior, a transição é possivelmente viável, mas onerosa (não desejável). Para o pequeno produtor, a transição é vista como inviável.

4.1.2 Especificidade dos Ativos Físicos

A Especificidade dos Ativos Físicos retrata o impacto que os ativos dotados de peculiaridades físicas, que são específicos para determinada operação, exerce nos custos de transação de uma atividade. Estas características podem reduzir o valor do ativo no caso de uma aplicação alternativa à usual.

Conforme podemos observar no Quadro 5, dos 11 (onze) produtores entrevistados, 6 (seis) demonstraram a percepção de que a dimensão Especificidade dos Ativos Físicos possui alto impacto nos custos de transação, 04 (quatro) apresentaram uma percepção neutra ou ambivalente (duvidosa), considerando com ressalvas/restrições a viabilidade na reutilização dos ativos físicos destinados à produção de cafés especiais, e 01 (um) considera a dimensão de baixo impacto nos custos de transação, por considerar que esses ativos teriam fácil reutilização em outras atividades produtivas.

Quadro 5 - Análise Temática da Dimensão Ativos Específicos - Especificidade Física

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Ativos Específicos - Espec. Ativos Físicos	Alto	6 (54,5%)	Ociosidade Elevada	"[...] a estrutura não seria aproveitada de uma maneira eficiente, [...] terá um problema de ociosidade." (E4)	"Utilizar a estrutura própria para o café em outras atividades, certamente, vai trazer uma ociosidade muito grande, por que a estrutura do café é muito própria. Por exemplo, o despulpador, secadores, terreiros, estufas, galpões, são equipamentos muito específicos para o café. Em uma outra cultura/atividade, a estrutura não seria aproveitada de uma maneira eficiente, ela sempre terá um problema de ociosidade." (E4)
				"[...] é específica para o café." (E8)	"O que a gente utiliza de maquinário é trator (que também usa em outras culturas, como hortaliça e feijão), a estufa, a área de beneficiamento, a área molhada (que é onde está o despulpador), que também é específica para o café." (E8)
			Não Reutilizável (mais pessimista)	"Nenhuma (capacidade de reutilização). [...] Nada do que tem aqui lhe serviria para outro tipo de cultura." (E1)	"Nenhuma (capacidade de reutilização). O café (a planta) você vai arrancar (então você já tirou esse ativo), o despulpador só serve para o café, o lavador só serve para o café, os terreiros... A única coisa que você poderia aproveitar seria o secador, que ele é basicamente específico para o café mas ele pode secar um outro grão (é um secador de grãos). A máquina de beneficiamento só beneficia café. Você poderia usar as estufas que estão aí. As estufas poderiam secar outra coisa. Os terreiros suspensos que eu tenho são para secagem de cafés especiais. Pode secar um outro grão? Pode, mas eu lhe diria que, a grosso modo, nada do que tem aqui lhe serviria para outro tipo de cultura, você teria que começar praticamente do zero. As instalações, o galpão, você pode reaproveitar alguma coisa." (E1)
				"[...] só faz sentido para o café." (E5)	"Hoje tenho irrigação e estufa. Aqui não tem energia. A estufa só faz sentido para o café. Para usar somente em uma outra atividade, não vale a pena." (E5)
	Neutro ou Ambivalente	4 (36,4%)	Neutro	"[...] não temos muitos equipamentos." (E2)	"Aqui não temos muitos equipamentos, é tudo manual mesmo." (E2)
			Ambivalente	"Aí depende. A estufa tem como reutilizar. [...] A colheitadeira já não tem" (E7)	"Aí depende. A estufa tem como reutilizar, seca o milho, o feijão, o amendoim. A colheitadeira já não tem outra utilidade fora do café. A máquina de beneficiar café também. A planta, se arrancada, serve para carvão." (E7)
				"[...] o despulpador perde a sua função. As estufas podem ser utilizadas." (E10)	"Se deixar a cultura do café, o despulpador perde a sua função. As estufas podem ser utilizadas para secar milho e feijão, ou até mesmo para colocar uma horta dentro da estufa. Já a planta, o pessoal corta e usa como lenha." (E10)
	Baixo	1 (9,1%)	Fácil Reutilização	"[...] teria facilidade de reutilização." (11)	"O trator teria facilidade de reutilização. A estufa serviria para secagem do milho, do feijão. O despulpador nós vendemos por conta da seca, a máquina estava ociosa. Mas é fácil de vender para um outro produtor de café, fora do café não tem utilidade. Pulverizadores podem ser utilizados em outras lavouras. A planta poderia ser utilizada como lenha para o engenho, que a gente meche com cachaça também." (11)

Fonte: elaboração própria, 2023

Perguntados sobre como os entrevistados avaliam a viabilidade (a partir de critérios como capacidade, velocidade e custo) da reutilização dos ativos físicos (equipamentos e plantas de café) em outras atividades produtivas, observou-se o predomínio da percepção de alta ociosidade em caso de uso alternativo, o que reduz o valor do ativo. Os produtores reconhecem que a estrutura física para produção de cafés especiais é muito própria, como é possível se verificar a partir da fala do E4:

Utilizar a estrutura própria para o café em outras atividades, certamente, vai trazer uma ociosidade muito grande, por que a estrutura do café é muito própria. Por exemplo: despulpador, secadores, terreiros, estufas, galpões, são equipamentos muito específicos para o café. Em uma outra cultura/atividade, a estrutura não seria aproveitada de uma maneira eficiente, ela sempre terá um problema de ociosidade. [...] Mesmo que de uma forma ociosa, os tratores poderiam ser utilizados, mas até os implementos dos tratores teriam que ser adequados para um outro tipo de atividade. Os pulverizadores seriam diferentes, por exemplo.

O custo incremental, em caso de reutilização dos equipamentos e das plantas de café, está associado à necessidade de eventuais adequações para uma nova atividade, que em regra, com os recursos necessários, tende a ser rápida. Para a horticultura, por exemplo, os tratores usualmente utilizados no cafeeiro foram considerados superdimensionados para a atividade. Já para a fruticultura, eles seriam subdimensionados. Conforme destacado por E4, a fruticultura “requer tratores um pouco mais potentes, normalmente tratores traçados (que existe na cafeicultura, mas num percentual muito pequeno)”. Logicamente, trata-se de uma situação hipotética, pois seria um contrassenso pensar em incorrer em custos incrementais para substituir uma atividade considerada mais atrativa por outra menos rentável.

Para o entrevistado E1, alguns dos equipamentos sequer podem ter uso alternativo, “o café (a planta) você vai arrancar (então você já tirou esse ativo), o despulpador só serve para o café, o lavador só serve para o café, os terreiros...”. O secador, embora seja destinado ao café, pode secar outros grãos e esta possibilidade foi levantada. Entretanto, para uso fora da atividade cafeeira, foi considerada economicamente inviável.

Alguns produtores têm apostado na construção de terreiros suspensos para secagem de lotes com alto valor agregado. A solução, implantada visando aprimorar a produção de cafés especiais, permite uma secagem mais uniforme, com grãos mais limpos e com potencial de propiciar uma bebida de melhor qualidade, mas também aumenta a especificidade dos ativos físicos. Conforme apontado por E1, “os terreiros suspensos são para secagem de cafés especiais. Pode secar um outro grão? Pode. Mas eu lhe diria que, a grosso modo, nada do que tem aqui lhe serviria para outro tipo de cultura, você teria que começar praticamente do zero”.

Os terreiros suspensos, assim como os despulpadores e lavadores de café, podem ser caracterizados como tipos de ativos projetados para um uso específico (pós-colheita de cafés especiais), por esse motivo, não podem ser facilmente adaptados a outros usos, o que os torna menos líquidos do que outros ativos. Tal achado corrobora o sinalizado por Williamson (1985), no que se refere à influência dos ativos específicos nos custos de transação, uma vez que são específicos para a produção de um determinado bem ou serviço, eles podem não ter valor

significativo para outros usos, o que torna difícil a recuperação do investimento caso se decida por deixar de produzir cafés especiais.

Conforme demonstrado, os produtores de cafés especiais do Planalto da Conquista utilizam de equipamentos que ampliam a especificidade dos ativos. Esta mesma percepção foi encontrada em estudos dedicados a outras atividades econômicas, a exemplo de Sales (2016), aplicado à indústria do sal no estado do Rio Grande do Norte, e Augusto (2015), dedicado ao setor automotivo do estado do Paraná.

Formas alternativas de uso para os ativos físicos foram indicadas por produtores que demonstraram uma percepção ambivalente ou de baixo impacto desta subdimensão nos custos de transação. Como apontado por E10 e E11, respectivamente, “as estufas podem ser utilizadas para secar milho e feijão, ou até mesmo para colocar uma horta dentro da estufa”, os “pulverizadores podem ser utilizados em outras lavouras. A planta poderia ser utilizada como lenha para o engenho, que a gente mexe com cachaça também”.

A percepção predominante entre os produtores entrevistados é que, na região, fora da atividade cafeeira, os ativos físicos utilizados na produção de cafés especiais, em sua maioria, possuem baixa capacidade de reaproveitamento com viabilidade econômica, o que tende a reduzir muito o seu valor em caso de aplicação alternativa à usual. Esta percepção demonstra forte aderência com a ECT, haja vista que o custo de produção do capital físico específico é substancialmente maior que o de capital genérico, e sua reversão para outros usos é impossível ou muito onerosa, conforme também pontuado por Williamson (1985).

4.1.3 Especificidade dos Ativos Humanos

A Especificidade dos Ativos Humanos é obtida, sobretudo, através do aprendizado que a mão de obra adquire no fazer. Portanto, dada a especialização construída com a experiência, esta característica se relaciona à capacidade de utilização do capital humano em atividades diferentes da usual.

Conforme podemos observar no Quadro 6, dos 11 (onze) produtores entrevistados, 5 (cinco) demonstraram a percepção de que a dimensão Especificidade dos Ativos Humanos possui alto impacto nos custos de transação, e 06 (seis) apresentaram uma percepção de baixo impacto nos custos de transação, por considerar que a mão de obra teria fácil reutilização em outras atividades produtivas.

Quadro 6 - Análise Temática da Dimensão Ativos Específicos - Especificidade dos Ativos Humanos

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Ativos Específicos - Espec. Ativos Humanos	Alto	5 (45,5%)	Investimento em Capacitação	"Precisa de investimento (em qualificação da mão de obra). Você tem uma mão de obra de café que ela está aqui há 30 anos trabalhando com café. [...] Imagine se você disser que a partir de amanhã isso aqui vai ser laranja. Essa mão de obra vai precisar de mais uns 30 (anos), a não ser que você invista em muito treinamento. E você vai investir em treinamento de uma coisa que não tem nenhuma tradição local? E você sozinho? Outra coisa, você tem um fenômeno que não é daqui (é em todos os lugares), que é o fenômeno de escassez de mão de obra. A mão de obra está sumindo em tudo quanto é lugar. Até por isso que quem tem tamanho e tem a capacidade, o cara vai mecanizando. Haa, o cara está mecanizando... o cara está mecanizando não é só porque é melhor e mais fácil, ele está mecanizando porque a mão de obra sumiu." (E1)	"Precisa de investimento (em qualificação da mão de obra). Você tem uma mão de obra de café que ela está aqui há 30 anos trabalhando com café. [...] Imagine se você disser que a partir de amanhã isso aqui vai ser laranja. Essa mão de obra vai precisar de mais uns 30 (anos), a não ser que você invista em muito treinamento. E você vai investir em treinamento de uma coisa que não tem nenhuma tradição local? E você sozinho? Outra coisa, você tem um fenômeno que não é daqui (é em todos os lugares), que é o fenômeno de escassez de mão de obra. A mão de obra está sumindo em tudo quanto é lugar. Até por isso que quem tem tamanho e tem a capacidade, o cara vai mecanizando. Haa, o cara está mecanizando... o cara está mecanizando não é só porque é melhor e mais fácil, ele está mecanizando porque a mão de obra sumiu." (E1)
				"[...] a mão de obra vai ter que ser treinada." (E3)	"Na nossa região, praticamente todo mundo sabe colher um carvão de café. Se você partir para uma outra atividade, que seja pecuária de leite ou qualquer outra área, a mão de obra vai ter que ser treinada. Hoje, a evolução das coisas é em tudo na vida. Mas com o café é tudo mais fácil, por que as pessoas que moram aqui há anos, ou os que já nascem dentro do café, as vezes não precisam nem de um treinamento, já vão se adequando no dia a dia." (E3)
				"A mão de obra precisaria de capacitação [...], por que a agricultura é uma empresa a céu aberto." (E10)	"A mão de obra precisaria de capacitação para atuar em uma outra cultura, por que a agricultura é uma empresa a céu aberto. Todo ano é um desafio novo." (E10)
			Dificuldade de Adaptação	"[...] seria mais difícil [...], por que a gente já está adaptado com a atividade." (E2)	"Aqui a gente utiliza mão de obra familiar. Eu acredito que seria mais difícil (o uso da mão de obra numa outra atividade, diferente do café), por que a gente já está adaptado com a atividade. Precisaria de uma capacitação. Eu acredito que na área que eu trabalho eu estou bem engajado, estou com um bom conhecimento nisso já." (E2)
				"[...] Eu teria de levar muito tempo para me adaptar nessa outra atividade [...]." (E5)	"A minha mão de obra é familiar, eu e meu esposo. A safra dura 06 (seis) meses. A gente se dedica também à pimenta, ao mel. De outubro a março, a gente está focado nas abelhas, duas ou três vezes na semana. O restante do dia é na limpa do café, cata da pimenta, os meses da entressafra passam quem a gente não vê passar. A reutilização da mão de obra familiar para uma outra atividade daria muito trabalho, eu teria que sair de um foco do café para partir, por exemplo, para uma pecuária. Eu não entendo nada de pecuária. Eu teria de levar muito tempo para me adaptar nessa outra atividade, que requer mais tempo. Hoje eu não me vejo em outra área." (E5)
	Baixo	6 (54,5%)	Facilidade de Adaptação	"[...] seria uma reutilização relativamente fácil. [...] a cafeicultura exige uma mão de obra com certa especialização, em todas as etapas." (E4)	"Com relação à mão de obra, seria uma reutilização relativamente fácil, claro, com treinamento adequado. O custo, não creio que seja tão elevado, por que a cafeicultura exige uma mão de obra com certa especialização, em todas as etapas. Tanto no plantio, como no cuidado/trato do café, na colheita e pós colheita, que já é uma mão de obra bastante especializada, com experiência, que sabe o que tem que fazer. Para mudar para uma outra coisa (atividade), por exemplo, horticultura, com pouco treinamento ela (a mão de obra) se adapta. As mulheres colhedoras, por exemplo, se adaptariam rapidamente à floricultura, à fruticultura. Mas, é claro, exigiria treinamento, a um custo relativamente baixo e de rápida adaptação. A reutilização da mão de obra seria relativamente rápida e fácil. Sebrae e Senar estão bem inseridos nesta proposta. As cooperativas também, mas ainda tem uma influência pequena neste aspecto." (E4)
				"[...] poderia ser usada facilmente em outras culturas. Fácil e rápido." (E6)	"A mão de obra utilizada no café poderia ser usada facilmente em outras culturas. Fácil e rápido. E o custo seria basicamente o mesmo (se referindo ao valor da diária de trabalho)." (E6)
				"O cara que trabalha no campo é muito prático. Ele já sabe fazer tudo, está acostumado a trabalhar na cafeicultura, numa roça de plantar feijão, limpar um feijão, limpar cana, cortar cana. O peão já está acostumado. Vamos supor que eu tenho 05 (cinco) camaradas que trabalham comigo. Se eu quiser arrancar o café e plantar uma outra cultura, esses 05 (cinco) camaradas ficam comigo do mesmo jeito. Mas fixo eu só tenho um trabalhador." (E7)	"O cara que trabalha no campo é muito prático. Ele já sabe fazer tudo, está acostumado a trabalhar na cafeicultura, numa roça de plantar feijão, limpar um feijão, limpar cana, cortar cana. O peão já está acostumado. Vamos supor que eu tenho 05 (cinco) camaradas que trabalham comigo. Se eu quiser arrancar o café e plantar uma outra cultura, esses 05 (cinco) camaradas ficam comigo do mesmo jeito. Mas fixo eu só tenho um trabalhador." (E7)
			Não Requer Alta Especialização	"Teria que ensinar o manejo de uma outra cultura. Por exemplo, teria que aprender desde o cultivo da cana de açúcar, até ajudar no alambique. Na roça da agricultura familiar, a pessoa que trabalha tem que fazer tudo. Não é como nas grandes fazendas, que se tem um operador de máquina. Quem trabalha no café tem que saber de tudo, desde rastelar, tirar os enxertos, saber de tudo. Quem é da área de café sabe sobre a laranja, por que é parecido. Se fosse implantar cana precisaria de um treinamento, mas é coisa rápida." (E11)	"Teria que ensinar o manejo de uma outra cultura. Por exemplo, teria que aprender desde o cultivo da cana de açúcar, até ajudar no alambique. Na roça da agricultura familiar, a pessoa que trabalha tem que fazer tudo. Não é como nas grandes fazendas, que se tem um operador de máquina. Quem trabalha no café tem que saber de tudo, desde rastelar, tirar os enxertos, saber de tudo. Quem é da área de café sabe sobre a laranja, por que é parecido. Se fosse implantar cana precisaria de um treinamento, mas é coisa rápida." (E11)
				"Dá para reutilizar a mão de obra. [...] Não tem uma especialização tão alta." (E8)	"Dá para reutilizar a mão de obra. Não é uma mão de obra tão especializada. O cara que colhe o café consegue transitar pela hortaliça, colhendo, molhando, fazendo outros trabalhos. Não tem uma especialização tão alta." (E8)
				"[...] a mão de obra seria reutilizada normalmente. Não precisaria de treinamento [...]." (E9)	"Se não tivesse o café, a mão de obra seria reutilizada normalmente. Não precisaria de treinamento, a gente já teve muito treinamento, dias de campo." (E9)

Fonte: elaboração própria, 2023

Perguntados sobre como os entrevistados avaliam a viabilidade (a partir de critérios como capacidade, velocidade e custo) de reutilização da mão de obra usada na atividade cafeeira para uma outra atividade, identificou-se a percepção de alto custo de transação para 45,5% dos entrevistados, isso em função da necessidade de capacitação da mão de obra ou da dificuldade de adaptação em caso de substituição da atividade produtiva.

Em verdade, a nova atividade a ser implantada iria, em grande medida, ditar o ritmo e o custo desta transição, mas também enfrentaria o principal desafio apontado pelos entrevistados: a escassez de mão de obra no campo. Este posicionamento pode ser bem representado a partir da fala de E1:

Precisa de investimento (em qualificação da mão de obra). Você tem uma mão de obra de café que ela está aqui há 30 anos trabalhando com café. [...] Imagine se você disser que a partir de amanhã isso aqui vai ser laranja. Essa mão de obra vai precisar de mais uns 30 (anos), a não ser que você invista em muito treinamento. E você vai investir em treinamento de uma coisa que não tem nenhuma tradição local? É você sozinho? Outra coisa, você tem um fenômeno que não é daqui (é em todos os lugares), que é o fenômeno de escassez de mão de obra. A mão de obra está sumindo em tudo quanto é lugar. Até por isso que quem tem tamanho e tem a capacidade, o cara vai mecanizando. Haa, o cara está mecanizando... o cara está mecanizando não é só porque é melhor e mais fácil, ele está mecanizando porque a mão de obra sumiu.

Embora se reconheça que, de um modo geral, o histórico de produção de cafés na região do Planalto da Conquista tenha contribuído em muito para o ganho de produtividade da mão de obra na lavoura cafeeira, também foi destacado que, no caso do manejo dos cafés especiais, há ainda um caminho a ser trilhado em busca da capacitação da mão-de-obra local, em especial na fase da colheita. Conforme apontado por E3, na região cafeeira do Planalto da Conquista, “praticamente todo mundo sabe colher um carço de café. [...] Mas para a área de café especial é mais difícil”. O entrevistado também reforçou o desafio da escassez de mão de obra no campo e os novos arranjos experimentados para remuneração da força de trabalho na fase da colheita do café:

A mão de obra está ficando muito escassa para a gente. Pela qualidade que o mercado exige da gente na área do café especial, a gente está pensando em formas de capacitar a mão de obra em café especial. Aqui no nosso Planalto só se fala em pagar em lata, mas no café especial já tem gente pagando a diária. Sai mais caro, só que você também pode exigir mais e dizer: "eu quero desta maneira, não importa se você vai colher uma lata de café ou duas ou meia". Mesmo a gente mandando catar, quando chega no despoldador a gente ainda dá uma melhorada. Para vir mesmo da roça pronto, não vem. Se para o café já é um desafio, para outras culturas é pior ainda.

Conforme apontado por Fiani (2002), a especificação, no presente, de uma determinada performance no futuro, condicionada a ocorrência de eventos definidos antecipadamente, é um dos modelos contratuais que visam mitigar a ocorrência de comportamentos oportunistas. Deste modo, o tipo de contrato identificado na presente pesquisa - de remuneração da força de trabalho durante a colheita, com cláusulas condicionais (pagamento por diária, mediante a colheita dos

frutos de café maduros), confirma a existência de especificidade dos ativos humanos nos contratos firmados nesta etapa de produção.

Dentre os entrevistados, 54,6% demonstraram maior otimismo em relação à viabilidade (considerando elementos como capacidade, velocidade e custo) de reutilização da mão de obra usada na atividade cafeeira para uma outra atividade, diferentemente do observado no setor automotivo por Augusto (2015). Para E6 “a mão de obra utilizada no café poderia ser usada facilmente em outras culturas. Fácil e rápido. E o custo seria basicamente o mesmo (da cafeicultura)”. É possível que este otimismo esteja relacionado à premissa de que “quem pode mais, pode menos”, pois, para uma parcela dos produtores entrevistados, a cafeicultura exige uma certa especialização da mão de obra, tanto no plantio, como no cuidado/trato do café, na colheita e no pós colheita. “Para mudar para uma outra coisa (atividade), por exemplo, horticultura, com pouco treinamento ela (a mão de obra) se adapta”, destacou E4, que trouxe ainda exemplos objetivos de aplicação da força de trabalho:

Com relação à mão de obra, seria uma reutilização relativamente fácil, claro, com treinamento adequado. O custo, não creio que seja tão elevado, por que a cafeicultura exige uma mão de obra com certa especialização, em todas as etapas. [...] As mulheres colhedoras, por exemplo, se adaptariam rapidamente à floricultura e à fruticultura. Mas, é claro, exigiria treinamento, a um custo relativamente baixo e de rápida adaptação. A reutilização da mão de obra seria relativamente rápida e fácil. Sebrae e Senar estão bem inseridos nesta proposta. As cooperativas também, mas ainda tem uma influência pequena neste aspecto.

A velocidade e o custo desta transição dependeria ainda, em grande medida, da nova atividade a ser implantada. Quanto maior a semelhança com o manejo do cafeeiro, mas rápida e barata seria a adaptação, em especial para pequenos produtores que utilizam mão de obra familiar na cafeicultura e também se dedicam a outras atividades, como a pimenta e o mel.

A exploração de outras atividades que não conflitem com o café têm sido um caminho buscado pelos pequenos produtores, conforme se depreende da fala de E5: “de outubro a março, a gente está focado nas abelhas, duas ou três vezes na semana. O restante do dia é na limpa do café, cata da pimenta, os meses da entressafra passam que a gente não vê passar”. Convém ressaltar que, ainda para E5, a pecuária foi considerada como uma atividade de difícil e longa adaptação - “eu teria que sair de um foco do café para partir, por exemplo, para uma pecuária. Eu não entendo nada de pecuária. Eu teria de levar muito tempo para me adaptar nessa outra atividade, que requer mais tempo. Hoje eu não me vejo em outra área.”

Em que pese a necessidade de alguma capacitação para alocação da mão de obra em uma outra atividade, além do reconhecimento de que “a agricultura é uma empresa a céu aberto”, como destacado por E10 para ressaltar os riscos inerentes à atividade agrícola, os pequenos produtores já tendem a alocar sua força de trabalho em diferentes aplicações. “Na roça da agricultura familiar, a pessoa que trabalha tem que fazer tudo. Não é como nas grandes fazendas, que se tem um operador de máquina. Quem trabalha no café tem que saber de tudo, desde rastelar, tirar os enxertos, saber de tudo”, ressaltou E11, que também considerou como de fácil adaptação a reutilização da mão de obra alocada no café, em especial para a citricultura. Uma percepção semelhante foi demonstrada pelo E7 em relação à capacidade de reutilização da mão de obra numa outra atividade produtiva. “O cara que trabalha no campo é muito prático. Ele já sabe fazer tudo, está acostumado a trabalhar na cafeicultura, numa roça de plantar feijão, limpar um feijão, limpar cana, cortar cana. O peão já está acostumado”.

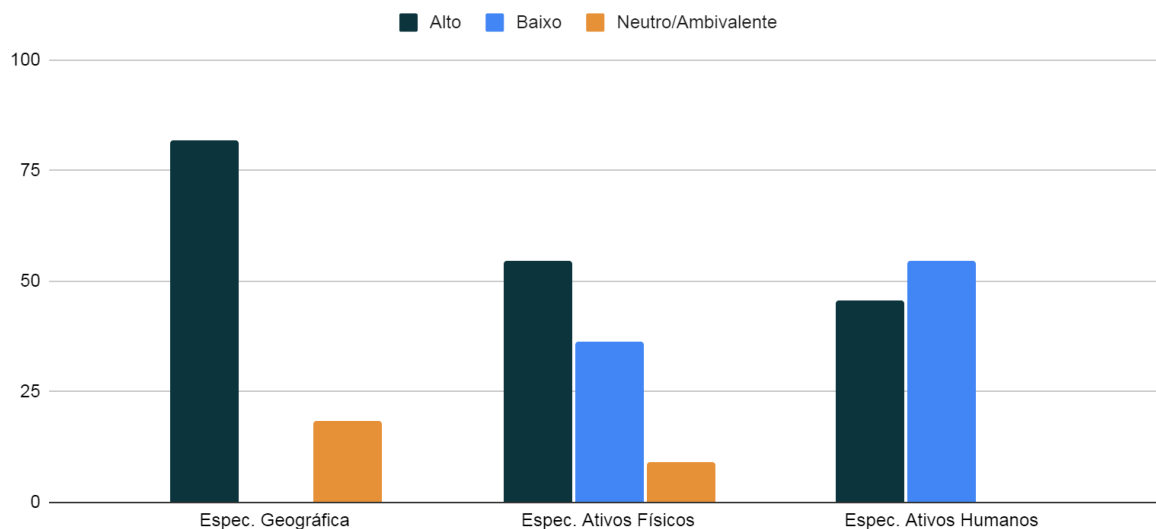
Em relação à capacidade de reutilização da força de trabalho da cafeicultura em outras atividades produtivas, produtores de maior porte ou já consolidados na produção de cafés especiais, demonstraram possuir uma visão mais crítica acerca do desafio, reconhecendo a necessidade de investimento em qualificação da mão de obra. Contudo, ao se analisar a mesma questão em relação aos pequenos produtores, que alocam o seu trabalho manual diretamente na lavoura cafeeira (contratando mão de obra pontualmente, em especial na fase da colheita), os mesmos atribuíram maior usabilidade alternativa à força de trabalho.

Percebe-se que, quando a questão (capacidade de reutilização da força de trabalho) é apresentada para um agricultor familiar, em verdade, se está tratando do potencial da sua própria força de trabalho. Por isso, é razoável que se verifique uma percepção de maior confiança à sua auto capacidade. Contudo, o mesmo não se aplica a produtores de maior porte, que avaliam, neste quesito, a usabilidade alternativa da força de trabalho contratada (de terceiros).

4.1.4 Especificidade dos Ativos: análise comparativa das categorias elencadas

A partir do Gráfico 1, podemos observar os diferentes impactos das categorias da Especificidade dos Ativos na percepção dos custos de transação pelos produtores de cafés especiais do Planalto da Conquista.

Gráfico 1 - Percepção dos Produtores em Relação aos Custos de Transação por Categoria dos Ativos Específicos (em %)



Fonte: elaboração própria, 2023

Das 03 (três) categorias analisadas na dimensão Especificidade dos Ativos, a que apresentou maior impacto na percepção dos custos de transação foi a Especificidade Geográfica ou de Localização, seguida pela Especificidade dos Ativos Físicos e dos Ativos Humanos. Essa relação do produtor com o lócus da pesquisa reforça a necessidade de compreensão do Planalto da Conquista enquanto região produtora de cafés especiais. Para uma melhor compreensão, o Quadro 7 demonstra a percepção do produtor por subcategoria temática.

Quadro 7 - Percepção dos Produtores em Relação aos Custos de Transação por Categoria dos Ativos Específicos e Subcategoria Temática

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática
Ativos Específicos - Espec. Geográfica ou de Localização	Alto	9 (81,8%)	<i>Custo Elevado</i>
			<i>Tamanho da Propriedade</i>
			<i>Afeição Cultural</i>
			<i>Cadeia de Produção e Comercialização</i>
			<i>Topografia</i>
	Neutro ou Ambivalente	2 (18,2%)	<i>Ambivalente</i>
Ativos Específicos - Espec. Ativos Físicos	Alto	6 (54,5%)	<i>Ociosidade Elevada</i>
			<i>Não Reutilizável (mais pessimista)</i>
	Neutro ou Ambivalente	4 (36,4%)	<i>Neutro</i>
			<i>Ambivalente</i>
Ativos Específicos - Espec. Ativos Humanos	Alto	5 (45,5%)	<i>Investimento em Capacitação</i>
			<i>Dificuldade de Adaptação</i>
	Baixo	6 (54,5%)	<i>Facilidade de Adaptação</i>
			<i>Não Requer Alta Especialização</i>

Fonte: elaboração própria, 2023

As subcategorias temáticas que justificaram a percepção de maior impacto nos custos de transação na Especificidade Geográfica ou de Localização foram: i) custo elevado (de transição de cultura); ii) tamanho da propriedade (áreas pequenas); iii) afeição cultural (carinho ou ligação afetiva com o cafeeiro); iv) cadeia de produção e comercialização estruturada na região e; v) topografia (própria para o cultivo de café). Ainda foi possível constatar a percepção neutra/ambivalente por parte de 18,2% dos entrevistados, que apresentaram uma posição de difícil identificação ou duvidosa, ao mesmo tempo positiva e negativa. Não houve percepção, pelos produtores entrevistados, de baixo impacto da categoria Localização Geográfica nos custos de transação.

A segunda categoria de maior influência foi a Especificidade dos Ativos Físicos, com 54,5% dos entrevistados considerando-a de alto impacto nos custos de transação. As principais motivações foram: i) ociosidade elevada (baixo aproveitamento da estrutura e dos equipamentos usados na produção de cafés especiais) e; ii) incapacidade de reutilização dos ativos físicos (nenhum aproveitamento da estrutura e dos equipamentos - perspectiva

mais pessimista do produtor). Dos 11 (onze) entrevistados, 36,4% demonstraram uma percepção neutra ou ambivalente, seja por não possuir muitos equipamentos (e não ter parâmetro para avaliar) ou ainda por apresentar uma percepção incerta. Um produtor considerou a Especificidade dos Ativos Físicos de baixo impacto nos custos de transação, argumentando que os equipamentos teriam facilidade de reutilização, a exemplo dos tratores, estufas e pulverizadores.

Por fim, a categoria da Especificidade dos Ativos que apresentou menor impacto nos custos de transação foi a Especificidade dos Ativos Humanos. Nesta categoria, não houve posição ambivalente ou neutra. Dos entrevistados, 45,5% demonstraram uma percepção de elevado custo de transação em caso de utilização do capital humano em atividades diferentes da usual, lastreando sua posição na necessidade de investimento em capacitação e na dificuldade de adaptação da mão de obra acostumada ao cafeeiro em outras atividades.

A maior parcela dos entrevistados (54,5%) demonstrou uma percepção de baixo impacto nos custos de transação em caso de reutilização da mão de obra cafeeira. Essa percepção foi sustentada pela facilidade de adaptação do trabalhador rural em culturas alternativas ao café (a exemplo da citricultura, da pecuária, da cana de açúcar e do cultivo de hortaliças) e por considerar que não há a necessidade de alta especialização para transitar de atividade, em especial para a agricultura familiar, onde o trabalhador já precisa saber de tudo um pouco.

A partir das informações colhidas na presente pesquisa, é possível constatar a percepção dos produtores de elevada influência da dimensão especificidades dos ativos locacionais, físicos e humanos (Williamson 1985, 1996) nos custos de transação vinculados à produção de cafés especiais no Planalto da Conquista. Esses ativos se configuram como específicos, pois seu emprego é destinado para a produção cafeeira, podendo não ter valor significativo para outros usos, o que dificulta, em caso de reversão, a recuperação do investimento (Williamson, 1985, 1996; Zylbersztajn, 1995; Farina, 1999).

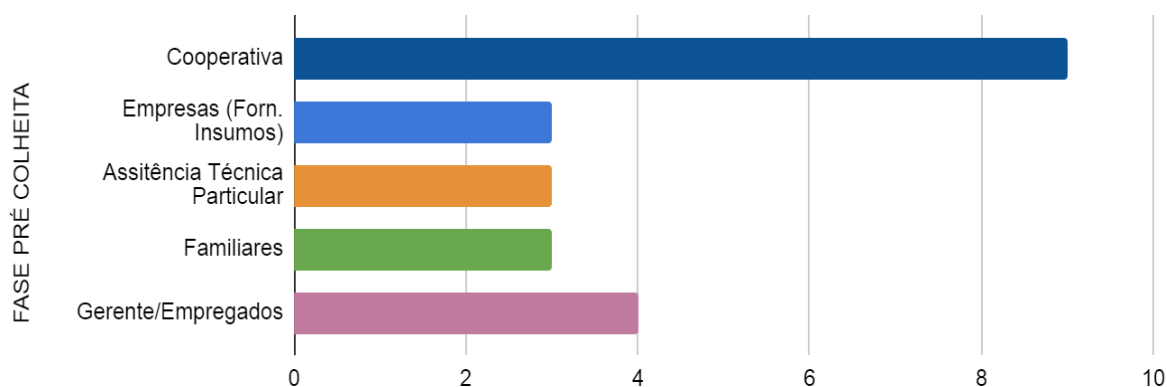
4.1.5 Frequência

Considerada como um dos elementos centrais na Teoria dos Custos de Transação, a Frequência, de acordo com Williamson (1985), está relacionada à regularidade com que um determinado tipo de transação ocorre entre os mesmos agentes. Zylbersztajn (1995) destaca que a frequência das transações pode afetar diretamente os custos de transação, uma vez que transações recorrentes entre as mesmas partes podem reduzir a incerteza e os custos de busca e informações. Nesse sentido, é possível dizer que a frequência pode afetar a estruturação dos contratos e, conseqüentemente, os custos de transação.

Diante das características inerentes à produção de cafés especiais, a dimensão Frequência foi abordada a partir de cinco aspectos: i) recorrência das transações na fase de produção do café especial (até a colheita, inclusive); ii) recorrência das transações na fase de beneficiamento do café especial (pós colheita); iii) forma mais recorrente em que o grão é comercializado pelo produtor; iv) avaliadores de qualidade e compradores (ou intermediários) de cafés especiais na região do Planalto da Conquista - quais agentes e com que frequência e; v) recorrência das formas contratuais de comercialização.

No processo de produção do café (manejo da lavoura, até a colheita), quando perguntados sobre com quais agentes/atores os produtores de cafés especiais possuem maior recorrência nas transações, a cooperativa foi destacada por 09 (nove) dos 11 (onze) produtores entrevistados (81,8%). O Gráfico 2 apresenta os agentes com maior recorrência junto aos produtores na fase de produção do café, até a colheita.

Gráfico 2 - Agentes com Maior Recorrência nas Transações junto aos Produtores - Fase de Produção do Café (até a colheita)



Fonte: elaboração própria, 2023

Dentre as motivações para essa maior recorrência, destacou-se o acesso a preços menores na compra de insumos agrícolas, a vantagem pela logística na entrega destes insumos, o senso de pertencimento relacionado ao cooperativismo e a possibilidade de acessar assistência técnica, por meio da cooperativa. “A cooperativa nos dá assistência técnica. Ela presta apoio na parte de compra de insumo, a gente compra coletivo muito mais barato. O transporte para chegar até aqui, ele chega mais barato. [...] É vantagem para a gente”, destacou E5. Para E6, que também destacou a frequência nas transações com a cooperativa, o valor do senso de pertencimento também justifica essa recorrência: “pelo fato da cooperativa ser da gente, do associado, temos que buscar cada vez mais estar juntos e cada vez mais somando”.

As empresas fornecedoras de insumos e produtos agrícolas e as entidades privadas que prestam assistência técnica, quando somadas, foram citadas por 54,5% dos entrevistados. São agentes que, na visão dos produtores, possuem níveis distintos de isenção (como veremos no tópico relativo à dimensão Incerteza). A primeira, oferece orientação técnica durante o processo produtivo, conforme pode se verificar na fala de E6, que informou ter maior recorrência com as empresas que vendem produtos/insumos agrícolas - “eles me orientam. Olha! Você não está no período de fazer a calagem!”. A segunda, que possui uma presunção de maior isenção/independência, em verdade, é utilizada por produtores de maior porte (e mais especializados).

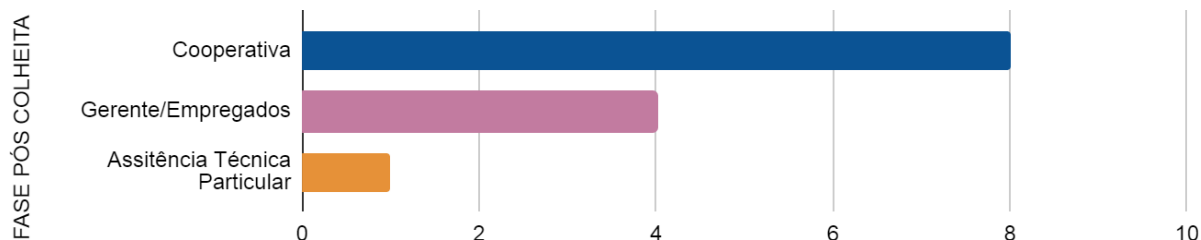
Uma importante motivação para a adoção de uma assistência técnica particular (transação via mercado), em detrimento da contratação de um agrônomo diretamente (governança hierárquica), pode ser verificada na fala de E8:

Nós temos um agrônomo que visita todo mês a produção. Não temos um agrônomo internamente, a gente ainda está ligado a um ente externo. É um consultor. Tem uma visão mais ampla. Um agrônomo estritamente dentro da operação é oneroso e as possibilidades são limitadas.

Dos produtores entrevistados, 36,4% destacaram a recorrência nas transações com os empregados que possuem carteira assinada (governança hierárquica), em especial o gerente da fazenda, e outros 27,3% destacaram uma maior recorrência junto aos familiares (uso de mão de obra familiar). Ou seja, 63,6% dos produtores destacaram uma elevada recorrência nas transações com agentes de governança hierárquica.

No processo de beneficiamento do café (pós colheita), quando perguntados sobre com quais agentes/atores os produtores de cafés especiais possuem maior recorrência nas transações, a cooperativa também manteve o destaque, sendo seguida pelos empregados diretos (especialmente, o gerente da fazenda) e, em menor dimensão, pela assistência técnica particular. O Gráfico 3 apresenta os agentes com maior recorrência nas transações junto aos produtores - fase de beneficiamento do café (pós-colheita)

Gráfico 3 - Agentes com Maior Recorrência nas Transações junto aos Produtores - Fase de Beneficiamento do Café (pós-colheita)



Fonte: elaboração própria, 2023

A fase de pós-colheita do café é essencial para garantir a manutenção da qualidade do grão à bebida. O ideal é que o fruto seja colhido maduro, também chamado de cereja, que é o estágio máximo de maturação, sendo o mais desejável no processo de beneficiamento (Senar, 2017). Entretanto, não basta que o fruto seja colhido maduro. Para a garantia da qualidade, é essencial que a secagem e o beneficiamento dos grãos sejam realizados com perícia para garantir o sucesso do processo.

A cooperativa foi destacada por 08 (oito) dos 11 (onze) produtores entrevistados (72,7%). Dentre as motivações para essa maior recorrência, destacou-se o reconhecimento, pelos produtores, da qualidade/modernidade da estrutura de beneficiamento da cooperativa e a sua capacidade em buscar o mercado comprador, viabilizando as vendas com melhores preços. “A gente leva o café para lá e eles fazem o processo de beneficiamento e a venda também. A Cooperativa esse ano está em busca de cafeterias. Por que hoje quem busca mais esse café são as cafeterias”, destacou E5.

O serviço de beneficiamento prestado pela cooperativa é um diferencial para manutenção da garantia de qualidade do grão e, a sua utilização pelos produtores, reforça a confiança conquistada pela entidade. “O beneficiamento do café é feito na Cooperbac, a gente só faz colher e secar”, destacou E2. “Hoje a gente tem a Cooperbac também que faz esse trabalho com muita qualidade”, ressaltou E3.

“A manutenção de uma maior frequência nas transações junto à cooperativa, nos diferentes estágios de produção, é um indicativo da já demonstrada especificidade dos ativos, que incentiva à criação de elos de parceria e o estabelecimento de um bom relacionamento entre produtores e cooperativa (SALES, 2016).”

Mesmo produtores que possuem máquina própria de beneficiar o café, reconhecem o diferencial de um equipamento de padrão mais moderno, tanto no ganho de qualidade, como de produtividade (tempo), conforme pode ser verificado a partir da fala de E8:

Eu tenho uma máquina de beneficiamento, mas uso a da Cooperativa que tem um padrão mais moderno, tem um outro padrão, que fica um processo de mais qualidade. É mais rápido. Em uma ou duas horas eu estou com o meu café beneficiado. Se eu levar para uma máquina daqui eu vou levar o dia todo. É uma perda de tempo e talvez o café não vai ficar naquele padrão que eu quero. Na cooperativa sou eu que passo o meu café. Na hora de garimpar o ouro, tem que ser desde a hora que está plantando as mudas. Tem que ter os cuidados. Se você fizer uma coisa jogado (de qualquer jeito)... sai igual (como) você quer. Até hoje eu sinto por um café que eu não soube fazer. Soube na roça, soube na hora da lavagem, da despulpagem, mas na hora da secagem eu pequei. Eu pequei. Eu tinha que deixar ele bem... aí fermentou, não secou por igual. Tem que ter o cuidado. Tem gente que não está nem aí. Não olha o quanto gastou com cuidado, com pulverização, com mão de obra.

Também foram destacados como agentes/atores de maior recorrência nas transações os gerentes/empregados diretos (por 36,4% dos entrevistados), e uma referência à assistência técnica particular. Inclusive, os ganhos obtidos com a produção de cafés especiais têm motivado, em alguns casos, a especialização da mão-de-obra direta para o pós-colheita, conforme destacado por E1:

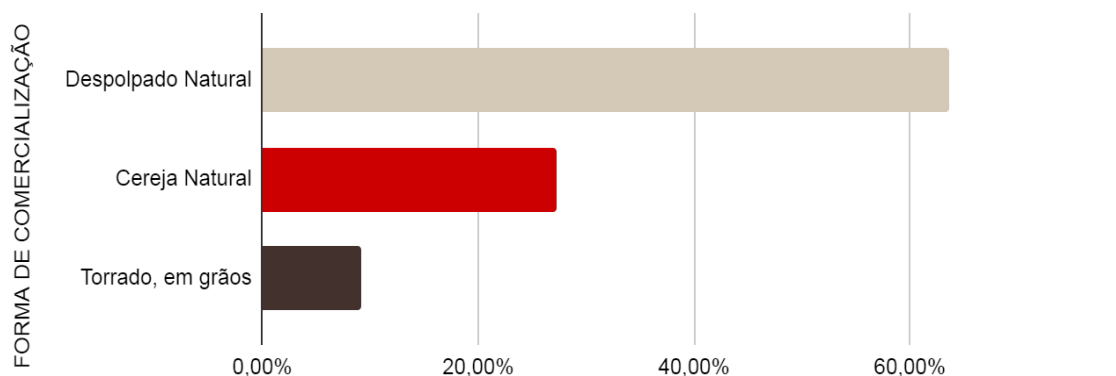
O meu gerente, [...] a gente vem especializando ele. É o cara que toma conta do café para mim, principalmente no pós-colheita. O café chegou aqui (terreiros, vindo do pós colheita), daí em diante é com ele. Ele preenche todas essas fichas que eu lhe falei aqui ó, as fichas, o rastreamento, tudo é responsabilidade dele. Tudo. Ele é quem tem ideia de todo o café aqui. Claro, tudo isso está escrito (registrado), mas é sempre eu com ele. Agora mesmo nós estamos tirando essas amostras para mandar (aos provadores, concursos...), então isso aqui tudo é ele que controla. Ele controla os cafés no terreiro, a partir (do momento) que o café chegou aqui, da fazenda, de dentro da roça, quando é colhido, daí em diante é com ele. Aí ele sabe se vai botar no despulpador, qual é a hora de tirar, qual é a hora que vai para o terreiro, fez a ficha, em que terreiro está, que lote é aquele, o rastreamento... Ele é quem faz todo o acompanhamento para saber a umidade. Por que o problema do café é você ter ele dentro de um padrão de umidade. Ele não pode secar nem muito rápido, nem muito lento. Ele é o cara que conhece mais da parte de pós colheita e preparo dos cafés especiais. Ele já está com o café a muito tempo, mas ele é uma das pessoas que vêm sendo treinadas para trabalhar com os cafés especiais.

O investimento na especialização do empregado, conforme indicado por E1, reflete uma percepção de redução dos custos de transação na governança hierárquica. Este modelo, quando associado a um maior histórico de relacionamento anterior, permite melhores desempenhos contratuais (Azevedo, 2015). Entretanto, cabe destacar que, em função das despesas, a disposição de um empregado para gerenciar o pós-colheita, é uma possibilidade para produtores de médio/grande porte (que conseguem suportar o custo de uma contratação direta).

O terceiro aspecto analisado para a dimensão Frequência foi a forma mais recorrente em que o grão é comercializado pelo produtor. A pesquisa identificou que 63,64% (7)

vendem o café especial, predominantemente, em seu formato “despolpado natural”; 27,27% (4) vendem o café na forma de cereja natural; e 9,09% (1) vendem os grãos já torrados.

Gráfico 4 - Forma Predominante de Comercialização do Café pelos Produtores Entrevistados



Fonte: elaboração própria, 2023

As principais motivações para a comercialização predominante do café despolpado natural foram: i) maior praticidade no fazer; ii) menor risco de fermentação e deterioração da qualidade e; iii) redução do volume para a secagem - exige uma ocupação de área menor do terreiro. A fala de E4 reflete bem a preocupação com a praticidade (custo) e o risco de fermentação:

A gente trabalha um pouco com o cereja natural, mas é coisa mínima. O forte mesmo é o despolpado, porque é um café mais prático de fazer. É trabalhoso, mas o risco de deteriorar o café despolpado é bem menor. O café natural é mais difícil de fazer do que o despolpado. Por que o café natural tem muito mel na casca, então o teor de fermentação dele é bem mais rápido. O despolpado não, como se elimina praticamente todo o mel dele na degomagem, ele não tem muito risco de fermentação.

A ocupação do espaço para secagem no terreiro também foi considerada um fator relevante para que os produtores optassem pelo café despolpado, principalmente em função da limitação de estufas, conforme podemos observar no relato de E10: “Todo o processo de secagem é na fazenda. Levamos ele (o café) para a cooperativa já sequinho. Por conta do valor, a gente não tem uma estrutura para ter o café natural. Porque o natural vai demorar mais para secar no terreiro e ocupa mais espaço. Quando despolpa ele, consegue reduzir mais (o volume)”. Quanto aos produtores que, predominantemente, vendem o café na forma “cereja natural”, percebe-se que a principal motivação é por não possuírem os recursos necessários para despolpar o fruto (em especial, nos casos dos pequenos produtores), conforme relatado por E5: “eu não tenho despolpador. Pretendo despolpar um dia. Mas ainda

não posso porque não tenho energia (elétrica) aqui”. Ou ainda, conforme apontado por E7, por considerar elevada a despesa do processo: “a despesa para despolar o café é alta. Gasta água e energia, além da mão-de- obra para despolar. Nada, nada, se ocupam 4 ou 5 pessoas para despolar. O café natural é só colher na roça, botar na estufa... aí só tem o manejo na estufa (secando, passando o rodo). Terminou de secar, vendeu.”

Entre os entrevistados, somente um possui como forma predominante de comercialização direta o café já torrado, em grãos. “A gente tem 04 linhas. Uma linha de entrada, que é o mais clássico. Aí vem o gourmet. Especial. E tem uma linha de microlotes”, destacou o entrevistado. Cabe registrar que, embora a pesquisa tenha identificado a forma predominante de comercialização, também foi relatada, em menor proporção, a venda do café torrado e moído. Apesar de ainda incipiente, a agregação de valor ao produto, juntamente com a vinculação do produtor à bebida, aumenta o reconhecimento de quem planta, cuida e colhe o café.

Para avaliação da qualidade da bebida e comercialização dos grãos, os avaliadores com quem os produtores mais informaram enviar as amostras de café para análise foram a cooperativa (81,82%), corretoras de cafés (72,73%), um *Q-Grader* (36,36%), diretamente para cafeterias (18,18%). Como os cafés especiais, via de regra, não são cafés de quantidade, os lotes costumam ser pequenos, conforme bem exemplifica a fala de E1, que prefere vender direto para as cafeterias.

As melhores vendas são para as cafeterias na realidade. O problema é que o volume é pequeno. Mas são para as cafeterias. Porque você negocia o seu preço direto com ele. Que é uma questão que você não faz no commodity. Você não precifica o commodity. O commodity é lá, o preço é dado. O “bebida” é esse aqui, o despolido hoje é tanto, o bebida rio é tanto, quem está dizendo isso é a bolsa de Nova Iorque, é a bolsa de Londres, é a bolsa de Santos. Entendeu? Então não tem. Eu vou ter que estar ali dentro daquele patamar, mas o meu aqui é negociação direta. Eu vou e boto meu preço, você vai pagar? Não sei. Depende, aí a gente negocia.

Nem todos os produtores têm acesso direto às cafeterias e o mercado carece de um instrumento de conexão entre compradores (que reconhecem o valor agregado dos cafés especiais) e produtores de cafés especiais. Neste sentido, foi observado que algumas cooperativas têm feito um esforço para ampliação da comercialização, como verificado na fala de E7, “A Cooperbac que vende para mim. Minhas amostras são provadas lá e lá são negociadas. Hoje a Cooperativa é quem pega (consegue) o melhor preço do mercado. Ela tem o contato dos compradores. É por isso que eu vendo na Cooperativa os cafés especiais”. O papel comercial da Cooperativa ainda foi reforçado por E5.

A Cooperativa negocia com o comprador, mas não fecha essa venda sem antes comunicar comigo. Achei X no seu café, fecha? Aí eu digo: fecha! Aí eu mando o café e com 48 horas é feito o pagamento na conta bancária. O dinheiro não passa pela cooperativa, vem direto para gente. A cooperativa não ganha para fazer isso. Eu gosto do apoio da cooperativa.

O histórico de relação junto à cooperativa, destacado desde a fase de produção dos cafés na lavoura, reforça o alto grau de recorrência entre os agentes nos diferentes estágios do negócio. Em linha com Farina (1999), quando o grau de recorrência é elevado, os agentes tendem a evitar comportamentos oportunistas que possam prejudicar a outra parte, reduzindo os custos de transação.

Em relação à recorrência das formas contratuais de comercialização, 100% dos entrevistados informaram utilizar como processo contratual o acordo verbal. Este processo pressupõe a existência de ativos específicos e de dois supostos comportamentais: racionalidade limitada e não predominância do comportamento oportunista nesta transação (Williamson, 1985).

“Eu prefiro vender na palavra. Pediu, a gente manda. Ou ele já paga adiantado”, relatou E3. Alguns produtores utilizaram a expressão “no fio do bigode”, reforçando o sentido moral de uma promessa e a relevância da honestidade contida num cumprimento de um acordo, independentemente do fato de ter ou não se assinado um contrato, conforme exemplificado na fala de E1.

“Só no bigode. Não tem um pedaço de papel. Agora mesmo eu mandei cinco sacos para uma cafeteria lá em São Paulo. Eu mandei o café, paguei o imposto, paguei o frete (o frete e o imposto é dele, eu paguei aqui para poder sair). Disse a ele (comprador): ‘quando você receber o café, você vê a conta, aí você manda o dinheiro para mim’. Eu não tenho um pedaço de papel. É um cliente que eu já vendi para ele, não é um cliente novo, mas eu não tenho nada escrito. Entendeu? Todo o acordo é verbal, e isso não é só nos cafés especiais, nos commodities é a mesma coisa. Você tem a nota fiscal da empresa, mas você vende, você quer vender mil sacos de café ali, você chega ali na corretora e diz assim: olha, eu quero vender mil sacos de café, ele vai lá e vende mil sacos de café para você numa ligada (ligação). Eu nunca tive problema com isso não. Acho que isso é uma coisa do mercado mesmo.”

Como vimos no início da seção, a dimensão Especificidade dos Ativos possui elevado impacto na percepção dos custos de transação pelos produtores de cafés especiais do Planalto da Conquista. A racionalidade limitada é um pressuposto comportamental dos agentes e, conforme veremos no tópico relativo à dimensão Incerteza, não há predominância de comportamento oportunista no cumprimento dos contratos firmados para venda de cafés especiais. Logo, conforme Tabela 2, verifica-se a aderência do processo de contratação

relatado pelos produtores ao processo contratual implícito da NEI, demonstrado por Williamson (1985).

Tabela 2 - Atributos do Processo de Contratação de Cafés Especiais no Planalto da Conquista

Atributos do Processo de Contratação			
Suposição Comportamental			
Racionalidade Limitada	Oportunismo	Especificidade do Ativo	Processo Contratual Implícito
0	+	+	Planejamento
+	0	+	Promessa
+	+	0	Concorrência
+	+	+	Governança

Fonte: elaboração própria, com base em Williamson (1985)

A expressão “no fio do bigode” indica a promessa como processo contratual implícito (Williamson, 1985). Este formato não seria possível num ambiente de elevado comportamento oportunista. Caso os agentes buscassem os seus próprios interesses nas transações (com astúcia), agindo em benefício próprio ou trapaceando, haveria a necessidade de alta governança no processo contratual aplicado.

4.1.6 Incerteza

A incerteza pode ser definida como a falta de informações ou a imprevisibilidade dos eventos futuros que podem afetar uma transação (Fiani, 2013). No processo de produção do café (até a colheita, inclusive), os produtores apontaram e justificaram, com bases em experiências passadas, quais variáveis/aspectos são mais difíceis de prever/determinar (trazem maior incerteza e requerem maior atenção).

Conforme demonstrado no Quadro 8, a variável mais recorrente foi o “clima” (63,6%), destacado por 07 (sete) dos 11 (onze) produtores, seguida pelo acesso a crédito, preço dos insumos, disponibilidade de mão de obra e ocorrência de pragas. Convém destacar que, no contexto analítico da dimensão em tela, as expressões “clima” e “tempo”, em respeito às falas dos entrevistados, serão utilizadas como análogas, considerando que a análise se concentra em eventos meteorológicos de curto prazo, nos quais as condições atmosféricas momentâneas são cruciais e, portanto, o contexto permite essa equivalência pragmática.

Quadro 8 - Percepção dos Produtores em Relação à Dimensão Incerteza (Fase de Produção) - Subcategoria Temática “Clima”

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Incerteza - Produção do Café (até a colheita, inclusive)	Alto	7 (63,6%)	Clima	"Se o clima disser que é para produzir, vai. Se ele disser que não, não. Você perde." (E1)	"O clima é o primeiro. Até porque eu produzo cafés aqui em (regime) de sequeiro, não são irrigados. Então o clima é determinante. Se o clima disser que é para produzir, vai. Se ele disser que não, não. Você perde. Entendeu? É o clima primeiro, esse seria o mais brabo." (E1)
				"Problemas climáticos. [...] Esse ano ninguém sabe" (E3)	"Problemas climáticos. Eu até que não tive grandes problemas, pois tenho uma lavoura bem cuidada e que tem mais resistência. De dois anos para cá foi até ótimo. Esse ano ninguém sabe." (E3)
				"O clima é um dos que a gente tem experimentado como uma incerteza." (E4)	"O clima é um dos que a gente tem experimentado como uma incerteza. O clima é certo que mudou. Quando não muda no total da precipitação anual e na temperatura média, muda na intensidade da chuva. Tem chuvas mais pesadas, veranicos maiores, então mudou. A maneira de conduzir o café precisa ser diferente. Precisa ser uma agricultura mais arborizada, precisa ter uma irrigação de salvação, não uma irrigação obrigatória o ano todo, (mas) uma suplementação. O café hoje é mais favorável naquela região da mata, que antes era muito frio e chuva. Esse ano (2022) choveu bem. [...] O clima é a maior incerteza e resolver isso seria por irrigação de salvação." (E4)
				"O clima" (E5)	"O clima. Por exemplo, esse café meu aqui florou. Se eu não tivesse opção de gotejamento por salvação, eu não teria essa certeza." (E5)
				"É o setor climático. [...] O mais difícil é a água na hora de que você precisa e você não ter" (E7)	"É o setor climático. Nos insumos você briga por preço, prazo, para manter sua lavoura bonita e carregada. Mas quando você vê a roça bonita, carregada, aí depois vem uma seca, como aconteceu há dois anos atrás. O agrônomo chegou aqui e calculou uma lata por cada pé, aí nós teve chuva só início de novembro. Aí o sol panhou, panhou, panhou. Aí você ver sua roça secar e ver a planta perder 40%, 50%, isso que é o mais difícil. O mais difícil é a água na hora de que precisa e você não ter. Minha água aqui é cisterna. Isso que é o mais difícil. Quando vem a natureza e você não pode fazer nada, é difícil." (E7)
				"A grande incerteza é climática. A gente tem uma cultura a céu aberto que a gente não pode prever." (E8)	"A grande incerteza é climática. A gente tem uma cultura a céu aberto que a gente não pode prever. Esse ano a gente teve uma safra menor do que a gente esperava. Seca ou chuva em excesso, fora do período que a gente esperava, afetou a produção." (E8)
				"A maior preocupação que nós temos é o sol (clima)" (E9)	"A maior preocupação que nós temos é o sol (clima). Se der janeiro e fevereiro e não chover, já foi. O chumbinho não aguenta a temperatura. Dois meses de sol aqui, 'nós perde'." (E9)

Fonte: elaboração própria, 2023

Como a grande maioria dos produtores utilizam o regime sequeiro, a ausência de irrigação torna a lavoura ainda mais vulnerável às adversidades climáticas. “O clima é um dos que a gente tem experimentado como uma incerteza”, ressaltou E4, que também destacou a importância de uma agricultura mais arborizada e alguma irrigação de salvação - para enfrentamento em caso de estresse hídrico.

A impossibilidade de se firmar um contrato de precipitação hídrica com São Pedro, conhecido popularmente por ser “o santo das chuvas”, reforça a grande incerteza climática. “A gente tem uma cultura a céu aberto que a gente não pode prever”, destacou E8. Apesar de não ter sido destacado pelos produtores, uma forma de mitigar os riscos associados às intempéries que prejudicam as lavouras pode ser a contratação de seguros rurais, prática pouco difundida na região.

Quadro 9 - Percepção dos Produtores em Relação à Dimensão Incerteza (Fase de Produção) - Disponibilidade de Crédito Rural

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Incerteza - Produção do Café (até a colheita, inclusive)	Alto	4 (36,4%)	Acesso a Crédito	"Incerteza financeira pela dificuldade de acesso ao crédito de custeio. [...] O banco ficou muito burocrático." (E3)	"Incerteza financeira pela dificuldade de acesso ao crédito de custeio. De uns 3 anos para cá, estou fazendo o que dá para fazer com meus recursos mesmo. A grande dificuldade de ir no banco e tomar um recurso, um custeio, e depois é aquele nojo, aquela dificuldade para pagar. O banco ficou muito burocrático." (E3)
				"Não tem o crédito na hora de colher. Nós já tivemos, mas de uns anos para cá ficou muito difícil ter crédito." (E6)	"Incerteza é só o clima e também o crédito. Não tem o crédito na hora de colher. Nós já tivemos, mas de uns anos para cá ficou muito difícil ter crédito. Agora mesmo eu tive que ir colhendo e vendendo, colhendo e vendendo. Praga também a gente tem medo, vir uma praga e prejudicar o grão." (E6)
				"Crédito para colheita. Esse ano eu fui pedir dinheiro ao banco, o banco não me emprestou." (E9)	"Crédito para colheita. Esse ano eu fui pedir dinheiro ao banco, o banco não me emprestou. Aí eu fui, vendi adiantado 25 sacas de café adiantado. Vendi a R\$ 1.000,00, e fiz minha colheita todinha. Depois paguei o cara e me livre do juro do banco." (E9)
				"Acesso a crédito que está bem burocrático." (E10)	"Acesso a crédito que está bem burocrático. Quando é um valor baixo (até 5 mil, Agroamigo), é fácil acessar, mas quando é um valor alto precisa de avalista. Para crédito hoje, só Bradesco e Banco do Nordeste." (E10)

Fonte: elaboração própria, 2023

Além do clima, conforme demonstrado no quadro acima, 4 (quatro) produtores (36,4%) destacaram a incerteza em relação à disponibilidade de crédito rural, em especial na fase de colheita, quando o custo da operação aumenta pela necessidade de contratação de mão de obra. "Não tem crédito na hora de colher", destacou E6.

Quando a demanda por crédito é pequena, o Programa de Microfinança Rural do Banco do Nordeste (Agroamigo) atende aos produtores que se enquadram no perfil. Entretanto, quando o volume de crédito é maior, a necessidade de garantias parece dificultar o acesso dos produtores, obrigando-os, em alguns casos, a antecipar as vendas para financiar a colheita, como pode-se perceber a partir da fala de E9: "Esse ano eu fui pedir dinheiro ao banco, o banco não me emprestou. Aí eu fui, vendi adiantado 25 sacas de café adiantado [...] e fiz minha colheita todinha. Depois paguei o cara e me livre do juro do banco."

Alguns produtores também destacaram (em menor escala) a difícil previsibilidade em relação ao preço dos insumos (27,3%), a disponibilidade de mão de obra (18,2%) e a ocorrência de pragas (9,1%). Conforme se pode extrair a partir da fala de E1, contida no quadro 9, o custo dos insumos agrícolas subiram em função das guerras (fazendo referência à guerra na Ucrânia). "O preço do café subiu, mas os preços dos insumos subiram muito mais do que o preço do café, bem mais", ressaltou o produtor.

Quadro 10 - Percepção dos produtores em relação à Dimensão Incerteza (Fase de Produção) - Demais Subcategorias Temáticas

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Incerteza - Produção do Café (até a colheita, inclusive)	Alto	3 (27,3%)	Preço dos Insumos	"Hoje há incerteza também com o preço do insumo." (E1)	"Hoje há incerteza também com o preço do insumo. Por causa dessas guerras aí o preço subiu muito. O preço do café subiu, mas os preços dos insumos subiram muito mais do que o preço do café, bem mais." (E1)
				"[...] o aumento do custo do insumo químico." (E8)	"A incerteza mundial, o aumento do custo do insumo químico. O produtor em geral tem buscado outras alternativas. Tem o fator mercado, de uma maneira generalizada, e depois a oferta, disponibilidade, que meche no custo do café." (E8)
				"A primeira é a questão do preço (dos insumos em relação ao preço de venda do café). [...] Isso nos dá medo." (E11)	"A primeira é a questão do preço (dos insumos em relação ao preço de venda do café). Vale a pena investir tanto em insumo, sendo que o preço do café pode cair? Não em relação à disponibilidade, mas em relação ao preço. [...] Então aí é cálculo. Isso nos dá medo." (E11)
		2 (18,2%)	Disponibilidade de mão de obra	"E, mão de obra, também. [...] a mão de obra não tem mais, não houve reposição." (E1)	"E, mão de obra, também. Como o meu café é um café especial, ele é todo colhido à mão, ele não é um café colhido de máquina. Então, por não ser um café colhido de máquina, ele tem dependência total da mão de obra. E de vez em quando, não é fácil (risos), dá vontade de matar uma meia dúzia (risos). Porque a mão de obra não tem mais, não houve reposição. O jovem saiu, foi embora para cidade. E ele está na periferia, coitado, lá. Não volta. É difícil. O mais velho é difícil de você botar na cabeça (o conceito da colheita seletiva). Quebrar o paradigma é bem mais difícil. Já está cansado. A reposição é pouca." (E1)
				"Um negócio difícil para gente é mão de obra. [...] Hoje, na cafeicultura, acho que a principal dificuldade é essa." (E10)	"Um negócio difícil para gente é mão de obra. As vezes a produção vai ser boa. Só que aí vem gente do Espírito Santo e leva nossa mão de obra. Igual no ano passado, saíram ônibus e mais ônibus. Nossa colheita é manual, então depende muito. Hoje, na cafeicultura, acho que a principal dificuldade é essa." (E10)
		1 (9,1%)	Ocorrência de Pragas	"Praga [...], vir uma praga e prejudicar o grão." (E6)	"Praga também a gente tem medo, vir uma praga e prejudicar o grão." (E6)

Fonte: elaboração própria, 2023

A disponibilidade de mão de obra está associada ao próprio perfil de colheita (seletiva) para os cafés especiais no Planalto da Conquista - etapa intensiva em capital humano. No entanto, para os pequenos produtores, em especial os que utilizam mão de obra familiar, esta vulnerabilidade é menor. Já a ocorrência de pragas, que foi citada por apenas um produtor, pode ser combatida a partir do controle químico ou biológico. Certamente, por este motivo, foi pouco relatada pelos produtores.

Em relação à fase do pós-colheita (secagem, limpeza, descascamento e classificação), os produtores destacaram como variáveis mais difíceis de prever/determinar a disponibilidade suficiente de estrutura (a exemplo das estufas para secagem), com 63,6% de frequência na percepção (7 dos 11 entrevistados). A questão climática também foi retomada, em aparente menor relevância (18,9%), pois o clima úmido influencia na secagem dos grãos. No entanto, ao analisar qualitativamente os relatos, percebe-se que as duas variáveis (necessidade de estrutura e umidade do clima) estão na verdade correlacionadas, pois o clima úmido que torna um desafio a secagem dos grãos. O Quadro 11 demonstra as percepções de alto impacto da dimensão incerteza nos custos de transação para a fase do pós-colheita, Subcategoria Temática - Estrutura Insuficiente.

Quadro 11 - Percepção dos Produtores em Relação à Dimensão Incerteza (Pós-colheita) - Alto Impacto nos Custos de Transação - Estrutura Insuficiente

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Incerteza - Pós-colheita	Alto	7 (63,6%)	Estrutura Insuficiente	"[...] uma coisa que pode dificultar também é você (não) ter o maquinário para beneficiar ele (o café)." (E1)	"No beneficiamento, na realidade, você já tem, na mão, o produto. [...] E uma coisa que pode dificultar também é você (não) ter o maquinário para beneficiar ele (o café). [...] Porque manter a estrutura na propriedade é oneroso. Antigamente todas as propriedades tinham estrutura, hoje nem todas têm. Ninguém deveria ter, deveria ser sempre nas mãos das cooperativas. [...] Porque o mercado exige os cafés (peneira) 16 acima. [...] Porque o mercado da cafeteria, os mercados especiais, eles exigem só o top." (E1)
				"Tem muita gente que ainda não tem estrutura. E não tem como fazer um café bom se não tiver a estrutura, a verdade é essa." (E3)	"Para quem foi se adequando, se preparando, tem a estrutura de beneficiamento. Mas tem muita gente aí com muita dificuldade. Não tem condições de despolar um café, o que aumenta o risco de perder qualidade com a fermentação do café. Tem muita gente que ainda não tem estrutura. E não tem como fazer um café bom se não tiver a estrutura, a verdade é essa." (E3)
				"Na maioria dos casos, a infraestrutura é inferior à necessidade." (E4)	"Na maioria dos casos, a infraestrutura é inferior à necessidade. Então é preciso ampliar e adequar. O objetivo da estufa na região da Mata não é nem secar o café, é ele não molhar. É necessário economicamente ter um secador mecânico. Transportar o café para a Caatinga, numa pequena propriedade, é inviável. Tem que ter uma estufa." (E4)
				"Na secagem mesmo (disponibilidade de estufas). [...] Se você não tiver estufa, você não tem condição de secar café com qualidade." (E7)	"Na secagem mesmo (disponibilidade de estufas). Principalmente a gente que pensa em cafés especiais. Quando a pessoa não pensa em cafés especiais, ele tem perca na secagem, porque ele colhe o café e não tem uma estufa, seca nos terreiros de terra. É difícil demais o pós colheita, a secagem. Se você não tiver a estufa, é difícil demais. A fase pior do pós colheita é a secagem. Antes da estufa, cansei de pegar café aqui para secar no sertão. O meu vizinho que tem várias estufas, já tem dois anos que ele me empresta as estufas para secar meu café. Senão estava levando meu café para o sertão. Aí que a despesa sobe. Se você não tiver estufa, você não tem condição de secar café com qualidade. Eu já não falo nem especial, um cafézinho para vender no preço normal, não consegue. Vai vender café colhido do pé madurinho como rio, como se fosse café do chão." (E7)
				"Falando de pós colheita, o grande desafio é a estrutura." (E8)	"A gente tem três estufas grandes, mais precisaria ser maior. A gente ainda não tem um secador rotativo mecânico, que é uma ideia, mas ainda não tem. Falando de pós colheita, o grande desafio é a estrutura." (E8)
				"Disponibilidade de estufa." (E9)	"Disponibilidade de estufa. Quando o vento passa, leva tudo. A estufa é de lona. Aí tem que voltar e comprar tudo de novo. A lona dura 3 anos. Mas tem época que com 1 ano que você faz e perde ela. Ventos fortes, trovoadas, onde passa, não deixa nada." (E9)

Fonte: elaboração própria, 2023

Como destacado por E1, a manutenção de uma estrutura de pós-colheita na propriedade é onerosa. A começar pela secagem que requer o uso de estufas para não molhar o grão, já que o transporte do café para a região de Caatinga é economicamente inviável, especialmente para uma pequena propriedade.

Um outro equipamento destacado como relevante para a estrutura do pós-colheita foi o despulpador. "Tem muita gente aí com muita dificuldade, não tem condições de despolar um café", ressaltou E3. Passar o café no despulpador (despolar) é retirar a casca do fruto e

deixar o pergaminho. Esse processo retira uma boa parte da umidade e reduz o risco de perda da qualidade do grão com uma fermentação indesejada.

Esse risco potencial de fermentação está associado à umidade do clima no período de colheita e secagem dos grãos, por isso a importância das estufas. Essa relevância pode ser bem representada a partir da fala de E7: “É difícil demais o pós colheita, a secagem. Se você não tiver a estufa, é difícil demais. A fase pior do pós colheita é a secagem. Antes da estufa, cansei de pegar café aqui para secar no sertão”.

A necessidade de secar o café “no sertão” deriva da condição climática no período da colheita pois, conforme ressaltado por E8, “o clima úmido afeta demais. [...] E aí entra o risco climático. Porque, como é muito úmido, essa umidade do tempo afeta, dá mais margem para uma fermentação indesejada. É um risco além da disponibilidade da estrutura”. O Quadro 12 demonstra as percepções de alto impacto da dimensão incerteza nos custos de transação para a fase do pós-colheita, Subcategoria Temática - Umidade do clima no período de secagem.

Quadro 12 - Percepção dos Produtores em Relação à Dimensão Incerteza (Pós-colheita) - Alto Impacto nos Custos de Transação - Umidade do Clima

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Incerteza - Pós-colheita	Alto	2 (18,9%)	Umidade do clima no período de secagem	"O clima também. Porque o clima úmido afeta demais." (E8)	"O clima também. Porque o clima úmido afeta demais. [...] E aí entra o risco climático. Por que como é muito úmido, essa umidade do tempo afeta, dá mais margem para uma fermentação indesejada. É um risco além da disponibilidade da estrutura. Esse ano foi uma safra menor do que a gente projetava. Foi um pouco folgado em termos de estrutura. Mas em outros anos isso é um fator que atrapalha. A incerteza na secagem advém do clima. [...] Aqui no Planalto da Conquista precisa colher, por que está chovendo, e cai o café. A dificuldade de secagem está relacionada intimamente ao clima." (E8)
				"[...] no meu caso, o clima." (E11)	"Aí também envolve, no meu caso, o clima. Porque se não estiver chovendo lá, eu consigo secar tranquilo. Mas eu que não tenho a estufa, a gente até tem, mas não precisa montar, porque lá é mais seco. Se tivesse secador, seria mais fácil. Mas aí vem a questão: você consegue fazer café de qualidade com secador? Não. Não consegue. Secador é só mesmo para aquele restante de café. Você consegue fazer até um café bom, mas quando você vai beber, ele não atinge aquelas características espetaculares. A Cooperbac instalou um agora no Sossêgo para ajudar os produtores, porque os bichinho fica com o café nas alturas (armazendado) por conta de chuva. A gente instalou um lá. Mas quem produz café de qualidade na quadra que escolheu tem que escolher a estufa. Em relação ao descascamento, seleção, isso a gente não se preocupa com nada. Porque tem nas Cooperativas, nas Associações." (E11)

Fonte: elaboração própria, 2023

Diferentemente da fase de produção, no pós-colheita tivemos duas percepções de baixo impacto da incerteza nos custos de transação. Para estes entrevistados, o pós-colheita está dentro do controle do produtor e, por este motivo, é um processo previsível. “Aí é planejamento. Está dentro do controle do produtor”, destacou E10.

O Quadro 13 demonstra as percepções de baixo impacto da dimensão incerteza nos custos de transação para a fase do pós-colheita.

Quadro 13 - Percepção dos Produtores em Relação à Dimensão Incerteza (Pós-colheita) - Baixo Impacto nos Custos de Transação

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Incerteza - Pós-colheita	Baixo	2 (18,9%)	Pós-colheita está dentro do controle	"A parte do beneficiamento está dentro do meu controle." (E5)	"A parte do beneficiamento está dentro do meu controle. A partir do momento que eu colhi e sequei ele." (E5)
				"Está dentro do controle do produtor." (E10)	"Aí é planejamento. Está dentro do controle do produtor." (E10)

Fonte: elaboração própria, 2023

No processo de avaliação das amostras de café enviadas para análise, foi possível perceber um aumento no grau de confiança dos produtores em relação às fases anteriores. Dos produtores entrevistados, 18,2% apresentaram uma percepção de alto impacto nos custos de transação. A mesma frequência foi observada para a percepção “neutro ou ambivalente”. Já a percepção de baixo impacto da incerteza nos custos de transação foi predominante na fase de análise das amostras, com 63,4% de frequência. O Quadro 14 demonstra um recorte das percepções de alto impacto da dimensão incerteza nos custos de transação na análise das amostras.

Quadro 14 - Percepção dos Produtores em Relação à Dimensão Incerteza (Análise das Amostras) - Alto Impacto nos Custos de Transação

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Incerteza - Análise das Amostras	Alto	2 (18,2%)	Conflito de Interesses	"O comprador sempre vai dizer que é ruim, por mais honesto que ele seja. A cabeça dele, o olhar dele, está em botar defeito." (E4)	"Pelo produtor não conhecer o que ele produz, ele não tem noção do quanto que ele é vilipendiado, enganado. Então, qualquer nota que sair, para ele, é até uma surpresa boa. Ele está achando que produziu uma porqueira e chega o cara e diz: 'o café não é tão ruim não, é um pouquinho bom'. Ele diz: 'ô rapaz, muito obrigado!'. Agradece o corretor, fica numa alegria toda. Agradece o corretor. Não sabendo que, às vezes, ele está produzindo um café muito melhor. A UESB tem uma 'casa do café', foi feita com esse objetivo. Lá tem uma sala de café especial toda montada. Toda produção de café deveria passar por uma avaliação dessa, insenta, de ensino e pesquisa. Ou então via cooperativa. Não é passar de quem compra. É passar o café de quem é o dono do café. Por um funcionário isento e não pelo comprador. O comprador sempre vai dizer que é ruim, por mais honesto que ele seja. A cabeça dele, o olhar dele, está em botar defeito. Enquanto que do meu lado está para botar qualidades. [...] O produtor sabe se o café é bom ou ruim (se bebeu ou não bebeu), mas o quanto é bom, diferenciado, ele não sabe. As Universidades e as próprias Cooperativas são os agentes de maior isenção na análise das amostras." (E4)
			Precisa de profissional capacitado	"[...] para os lotes especiais, há ainda o que se melhorar. [...] precisa ter profissional capacitado." (E8)	"Eu acho que para os lotes especiais, há ainda o que se melhorar. A gente tem um mercado consolidado, em commodity, em volume, mas talvez o cara que está avaliando, ou o mercado, não está tão atento. Por que ele está lidando com volumes, sei lá, de 200, 300, 1.000, 2.000 sacas numa negociação. Então, aqueles cafés mais bem pontuados, mais excepcionais, eles ficam à margem dessa avaliação. Por que eles estão numa imensidão de cafés e acabam se perdendo no todo. [...] E aí se precisa ter profissional capacitado. Alinhado com o que está sendo falado lá fora. Em relação ao concurso. É uma crítica. Por que não se tem uma conexão com quem está querendo comprar café de alta qualidade e os produtores mais bem posicionados no concurso? Então, com certeza teria alguém que compraria o café do produtor. Só que esse alguém não sabe que está tendo concurso aqui. Então precisa facilitar a conexão com esses caras de cafeteria, de torrefação. Tudo isso perpassa por ter uma estrutura de avaliação melhor. Aí eu não atribuo isso só ao avaliador, mas também a estrutura toda que não foi construída para isso." (E8)

Fonte: elaboração própria, 2023

As percepções de alto impacto foram justificadas em duas subcategorias temáticas, conflito de interesses e necessidade de profissional capacitado, que esteja atento aos movimentos do mercado de cafés especiais. Para o entrevistado que entende haver conflito de interesses, “o comprador sempre vai dizer que é ruim, por mais honesto que ele seja”, pois o olhar de quem compra está em encontrar defeitos. Como diz o ditado popular: “quem desdenha quer comprar”. Uma sugestão para minimizar esta assimetria, indicada pelo próprio produtor, seria buscar as universidades (a exemplo da UESB) e as próprias cooperativas, por serem agentes de maior isenção.

Para o entrevistado que entende haver a necessidade de profissional capacitado, faltam agentes isentos que propiciem uma conexão entre os produtores de cafés especiais e quem está querendo comprar cafés de alta qualidade.

A pesquisa também identificou percepções ambivalentes em relação à incerteza na fase de análise das amostras. 2 (dois) dos 11 (onze) produtores entrevistados apresentaram uma posição dúbia, ao mesmo tempo positiva e negativa. O Quadro 15 apresenta as Unidades de Contexto e as Unidades de Registro Representativas à esta percepção.

Quadro 15 - Percepção dos Produtores em Relação à Dimensão Incerteza (Análise das Amostras) - Impacto Neutro ou Ambivalente nos Custos de Transação

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Incerteza - Análise das Amostras	Neutro ou Ambivalente	2 (18,2%)	Ambivalente	"Com o avaliador da Cooperativa é confiança total. Com os corretores (não é atravessador), [...] é oferecido para você fazer um preço de commodity." (E11)	"Com o avaliador da Cooperativa é confiança total. Com os corretores (não é atravessador), se você leva direto para lá e seu café é um café especial, é oferecido para você fazer um preço de commodity. E muitas vezes, muitos produtores, a grande maioria, não sabe disso. Vende o café como commodity. R\$ 1.500,00 o despoldado. Mas teu café bebeu 86 pontos, como é que tu vai vender a R\$ 1.500,00? A gente já viu um café de 86 pontos ganhar um concurso da 3 Corações, da Floradas. Aí você vai lá e vende a R\$ 1.500,00." (E11)
				"É um processo que você tem uma desconfiança, mas não é uma desconfiança da pessoa (providor). A desconfiança é dos processos que você faz." (E1) "Então eu confio em algumas pessoas para fazer isso para mim." (E1)	"É um processo que você tem uma desconfiança, mas não é uma desconfiança da pessoa (providor). A desconfiança é dos processos que você faz. Porque, apesar de ser cafeicultor e apesar de anos e anos que eu tenho na cafeicultura, eu não sou um providor de café. Você tem muitos produtores que são providores também. Ele bota na mesa, prova o café, e ele tem mais ou menos um parâmetro do café. Eu não sou (providor). Então eu confio em algumas pessoas para fazer isso para mim. Como é uma prova, a prova você tem uma diferença (não pode ser uma discrepância, que seria uma coisa maior), mas pode ter uma diferença entre um providor e outro. Não pode chegar um providor e dizer que o café tem 90 pontos e o outro dizer que ele só tem 80. Tem alguma coisa errada com alguém. [...] Então essa questão da prova, você tem uma certa desconfiança. Até porque você não domina isso. E como você tem uma parte disso que é sensorial. Sensorial é de lascar. É subjetivo. Tem algumas regras? Tem. Tem uma escala na planilha. Tem certas notas que são dadas que são notas técnicas. Mas tem outras notas que são sensoriais. [...] Porque é o sensorial, você vai provar e dizer daquilo as nuances do sabor que está sentindo, se tem a ver com a sua memória. [...] Eu atribuo maior confiança ao providor especialista em cafés especiais." (E1)

Fonte: elaboração própria, 2023

Conforme ressaltado por E11, "com o avaliador da Cooperativa é confiança total. Com os corretores (não é atravessador), [...] é oferecido para você fazer um preço de commodity", ressaltou E11. O histórico de relação junto à cooperativa, conforme observado na dimensão frequência, contribui para a construção da confiança entre os agentes, o que tende a reduzir a incerteza e evitar comportamentos oportunistas (Farina, 1999).

Para E1, a desconfiança não estaria nas pessoas que provam o café, mas na subjetividade do processo de avaliação. "E como você tem uma parte disso que é sensorial. Sensorial é de lascar. É subjetivo.", ressaltou o produtor. Para o entrevistado, tem certas notas que são técnicas, mas tem outras notas que são sensoriais, logo a avaliação exige uma alta capacidade do

avaliador em reconhecer os valores intrínsecos da bebida, identificando as nuances do sabor que está sentindo. Por este motivo, é que se atribuiu maior confiança ao provador especialista em cafés especiais, o *Q-Grader*.

A percepção de maior recorrência na fase de análise das amostras foi a de baixo impacto da dimensão incerteza nos custos de transação, com uma frequência de 63,4%. As subcategorias temáticas foram divididas em três: i) conhece o produto; ii) presunção de confiança (na análise, em geral); iii) confiança na Cooperativa. O Quadro 16 demonstra um recorte das percepções de baixo impacto da dimensão incerteza nos custos de transação para a fase análise das amostras - Subcategorias Temáticas Conhecimento do Produto e Presunção de Confiança.

Quadro 16 - Percepção dos Produtores em Relação à Dimensão Incerteza (Análise das Amostras) - Baixo Impacto nos Custos de Transação - Conhecimento do Produto e Presunção de Confiança

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Incerteza - Análise das Amostras	Baixo	1 (9,1%)	Conhece o próprio produto	"[...] não há por que desconfiar por que a gente sabe o que tem na mão." (E3)	"A gente já produz sabendo o que tem na mão. Pode até não ganhar um concurso, mas que é café especial não tem erro não. Para ele ser muito ruim, ele tem que dar 82 pontos. Então, não há por que desconfiar por que a gente sabe o que tem na mão." (E3)
				"O jeito é confiar, né?! [...] Até hoje todas (as análises das amostras) me atenderam." (E6)	"O jeito é confiar, né?! Inclusive, mandei 05 (cinco) amostras para o concurso e 04 (quatro) classificaram. Até hoje todas (as análises das amostras) me atenderam. As notas que recebi estavam dentro da minha expectativa. Desde quando comecei a despolar café é assim." (E6)
				"[...] fez uma avaliação e mandou para mim, por e-mail, tudo certinho [...]" (E2)	"[...] fez uma avaliação e mandou para mim, por e-mail, tudo certinho, dizendo as características sensoriais. No meu ponto de vista foi uma forma mais bem feita, mais completa." (E2)
		3 (27,3%)	Presunção de confiança	"Eu não entendo nada de (provar) café. [...] Então a gente tem que confiar em quem estudou." (E7)	"Confio só em quem estudou para provar, né?! A gente só pode confiar nele por que ele sabe o sabor do nosso produto. Então toda confiança é em quem estudou. Na Cooperbac hoje já tem avaliador de café. [...] Eu mando o café para outros, não fico só com a cooperativa. A amostra de café que eu levo para cooperativa, eu tiro outras amostras e levo para o corretor em Vitória da Conquista. A gente vai ver qual empresa vai pagar melhor. A gente que vive da agricultura, a coisa não é fácil. Qualquer diferençazinha já faz diferença. [...] Eu não entendo nada de (provar) café. Para mim qualquer café, é café. Então a gente tem que confiar em quem estudou. Eles falam em sabor de chocolate, sabor de não sei o quê, pererê... A gente tem que confiar. Agora tem a pontuação. Esse café meu que foi premiado, ele bebeu com 89, quase 90 pontos." (E7)

Fonte: elaboração própria, 2023

Para E3, que demonstrou possuir experiência na produção de cafés especiais, não há por que desconfiar do processo de avaliação, pois ele sabe o que tem na mão. "Pode até não ganhar um concurso, mas que é café especial não tem erro não", garantiu o produtor.

A presunção de confiança também está relacionada ao histórico de análise das amostras. Quando as notas recebidas ficam dentro das expectativas do produtor, as incertezas são

reduzidas. A transparência na análise da amostra também impacta positivamente, como pode-se perceber a partir da fala de E2, “fez uma avaliação e mandou para mim, por e-mail, tudo certinho, dizendo as características sensoriais”. Por outro lado, também há um reconhecimento do saber dos profissionais que se especializaram na prova do café - “[...] a gente tem que confiar em quem estudou”, ressaltou E7.

Conforme demonstrado no Quadro 17, para 3 dos 7 produtores que atribuíram baixa incerteza à análise das amostras, a principal motivação foi a confiança na cooperativa, fazendo referência à Cooperbac. “Não tenho (incerteza/desconfiança no processo de análise das amostras), devido à confiança na Cooperativa”, ressaltou E5.

Quadro 17 - Percepção dos Produtores em Relação à Dimensão Incerteza (Análise das Amostras) - Baixo Impacto nos Custos de Transação - Confiança na Cooperativa

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Incerteza - Análise das Amostras	Baixo	3 (27,3%)	Confiança na Cooperativa	"[...] confiança na cooperativa" (E5)	"Não tenho (incerteza/desconfiança no processo de análise das amostras) devido à confiança na cooperativa" (E5)
				"A confiança nossa está na Cooperativa." (E9)	"A confiança que eu tenho é, quando eles dizem que está bom, está bom. Quando eles dizem que não está bom, não está bom. É aquela velha conversa, se você não sabe fazer, você tem que acreditar em quem faz. Não é assim (risos)? A confiança nossa está na Cooperativa. Na época juntou nós tudo para formar ela. Sai um presidente, entra outro(a), mas foi todo mundo que ajudou a fundar a cooperativa." (E9)
				"É confiável. A gente avalia a qualidade na cooperativa [...]" (E10)	"É confiável. A gente avalia a qualidade na cooperativa, depois manda uma amostra para cada comprador. No café especial, a gente coloca para beber, depois a cooperativa vai fazer contato com as cafeterias e com as próprias empresas (Olan, Volcafé...). [...] O comprador quer saber basicamente tudo, quer o café praticamente desenhado. São bem exigentes. A experiência de venda é boa, mas não consegue muita quantidade. São microlotes." (E10)

Fonte: elaboração própria, 2023

Por fim, a dimensão Incerteza também foi analisada na fase de comercialização. Nesta etapa, as percepções observadas foram de alto impacto nos custos de transação. A subcategoria de maior recorrência apontada pelos produtores foi a incerteza em relação ao preço de comercialização, seguida pelo acesso a compradores qualificados e dificuldades logísticas (no envio dos cafés aos compradores). O Quadro 18 demonstra um recorte das percepções de alto impacto da dimensão incerteza, subcategoria preço, nos custos de transação para a fase de comercialização dos cafés especiais.

Quadro 18 - Percepção dos Produtores em Relação à Dimensão Incerteza (Comercialização) - Alto Impacto nos Custos de Transação (Subcategoria Preço de Comercialização)

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Incerteza - Comercialização	Alto	6 (54,5%)	Preço	"O preço [...]" (E1)	"O preço, que às vezes não chega ao que você quer." (E1)
				"Preços viáveis para comercialização [...]" (E3)	"Preços viáveis para comercialização, pela falta de conhecimento dos produtores em relação aos compradores. Qualquer um que chegar aqui oferecendo R\$2.500, R\$ 2.700 numa saca de café eu não vou vender. Já vendi cafés especiais com um ágio de R\$ 10,00 em relação ao commodity. Hoje eu não faço mais isso. [...] Café especial é bom, mas poderia ser bem melhor se não fosse a falta de conhecimento." (E3)
				"[...] investir como café especial e vender como café commodity." (E4)	"O mercado (de cafés especiais na região) ainda não é um mercado muito conhecido. Quem compra café especial? Ainda não se tem essa clareza. Isso pode ameaçar, pois você produz um café especial, que custa mais, e pode não ter esse reconhecimento na hora da venda. [...] Fazer o café especial é um investimento na estrutura, no terreiro limpinho, na colheita, no processamento. A ameaça é investir como café especial e vender como café commodity." (E4)
				"O preço na hora de vender [...]" (E5)	"O preço na hora de vender [...], a única incerteza é na hora da venda. Por que o café acompanha a bolsa né? Eu não sei porque, se nós não temos nada a ver com o dólar. Eu não entendo. Essa é a única incerteza que a gente tem. Fora isso, eu não tenho." (E5)
				"O preço. Hoje o preço vem oscilando muito." (E6)	"O preço. Hoje o preço vem oscilando muito. Café despulpado foi a R\$ 1.470,00, hoje ele está R\$ 1.250,00. Não tem uma garantia. Comprador não falta. Se quiser vender agora, eu vendo. Agora, o preço..." (E6)
				"O preço fica muito instável." (E11)	"O preço fica muito instável. [...] Então a gente fica com um pouco de medo. Porque nós que somos da agricultura familiar, muitas vezes, não temos condições de esperar. A gente vende o café para pagar isso aqui ó (apontando para os insumos). A gente precisa pagar insumos, precisa pulverizar..." (E11)

Fonte: elaboração própria, 2023

A incerteza em relação ao preço pago ao produtor foi destaque na fase de comercialização, com uma frequência de 54,5% entre os produtores. Produzir cafés especiais, como vimos ao longo do presente trabalho, é mais oneroso (quando comparado ao café *commodity*), exige um trabalho mais qualitativo e é mais intensivo em mão de obra, principalmente na fase da colheita. Conforme destacado por E4, “fazer o café especial é um investimento na estrutura, no terreiro limpinho, na colheita, no processamento... A ameaça é investir como café especial e vender como café *commodity*”.

A oscilação no preço do café cotado em bolsa também impacta na percepção do produtor. Embora os cafés especiais tenham atributos que permitam transações com preços mais elevados, a cotação do café *commodity*, como um bem substituto imperfeito, tende a impactar nos preços pagos aos produtores pelos cafés especiais. A fala de E5 representa esta percepção, “Por que o café acompanha a bolsa, né? Eu não sei porque, se nós não temos nada a ver com o dólar. Eu não entendo. Essa é a única incerteza que a gente tem. Fora isso, eu não tenho”.

Durante uma das entrevistas realizadas, E11 relatou uma queda abrupta, de um dia para o outro, no preço cotado para o café commodity. “Quem esperava? Eu esperava que fosse dar uma subida. Principalmente depois do problema que teve em Minas. Assim, foi quase R\$ 100,00 de queda do café *commodity*” destacou o produtor.

Embora o café possa ser armazenado, muitas vezes o produtor não pode esperar. “Então a gente fica com um pouco de medo. Porque nós que somos da agricultura familiar, muitas vezes, não temos condições de esperar. A gente vende o café para pagar isso aqui ó (apontando para os insumos). A gente precisa pagar insumos, precisa pulverizar...”, ressaltou E11.

A subcategoria acesso a compradores qualificados, que obteve uma frequência de 18,2%, está disposta no Quadro 19 e certamente, muito se relaciona com a incerteza em relação aos preços de comercialização. A partir da percepção dos produtores, compradores qualificados podem ser considerados como aqueles que entendem e reconhecem os atributos de um café especial, que buscam a complexidade da bebida e pagam por esses diferenciais. “No (café) especial, o café pode ter 90 pontos, mas por exemplo, a torrefação quer o de 85 pontos que tem notas de caramelo e maracujá. Tem isso também”, ressaltou E8.

Quadro 19 - Percepção dos Produtores em Relação à Dimensão Incerteza (Comercialização) - Alto Impacto nos Custos de Transação - Subcategoria Acesso a Compradores Qualificados

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Incerteza - Comercialização	Alto	2 (18,2%)	Acesso a Compradores Qualificados	[...] a grande incerteza está na possibilidade de venda." (E8)	"Falando de café especial, a grande incerteza está na possibilidade de venda. Tem muito produtor fazendo café, mas eles não sabem para quem vender. Não têm expertise. [...] Mas por quê? Porque ele não tem essa entrada nesse mercado, não tem essa conexão, não sabe a linguagem. "Ele" não sabe falar em pontuação. O que é pontuação? Quando eu falo "ele", eu falo todos os entes que estão nesse intermédio. Obviamente é um mercado que é mais nichado, que exige um relacionamento diferente. É um mercado que tem um tempo diferente. É um mercado que é slow coffee (como a gente fala globalmente), tanto na produção quanto no preparo. E na comercialização também." (E8)
				"Comprador sempre tem, mas não no preço de café especial." (E7)	"Comprador sempre tem, mas não no preço de café especial. Eu, pelo menos, só vendo meu café no preço que eu vejo que está no mercado. Tem muito produtores aqui que às vezes toma prejuízo no primeiro comprador que chega, na primeira oferta vende. Eu não faço isso. Só vendo o meu café depois que eu especulo. Que eu vejo que está correto. Eu vendo para pessoas que eu conheço. Pegou, pagou na hora. Nunca vendi café a prazo. Porque corre o risco de chegar um caloteiro na hora, comprar seu café, pedir um prazo, você dá e o cara não cumpre." (E7)

Fonte: elaboração própria, 2023

Como abordado pelos produtores, o café *commodity* está muito mais ligado à ausência de defeitos, enquanto os cafés especiais à sua complexidade. É um mercado mais nichado, mais

qualitativo, que aprecia a subjetividade. Este posicionamento pode ser bem representado a partir da fala de E8:

Tem cafés que tem uma acidez de lascar, mas você tem um público interessado nisso, não quer mais um café com notas de caramelo, chocolate e mel, que é o perfil, por exemplo, da nossa região, que a gente atinge nos despoldados. Ele quer um café frutado, com notas de pêssego, com uma acidez lá em cima, que é o que a gente consegue com os naturais, mas com o dobro de trabalho e dificuldade. E aí é subjetivo no especial. O comprador às vezes quer uma nota sensorial diferente, então você tem que entender isso.

Por fim, a subcategoria logística também foi destacada pelos produtores na percepção de alto impacto da dimensão incerteza nos custos de transação. "Eu vejo na logística. [...] Porque o mercado não está aqui, ele está espalhado. O comprador quer 30 quilos, a logística é diferente", destacou E4. "A logística é horrível para mandar. Essa semana eu fechei com um cara 30 sacos de café e não consegui mandar porque ninguém levava", ressaltou E1. "Às vezes você manda para um lugar, pega dois, três ônibus. Tem um risco de ficar uma mercadoria, extraviar. A responsabilidade da entrega fica com a gente", destacou E10.

Quadro 20 - Percepção dos Produtores em Relação à Dimensão Incerteza (Comercialização) - Alto Impacto nos Custos de Transação - Subcategoria Logística

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática	Unidade(s) de Registro Representativa(s)	Unidade(s) de Contexto
Incerteza - Comercialização	Alto	3 (27,3%)	Logística	"A logística é horrível para mandar." (E1)	"A logística é horrível para mandar. Essa semana eu fechei com um cara 30 sacos de café e não consegui mandar porque ninguém levava. O café era para o sul de Minas e eu não consegui enviar. O cara do caminhão não quer levar porque são 30 sacos. 30 é muito e é pouco. O caminhão não leva (é pouco). Transportadora não leva (é muito). O ônibus não leva (é muito). O cara ia mandar o carro dele, mas mandar para buscar 30 sacos de café? Aí a gente deixou em standby o negócio e ele me disse que vai entrar mais um dinheiro na empresa e ele precisa de um lote um pouco maior, aí justifica um caminhão. Aí você freta o caminhão e o cara leva." (E1)
				"Eu vejo na logística." (E4)	"Eu vejo na logística. [...] Porque o mercado não está aqui, ele está espalhado. O comprador quer 30 quilos, a logística é diferente. O mercado existe, mas está disperso, ele não tem uma clareza. Diferente do café commodity que você vende facilmente, numa tacada só, com uma série de facilidades. Manda buscar o café na propriedade, é outra realidade." (E4)
				"É mais a logística. [...] Tem um risco de ficar uma mercadoria, extraviar." (E10)	"É mais a logística. Às vezes você manda para um lugar, pega dois, três ônibus. Tem um risco de ficar uma mercadoria, extraviar. A responsabilidade da entrega fica com a gente. O comprador não quer saber de nada. Ele quer saber do café no estabelecimento dele. Mas, graças a Deus, nunca tivemos caso de extravio. Já tivemos problema por atrasar de chegar, essas questões. Geralmente a gente manda pela Camurugipe." (E10)

Fonte: elaboração própria, 2023

Apesar da elevada percepção da incerteza nos custos de transação da fase de comercialização dos cafés especiais, este fenômeno se concentrou em três subcategorias temáticas: preço, acesso a compradores qualificados e logística. Entretanto, não houve qualquer menção em relação à incerteza quanto ao cumprimento contratual (risco de calote). Pelo contrário, como ressaltado pelo E8: “é um mercado muito de confiança. Eu nunca fiz contrato. Nunca! [...] Os primeiros negócios que eu fiz foi conhecendo gente no Facebook. Eu mandava uma amostra. Ele mandava o dinheiro. Eu mandava o café. Qual que é a garantia? Nenhuma”.

A não predominância de comportamento oportunista no cumprimento dos contratos firmados para venda de cafés especiais, juntamente com a percepção de elevada especificidade dos ativos e do pressuposto da racionalidade limitada justificam o processo de contratação relatado pelos produtores - promessa, e demonstra, conforme analisado na dimensão Frequência, aderência com o modelo proposto por Williamson (1985).

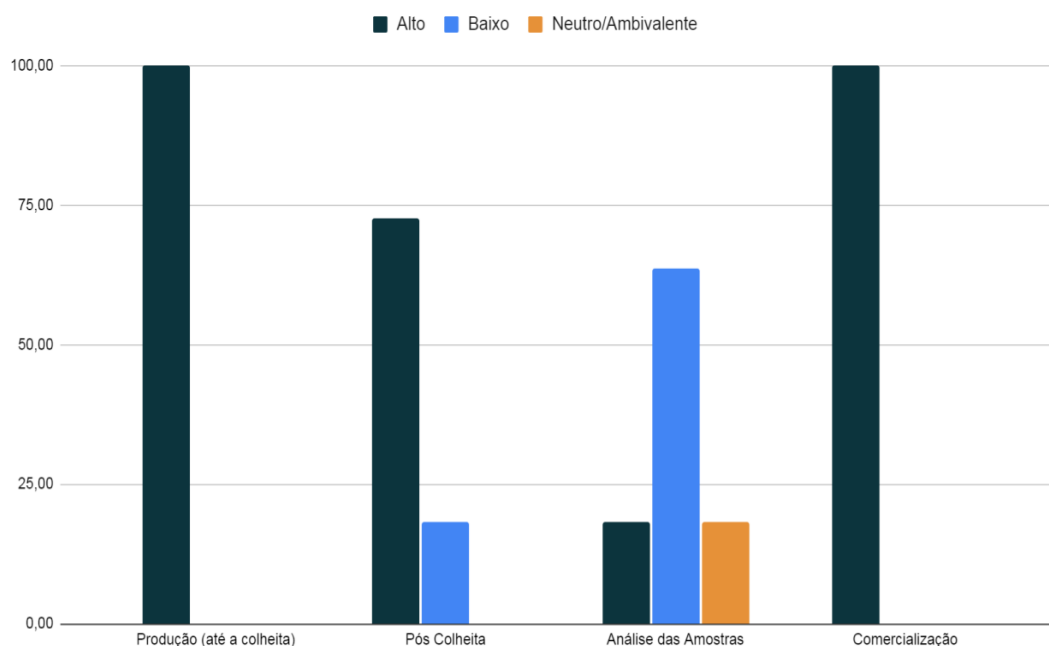
4.1.7 Incerteza - análise comparativa por fase - da produção à comercialização

Quadro 21 - Percepção dos Produtores em Relação aos Custos de Transação por Categoria - Dimensão Incerteza

Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática
Incerteza - Produção do Café (até a colheita, inclusive)	Alto*	7 (63,6%)	<i>Clima</i>
		4 (36,4%)	<i>Acesso a Crédito</i>
		3 (27,3%)	<i>Preço dos insumos</i>
		2 (18,2%)	<i>Disponibilidade de mão de obra</i>
		1 (9,1%)	<i>Ocorrência de Pragas</i>
Incerteza - Pós-colheita	Alto	7 (63,6%)	<i>Estrutura Insuficiente</i>
		2 (18,9%)	<i>Umidade do clima no período de secagem</i>
	Baixo	2 (18,9%)	<i>Pós-colheita está dentro do controle</i>
Incerteza - Análise das Amostras	Alto	2 (18,2%)	<i>Conflito de Interesses</i>
			<i>Precisa de profissional capacitado</i>
	Neutro ou Ambivalente	2 (18,2%)	<i>Ambivalente</i>
	Baixo	7 (63,6%)	<i>Conhece o próprio produto</i>
			<i>Presunção de confiança no avaliador</i>
Incerteza - Comercialização	Alto	3 (27,3%)	<i>Confiança na Cooperativa</i>
			<i>Preço</i>
			<i>Acesso a Compradores Qualificados</i>

*os produtores apontaram mais de uma subcategoria temática na Dimensão Incerteza - Produção do Café

Gráfico 5 - Percepção dos Produtores em Relação aos Custos de Transação - por Categoria dos Ativos Específicos (em %)



Fonte: elaboração própria, 2023

Conforme demonstrado no Gráfico 5, a dimensão incerteza foi analisada em 04 (quatro) fases. As que apresentaram, a partir da percepção dos produtores, variáveis com maior dificuldade de previsão e, por isso, maior impacto nos custos de transação foram as fases de produção (até a colheita) e a de comercialização. Na primeira, as subcategorias temáticas que justificaram a referida percepção foram: i) clima; ii) acesso a crédito; iii) preço dos insumos; iv) disponibilidade de mão de obra; e v) ocorrência de pragas. O aspecto do clima foi, sem dúvida, o de maior destaque. Como ressaltado por E10, “a agricultura é uma empresa a céu aberto” e a maior parte dos produtores realiza o cultivo em regime de sequeiro.

Na fase de comercialização, as variáveis de maior recorrência foram a incerteza em relação ao preço de venda, ao acesso a compradores qualificados (que se relaciona com o preço) e à logística para entrega dos cafés. Não houve referência à incerteza quanto ao cumprimento contratual (risco de calote), demonstrando a confiança dos produtores quanto ao efetivo pagamento e entrega da mercadoria negociada.

A terceira fase que, a partir da percepção dos produtores, apresentou variáveis com maior dificuldade de previsão foi o pós colheita. Esta percepção também se relaciona fortemente com o clima da região. As subcategorias destacadas foram a estrutura insuficiente (em especial, a disponibilidade de estufas) e a umidade do clima no período de secagem.

Diferentemente da fase de produção, na fase do pós-colheita foram observadas duas percepções de baixo impacto da incerteza nos custos de transação. Para estes entrevistados,

o período pós-colheita está dentro do controle do produtor e, por este motivo, é um processo de maior previsibilidade.

Na fase de análise das amostras, a percepção de maior recorrência foi a de baixo impacto da dimensão incerteza nos custos de transação, com uma frequência de 63,4%. As subcategorias temáticas foram divididas em três: i) conhece o produto; ii) presunção de confiança (na análise, em geral); iii) confiança na Cooperativa. O papel da Cooperativa, sem dúvida, merece destaque na percepção de confiança do produtor na análise das amostras.

A pesquisa também identificou duas percepções ambivalentes, ao mesmo tempo positiva e negativa, e duas percepções de maior incerteza em relação à fase de análise das amostras. As percepções de alto impacto foram justificadas em duas subcategorias temáticas, conflito de interesses e necessidade de profissional capacitado, que esteja atento aos movimentos do mercado de cafés especiais.

4.1.8 Produto de intervenção: recomendações de melhoria na governança

As recomendações de melhoria na Governança com a finalidade de reduzir custos de transação dos produtos de cafés especiais da Região do Planalto da Conquista - Bahia, apresentadas neste estudo são destinadas aos produtores, poder público, cooperativas e iniciativa privada, e estão lastreadas nos custos de transação identificados a partir da percepção dos produtores de cafés especiais da região do Planalto da Conquista - para as dimensões Especificidade dos Ativos, Frequência e Incerteza (Williamson, 1985).

Perguntados sobre quais ações poderiam ser adotadas pelos produtores para melhorar o ambiente de negócios e reduzir os custos de transação na cadeia, duas recomendações foram destacadas: i) filiação a uma associação ou cooperativa; e ii) ampliação do conhecimento na área de produção, prova e comercialização de cafés especiais. Os quadros 22 e 23, apresentam as unidades de registro representativas, extraídas das falas dos produtores entrevistados, bem como as fundamentações teóricas que sustentam as referidas recomendações.

Quadro 22 - Recomendações de Melhorias (Produtor) - Filiação a uma Associação ou Cooperativa

Agente	Recomendação	Fundamentação Teórica de Acolhimento à Recomendação	Unidade(s) de Registro Representativa(s)
Produtor	Filiação a uma Associação ou Cooperativa	O histórico de relação junto à cooperativa, conforme observado na dimensão frequência, contribui para a construção da confiança entre os agentes, o que tende a reduzir a incerteza e evitar comportamentos oportunistas (FARINA, 1999).	<i>"Se filiar a uma cooperativa (com a finalidade dos cafés especiais), porque ele sozinho no mercado não vai conseguir nada. É um mercado coletivo, não adianta ele ir sozinho. Essas negociações que eu faço aqui com um ou outro, seria melhor com a cooperativa (dar conta de todo o volume). Eu não tenho que sair atrás dos outros para vender os cafés especiais. Os outros têm que vir a mim. O comprador tem que vir até você e a cooperativa tem que fazer essa chamada para virem ao produtor." (E1)</i>
			<i>"Aí é a união. Unir, agrupar, juntar, para a gente ser mais valorizado. A gente tem exemplo aqui, como no município de Piatã, que vão pessoas de outros países para comprar café lá. Ao chegar lá eles acham 30, 40 produtores, tudo de cafés especiais, organizados, e que fazem boas vendas." (E3)</i>
			<i>"Buscar o associativismo e cooperativismo. Criação ou participação em Associações de Produtores e Cooperativas para colocar o café dentro desse padrão, de café especial." (E4)</i>
			<i>"Vender os cafés especiais em conjunto, em grupo, para vender a um preço melhor. Ter parceiros. Fazer compras em conjunto." (E6)</i>
			<i>"Procurar se reunir. [...] Por que é um produto que dá trabalho. Não é fácil de se fazer. Eu, pelo menos, não tenho uma certeza ainda de preço. Por que eu não vendi ainda com um preço de café especial (mesmo tendo ganhado o prêmio). [...] Não tem ainda aqui uma certeza de valores para café especial." (E7)</i>
			<i>"Eu sou muito associativista, cooperativista. Eu acho que, nós da agricultura familiar, temos que sempre contar com o apoio da Cooperativa, porque o grande tem sua própria estrutura, tem capacidade de andar sozinho. Mas a gente precisa sempre contar com o apoio da associação ou da cooperativa." (E11)</i>

Fonte: elaboração própria, 2023

O alicerce teórico para o acolhimento à primeira recomendação reside no fato de que o histórico de relação junto à cooperativa, conforme observado na análise dos resultados da dimensão Frequência, contribui para a construção da confiança entre os agentes, o que tende a reduzir a incerteza e evitar comportamentos oportunistas nestas transações (Farina, 1999).

A segunda recomendação parte do pressuposto da racionalidade limitada. Conforme Simon (1979), os atores econômicos têm a intenção (o ânimo) de serem racionais, mas, considerando as restrições de tempo e informação, apenas conseguem exercer a racionalidade de forma limitada. Desta forma, quanto maior o conhecimento técnico dos produtores (informações relevantes disponíveis), melhor será a sua capacidade em tomar decisões satisfatórias e reduzir os seus custos de transação.

Quadro 23 - Recomendações de Melhorias (Produtor) - Ampliação do Conhecimento da Área

Agente	Recomendação	Fundamentação Teórica de Acolhimento à Recomendação	Unidade(s) de Registro Representativa(s)
Produtor	Ampliação do conhecimento na área de produção, prova e comercialização de cafés especiais	Para Simon (1979) os atores econômicos têm a intenção (o ânimo) de serem racionais, mas apenas conseguem exercer a racionalidade de forma limitada, ao levar em consideração restrições de tempo e de informação. Quanto maior o conhecimento técnico dos produtores (informações relevantes disponíveis), melhor será a sua capacidade em tomar decisões satisfatórias e reduzir os seus custos de transação.	<i>"A Barra (do Choça) tem bons cafés e o povo é que não está sabendo o que tem nas mãos. Nós temos que ensinar os filhos dos produtores a provar café, para saber o que tem e acreditar neles. [...] Envolver os filhos." (E3)</i>
			<i>"Participar de treinamentos, buscar aprendizados." (E4)</i>
			<i>"O produtor precisa começar a se especializar mais. Obviamente na produção, mas também em falar com o mercado. Ele próprio a formar essas conexões. Ele precisa vender para alguém e começar nesse relacionamento mesmo. Acho que é um grande ponto. Os produtores têm que se fazerem vistos. Começar a se especializar, começar a provar." (E8)</i>

Fonte: elaboração própria, 2023

Perguntados sobre quais ações poderiam ser adotadas pelo poder público para melhorar o ambiente de negócios e reduzir os custos de transação na cadeia, a recomendação mais recorrente e enfatizada pelos entrevistados foi a prestação de assistência técnica aos produtores de cafés especiais. Dentro desse mesmo contexto, também foi recomendado o investimento em pesquisa agrônômica gerada na própria região do Planalto da Conquista. As recomendações de melhoria estão identificadas no Quadro 24.

Quadro 24 - Recomendações de Melhorias (Poder Público) - Assistência Técnica e Investimento em Pesquisa Agrônômica

Agente	Recomendação	Fundamentação Teórica de Acolhimento à Recomendação	Unidade(s) de Registro Representativa(s)
Poder Público	Prestação de assistência técnica aos produtores de cafés especiais	O desenvolvimento de técnicas de produção se configura como um ativo específico importante para a condução dos negócios, que permite que os Custos de Transação sejam minimizados (BALESTRIN; ARBAGE, 2007). Ademais, presume-se maior isenção por parte de uma assistência técnica pública (ou ainda de pesquisas agrônômicas realizadas sem conflito de interesses) e, por consequência, menor a incidência de comportamentos oportunistas.	<p><i>"No caso do poder público, assistência técnica gratuita. Para tirar o produtor da mão do atravessador e da pessoa que vai auferir vantagem do produtor. Aí só a assistência técnica pública como se tinha da Emater, da EBD, que o governo acabou. Então essa assistência pública de certa forma é isenta. É essa isenção que Minas tem, a Epamig. São Paulo. E a gente aqui acabou." (E1)</i></p> <p><i>"Hoje a gente está muito carente de assistência técnica agrícola, em outras épocas já foi bem melhor. Hoje tem a Secretaria de Agricultura montada, mas a assistência técnica pouca, devagar, fraca. E isso a gente precisa muito. Hoje eu já tenho experiência, consigo cuidar da lavoura 90%, mas tem muita gente que precisa, e precisa mesmo de orientação técnica. Pra gente que é pequeno produtor é difícil, é muito difícil moço. Se a gente não tiver esses olhares, fica muito difícil. Assistência técnica é o primeiro lugar, hoje é o que está faltando." (E3)</i></p> <p><i>"Primeiro, assistência técnica. Que não tem nada. [...] Tem que pegar um cara com experiência, atualizado, participando de congressos, seminários, estar direto com o produtor resolvendo os problemas. Aí o cara sabe levar uma tecnologia. Tem uma relação de confiança. O SENAR e o SEBRAE podem participar disso com muita competência. Pode ser via prefeitura, secretarias de agricultura." (E4)</i></p> <p><i>"Ofertar treinamento em produção de cafés especiais." (E6)</i></p> <p><i>"Assistência técnica. Fui numa reunião na UESB e o grande ponto falado foi assistência técnica. Aqui é uma região (geral) desassistida de assistência técnica tem uns 10 (dez) anos. Precisa ter assiduidade para que o produtor tenha acesso e consiga melhorar a produção." (E8)</i></p>
	Investimento em pesquisa agrônômica		<p><i>"Pesquisa agrônômica. Nós estamos importando pesquisa desde quando fundou a cafeicultura aqui. Nada foi gerado aqui. Por exemplo, o café especial, você tem que ter alguns critérios para aquele café ser sempre aquele café, não pode ter variação. De acordo com a sua localidade, sua época, temperatura, umidade e tal, ter uma fórmula técnica para garantir que aquele café sempre vai ter aquela qualidade. Se você perguntar a 10 (dez) produtores: você despolpa o café aqui, tira a goma, a casca, tira o mel do café, aquela polpa, e bota no cocho para fermentar. Quantas horas é de fermentação? Aí um vai dizer que são dois dias, outro vai dizer que são 4 (quatro) horas, o outro que são 4 (quatro) dias. Não pode ser assim. O que faz a fermentação é a temperatura. Tem que ter um termômetro na fermentação do café. Se a temperatura passar do limite, já causa problema. E a temperatura muda a cada dia. Então tem que ter esse critério, e esse critério é um critério científico." (E4)</i></p>

Fonte: elaboração própria, 2023

Conforme Sales (2016), o desenvolvimento de técnicas de produção se configura como um ativo específico importante para a condução dos negócios, que permite que os custos de transação sejam minimizados. Ademais, presume-se maior isenção por parte de uma assistência técnica pública (ou ainda de pesquisas agrônômicas realizadas sem conflito de interesses) e, por consequência, menor a incidência de comportamentos oportunistas.

Outras duas recomendações foram direcionadas ao poder público e referem-se ao papel das instituições na política de garantia de comercialização (preços mínimos) e na

atuação do governo federal na fiscalização agropecuária, conforme apresentado nos Quadros 25 e 26.

Quadro 25 - Recomendações de Melhorias (Poder Público) - Garantia de Comercialização

Agente	Recomendação	Fundamentação Teórica de Acolhimento à Recomendação	Unidade(s) de Registro Representativa(s)
Poder Público	Garantia de Comercialização e Preços Mínimos	A incerteza em relação ao preço pago ao produtor foi destaque na fase de comercialização, com uma frequência de 54,5% entre os entrevistados. A partir de Fiani (2013), pode-se concluir que uma maior previsibilidade em relação aos preços futuros e à garantia de comercialização tendem a incentivar a produção de cafés especiais e reduzir a percepção de incerteza e insegurança dos produtores.	<i>"O Governo Federal, através da CONAB, poderia ajudar muito na segurança de preço. Principalmente nessa época de colheita e secagem de café, que o grande não sofre tanto, mas o agricultor sofre muito. Fica a mercer de atravessador. 'Eu preciso vender agora e o atravessador chega lá na boca da máquina e compra meu café'. O cara está com o boleto na mão para pagar o adubo. O que ele vai fazer? Vai vender. [...] Se Barra do Choça perdeu uma área de café considerável, foi por conta do preço do café. O produtor não tinha esperança que o preço voltaria a reagir." (E11)</i>

Fonte: elaboração própria, 2023

Quadro 26 - Recomendações de Melhorias (Poder Público) - Fiscalização Agropecuária

Agente	Recomendação	Fundamentação Teórica de Acolhimento à Recomendação	Unidade(s) de Registro Representativa(s)
Poder Público	Ampliação da fiscalização agropecuária	Por regularem as interações humanas, as instituições têm um papel fundamental em gerar ordem e estabilidade nos processos sociais e em estabelecer as regras do jogo de uma sociedade ou ainda, as restrições informais e formais criadas para estruturar as trocas entre as pessoas (North, 2018). Deste modo, a atuação efetiva das instituições têm a capacidade de, por exemplo, inibir a adoção de comportamentos oportunistas.	<i>"O governo federal deve fiscalizar a comercialização de cafés contendo mistura de casca e pau. [...] As empresas precisam se unir e cobrar fiscalização. Esse ano eu fiquei feliz, por que já teve umas três apreensões. Teve uma quantidade muito grande de mistura. Precisa de empresas privadas que cobrem a fiscalização." (E11)</i>

Fonte: elaboração própria, 2023

A primeira está em linha com Fiani (2013), bem como com a análise dos resultados da dimensão incerteza. Haja vista que, uma maior previsibilidade em relação aos preços futuros e à garantia de comercialização tendem a incentivar a produção de cafés especiais e reduzir a percepção de incerteza e insegurança dos produtores.

Em relação à recomendação de ampliação da fiscalização agropecuária por parte do estado, merece destaque a percepção do papel das instituições em gerar ordem e estabilidade nos processos sociais e em estabelecer as regras do jogo de uma sociedade (North, 2018). Deste modo, a atuação efetiva das instituições têm a capacidade de, por exemplo, inibir a adoção de comportamentos oportunistas.

Perguntados sobre quais ações poderiam ser adotadas pelas organizações privadas para melhorar o ambiente de negócios e reduzir os custos de transação na cadeia, as duas recomendações destacadas enfrentam custos identificados na dimensão incerteza, conforme pode-se verificar nos Quadros 27 e 28.

Quadro 27 - Recomendações de Melhorias (Organizações Privadas) - Ampliação e Desburocratização do Acesso ao Crédito Rural

Agente(s)	Recomendação	Fundamentação Teórica de Acolhimento à Recomendação	Unidade(s) de Registro Representativa(s)
Instituições Financeiras/ Cooperativas	Promoção de melhorias no compartilhamento das informações para redução da assimetria informacional, ampliação e desburocratização do acesso ao crédito rural.	Custos de transação podem aumentar o preço ou até mesmo coibir uma transação de crédito, se altos o suficiente. Assim, o mercado de crédito pode ser desenvolvido a partir da redução dos custos de transação (SCHLABITZ, 2008).	<i>"Porque os bancos falam em dinheiro, mas eles são muito burocráticos. Eles dizem que têm dinheiro, mas quando você vai lá o cara te bota tanta coisa que o dinheiro está tão longe que não tem como. O crédito tem que chegar mais perto. Através das cooperativas para aquisição de despoldador, estufas, máquinas de beneficiamento, compras de insumo. Então você pode ter uma boa assistência, uma boa condução da sua lavoura, mesmo sendo pequeno." (E1)</i>

Fonte: elaboração própria, 2023

Na análise dos resultados da dimensão incerteza, o acesso ao crédito rural foi a segunda subcategoria temática de maior recorrência na fase de produção. Os produtores destacaram a incerteza em relação à disponibilidade de crédito rural, em especial na fase de colheita, quando o custo da operação aumenta pela necessidade de contratação de mão de obra. Já na fase de comercialização, mereceu destaque a incerteza em relação ao preço pago ao produtor e ao acesso a compradores qualificados.

Quadro 28 - Recomendações de Melhorias (Organizações Privadas) - Garantia de Compra em Função da Qualidade

Agente	Recomendação	Fundamentação Teórica de Acolhimento à Recomendação	Unidade(s) de Registro Representativa(s)
Torradores/ Indústria/ Cooperativas	Garantia de Compra em Função da Qualidade	O aumento da frequência na relação entre os agentes econômicos contribui para a construção da confiança entre eles, o que tende a reduzir a incerteza e evitar comportamentos oportunistas (FARINA, 1999).	<i>"Garantir um relacionamento duradouro de compra, de garantia de compra. Por exemplo, se o produtor atinge uma qualidade mínima (de preferência de uma associação ou cooperativa) garantir um valor mínimo para que o produtor consiga ter o escoamento dessa produção. Estabelecer um relacionamento duradouro com o produtor. [...] Aprofundar esse relacionamento para que ele tenha essa garantia." (E8)</i>

Fonte: elaboração própria, 2023

A primeira recomendação (Quadro 26), destinada às instituições financeiras e cooperativas, consiste na promoção de melhorias no compartilhamento das informações para redução da assimetria informacional, ampliação e desburocratização do acesso ao crédito rural. A fundamentação teórica para o acolhimento da sugestão reside no fato de que os custos de transação podem aumentar o preço ou até mesmo coibir uma transação de crédito, se altos o suficiente. Assim, o mercado de crédito pode ser desenvolvido a partir da redução dos custos de transação (Schlabitz, 2008).

A segunda recomendação (Quadro 27), destinada aos compradores, como torradores, indústrias e cooperativas, é a de fornecer a garantia de um relacionamento duradouro de compra do café especial em função da qualidade do produto, aumentando a frequência transacional e a previsibilidade nas transações. Conforme Farina (1999), o aumento da frequência na relação

entre os agentes econômicos contribui para a construção da confiança entre eles, o que tende a reduzir a incerteza e evitar comportamentos oportunistas.

Por fim, a pesquisa também identificou uma recomendação que requer esforço conjunto entre os agentes da cadeia produtiva: realização de concursos de qualidade, encontros da cadeia produtiva e divulgação dos cafés especiais da região do Planalto da Conquista Baiano. O Quadro 29 apresenta a recomendação de melhoria identificada, as unidades de registro representativas (extraídas das entrevistas realizadas), bem como a fundamentação teórica de acolhimento à recomendação.

Quadro 29 - Recomendações de Melhorias (Conjunta) - Realização de Concursos de Qualidade, Encontros da Cadeia Produtiva e Divulgação dos Cafés Especiais

Agente(s)	Recomendação	Fundamentação Teórica de Acolhimento à Recomendação	Unidade(s) de Registro Representativa(s)
Cooperativas/ Indústria/ Poder Público/ Produtores	Realização de Concursos de Qualidade, Encontros da Cadeia Produtiva e Divulgação dos Cafés Especiais da Região	Conforme Coase (2016), os custos de transação são aqueles incorridos pelas partes envolvidas em uma transação para identificar, negociar, monitorar e fazer cumprir um contrato. A realização de concursos de qualidade, encontros da cadeia produtiva, bem como a divulgação dos cafés especiais da região são formas de sinalização de qualidade e aproximação dos produtores aos compradores qualificados. Deste modo, essas iniciativas tendem a reduzir as assimetrias informacionais entre os agentes.	"Precisa ter divulgação, relação comercial, trocas, encontros. [...] Organizar um encontro de compradores e produtores. Fazer caravanas de compradores de cafés especiais nas localidades, como acontece espontaneamente hoje com a região da Chapada. [...] Tomar a cooperativa conhecida e ampla. E a associação, deve-se encontrar maneiras de divulgar esse tipo de café especial. Por meio de concursos, que é uma das ferramentas baratíssimas de fazer. Um concurso hoje custa quase nada. Os produtores trabalham de graça, não ganham 1 centavo, pelo prazer que os caras têm de fomentar. Não ganha nada, só o prazer de fazer. Até o deslocamento, ele vai no carro dele. Os produtores têm que participar de concursos. Quanto mais, melhor." (E4)
			"Fazer concursos e começar a divulgar com antecedência. Esse ano foi muito corrido. Depois do concurso, cada um teve que buscar seu mercado. Poderia fazer o concurso já vinculado com uma opção de oferta pelos compradores, acho que falta isso aí. Trazer o comprador para perto do produtor. Se ele vem na minha propriedade, conhece a minha história, vê que o meu café foi produzido e colhido dentro de um padrão, ele tem confiança. Trazendo o comprador para conhecer a minha história, acho que ele vai me valorizar." (E5)
			"O setor público pode ajudar e muito. Foi através da Secretaria de Agricultura do Município de Barra do Choça, em conjunto com a cooperativa, que fez o concurso de café. Não adianta incentivar a gente a fazer um café especial, mas não ter a certeza de valor. É a realidade. O lote que eu produzi, que ficou entre os ganhadores do concurso, ia ser feito um leilão e depois não foi. Acabou que eu vendi como café despulpado natural, mas não como café especial. O grande ponto é encontrar o mercado." (E7)
			"O poder público precisa trabalhar políticas públicas que garantam um melhor acesso a maquinários, equipamentos, comercialização, especializações dos produtores e cooperativas, realização de concursos. Barra do Choça tinha uns quatro anos sem fazer concursos, então você não pode fazer e parar, fazer e parar. Fazer o concurso e trabalhar a venda." (E8)
			"Fazer concursos. O concurso estimula muito o produtor. Às vezes o produtor está meio desanimado, mas vê o concurso e busca investir, aperfeiçoar. Vai buscar tecnologia e mais aprendizado. Se ele sabe que vai ter um concurso e ele já tem cuidado, vai ter mais cuidado ainda. Ele vai se dedicar mais para ter bons resultados lá na frente." (E10)

Fonte: elaboração própria, 2023

Considerando que os custos de transação são aqueles incorridos pelas partes envolvidas para identificar, negociar, monitorar e fazer cumprir um contrato (Coase, 2016), os eventos indicados são formas de sinalização de qualidade e aproximação dos produtores

aos compradores qualificados. Desse modo, esta aproximação tende a reduzir as assimetrias informacionais entre os agentes e ampliar as oportunidades de negócios na região do Planalto da Conquista Baiano.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como ponto de partida o seguinte questionamento: Quais as dimensões dos custos de transação influenciam na percepção dos produtores de cafés especiais no Planalto da Conquista - BA? Pressupôs-se a existência de custos de transação na produção e comercialização de cafés especiais. Tal suposição mostrou-se procedente em todas as dimensões investigadas: Especificidade dos Ativos, Incerteza e Frequência.

Para os produtores de café que são vinculados a uma cooperativa, observou-se uma tendência à redução de comportamentos oportunistas nas relações comerciais junto à cooperativa, se comparado a outras formas contratuais de transação (com a indústria, atravessadores ou corretoras de café), confirmando uma das pressuposições iniciais. Do mesmo modo, a partir das dimensões Frequência e Incerteza, foi acolhida a pressuposição de que quanto maior a participação do agente comprador no volume de café negociado pelo produtor, maior tende a ser o grau de confiança do produtor junto ao agente.

Em cumprimento aos objetivos específicos: caracterizou-se a região do Planalto da Conquista - BA enquanto região produtora de cafés especiais; foram identificados os núcleos de sentidos ou subcategorias temáticas, das dimensões Especificidades dos Ativos e Incerteza dos Custos de Transação; verificou-se, à luz da ECT, o "*Implied Contracting Process*" (Processo de Contratação Implícito) na comercialização de cafés especiais pelos produtores do Planalto da Conquista; e identificadas também as variáveis de difícil previsão e que trazem maior incerteza para os produtores de cafés especiais da região em estudo.

Na análise dos resultados da dimensão Especificidade dos Ativos, das 03 (três) categorias analisadas, a que apresentou maior impacto na percepção dos custos de transação pelos produtores foi a Especificidade Geográfica ou de Localização, seguida pela Especificidade dos Ativos Físicos e dos Ativos Humanos. Essa relação do produtor com o *locus* da pesquisa reforça a relevância e vocação do Planalto da Conquista como região produtora de cafés especiais.

Diante do pressuposto da racionalidade limitada e da não predominância de comportamento oportunista no cumprimento dos contratos firmados para venda de cafés especiais, atestada pela expressão “no fio do bigode”, verificou-se a aderência do processo de contratação relatado pelos produtores (promessa) ao processo contratual implícito da NEI, demonstrado por Williamson (1985). Este formato contratual não seria possível num ambiente de elevado comportamento oportunista. Caso os agentes buscassem seus próprios interesses nas

transações (com astúcia), agindo em benefício próprio ou trapaceando, haveria a necessidade de alta governança no processo contratual aplicado.

A dimensão Incerteza foi analisada em 04 (quatro) fases. As que apresentaram, a partir da percepção dos produtores, variáveis com maior dificuldade de previsão e, por isso maior impacto nos custos de transação foram as fases de produção (até a colheita) e a de comercialização. Na primeira, as subcategorias temáticas que justificaram a referida percepção foram: i) clima; ii) acesso a crédito; iii) preço dos insumos; iv) disponibilidade de mão de obra; e v) ocorrência de pragas. O destaque do fator climático pode ser explicado pela predominância do cultivo do café na região ser realizado em regime de sequeiro.

Na fase de comercialização, as variáveis de maior recorrência foram a Incerteza em relação ao preço de venda, ao acesso a compradores qualificados (que se relaciona com o preço) e à logística para entrega dos cafés. Não houve referência à incerteza quanto ao cumprimento contratual (risco de calote), demonstrando a confiança dos produtores quanto ao efetivo pagamento e entrega da mercadoria negociada.

Como as realidades vivenciadas por cada produtor(a) tendem a impactar na sua capacidade de compreensão das perguntas apresentadas, a participação direta do pesquisador, principal interessado no sucesso do trabalho, contribuiu para que as perguntas fossem aplicadas de forma clara e inteligível, independentemente do grau de especialidade do entrevistado no segmento. Consequentemente, esse zelo na aplicação das entrevistas onerou o custo da pesquisa, haja vista a necessidade de arcar com as despesas de deslocamento e estadia pelo período de viagem a campo.

O prognóstico da Conab para a expectativa de evolução da colheita do café arábica no Planalto da Bahia em 2022 indicava que o pico da colheita se daria entre os meses de julho e agosto. Durante a colheita é mais difícil conseguir agenda com os produtores para a aplicação das entrevistas. A estratégia para superar este desafio foi o agendamento das entrevistas para o mês de novembro, período de floração dos cafezais e maior disponibilidade dos entrevistados.

O levantamento bibliográfico que subsidiou a presente pesquisa não identificou na literatura o aspecto subjetivo do carinho/apego – pelo menos, expressamente – como um elemento relevante para inibir a mobilidade de capital e, consequentemente, tornar mais onerosa/difícil uma transição de atividade. Expressões como: “carinho imenso por café”, ou ainda “fui criada no café e sou apaixonada por café”, poderiam ser melhor analisadas com o ferramental da economia comportamental. Este olhar extrapola o alcance da presente pesquisa, mas pode servir como impulso para novos estudos.

Embora a dimensão Especificidade dos Ativos seja considerada a de maior impacto nos custos de transação, esta pesquisa, pelo seu próprio caráter qualitativo, não se propôs à mensuração quantitativa de impacto, sendo uma recomendação para pesquisas futuras.

Por fim, a presente dissertação, a partir da percepção dos produtores entrevistados, apresentou recomendações de melhoria na governança para redução dos custos de transação dos produtores de cafés especiais da região do Planalto da Conquista-BA. As recomendações trazidas neste estudo são destinadas aos produtores, poder público, cooperativas e iniciativa privada, e estão lastreadas nos custos de transação identificados para as dimensões Especificidade dos Ativos, Frequência e Incerteza.

REFERÊNCIAS

AGUIAR, Lorena Andrade de. **Metodologia de análise descritiva quantitativa da bebida de café (Coffea arabica L.)**: aplicação no treinamento para análise sensorial / Lorena Andrade de Aguiar, Sonia Maria Celestino e Livia de Lacerda de Oliveira. – Planaltina, DF: Embrapa Cerrados, 2021. 49 p. (Documentos/Embrapa Cerrados, ISSN 1517-5111, ISSN online 2176-5081, 378).

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

Disponível:

<http://www.data.unibg.it/dati/corsi/8906/37702-Akerlof%20-%20Market%20for%20lemons.pdf>. Acesso em: 5 dez. 2021.

ÁLVARES, Leonardo Mendes. **Pesquisa qualitativa em linguagem**: trajeto(s) metodológico(s) da observação participante. João Pessoa: Ideia, 2018.

ALVARENGA, A. L. B.; TOLEDO, J. C. de; PAULILLO, L. F. O. Qualidade e segurança de vegetais minimamente processados: proposta de estruturas de governança entre os agentes da cadeia e os sinais da qualidade. **Gestão e Produção**, São Carlos, v. 21, n. 2, p. 341-354, 2014.

ANDRADE, R. P. de. A construção do conceito de incerteza: uma comparação das contribuições de Knight, Keynes, Shackle e Davidson. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 21, n. 2, p.175-195, 2011. Disponível em:

<https://www.scielo.br/j/neco/a/PmjY7tBBLVwyX6HbGXh8KGB/?lang=pt&format=pdf>. Acesso em: 7 jul. 2022.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CAFÉ - ABIC. **Tudo de café**.

Disponível: <https://www.abic.com.br/tudo-de-cafe/origem-do-cafe/>. Acesso em: 27 nov. 2023.

AUGUSTO, Cleicle Albuquerque. **Estruturas de Governança no Setor Automotivo no Estado do Paraná: implicações sob a consideração dos custos de transação, custos de mensuração e recursos estratégicos**. Florianópolis, 2015. Tese (Doutorado em Administração) - Programa de Pós-Graduação em Administração. Universidade Federal de Santa Catarina. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/133220>. Acesso em: 20 dez. 2022.

AZEVEDO, Paulo Furquim de. **Integração vertical e barganha**. 1996. Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Administração, Economia e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1996.

CHEIN, Flávia. **Introdução aos modelos de regressão linear**: um passo inicial para compreensão da econometria como uma ferramenta de avaliação de políticas públicas. Brasília: Enap, 2019.

COASE, Ronald Harry. **A firma, o mercado e o direito**. Tradução: Heloisa Gonçalves Barbosa. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2016 (Coleção Paulo Bonavides).

COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, London, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.

COFFEE; JOY. Tag: Avaliação Sensorial do Café SCA. Disponível em: <https://blog.coffeeandjoy.com.br/tag/avaliacao-sensorial-do-cafe-sca/>. Acesso em: 28 nov 2022.

COOPERBAC. Cooperativa Mista dos Pequenos Cafeicultores de Barra do Choça e Região. Disponível em: <https://www.cooperbac.com.br/>. Acesso em: 25 nov 2022.

COOPMAC. Cooperativa Mista Agropecuária Conquistense. **A Cooperativa**. Disponível em: <https://www.coopmac.com.br/a-coopmac/>. Acesso em: 25 nov 2022.

CORTINA, J. M. What is coefficient alpha? An examination of theory and applications. **Journal of Applied Psychology**, v. 78, p. 98-104. 1993.

DUNN, J. Basic cooperative principles and their relationship to selected practices. **Journal of Agricultural Cooperation**, Minnesota, v. 3, p. 83-93. 1988. Disponível em: <https://ageconsearch.umn.edu/record/46212/?v=pdf>. Acesso em: 20 dez. 2022.

DUTRA NETO, Claudionor. **Café e desenvolvimento sustentável: Perspectivas para o desenvolvimento sustentável no Planalto de Vitória da Conquista**. Vitória da Conquista: UESB, 2004.

DUTRA NETO, Claudionor; UETANABARO, A. P. T, Oliveira, E., R. Silva, G., Paula de A. Oliveira, D.; Souza, E. Q. de. Indicação geográfica do Planalto de Vitória da Conquista, denominação de origem para o café. **Revista Extensão & Cidadania**, [S. l.], v. 4, n. 7, 2017. DOI: 10.22481/recuesb.v4i7.2414. Disponível em: <https://periodicos2.uesb.br/index.php/recuesb/article/view/2414>.

FARINA, E. M.M.Q. Competitividade e Coordenação de Sistemas Agroindustriais: um ensaio conceitual. **Gestão & Produção**, v.6, n.3, p. 147-161, dez. 1999.

FERREIRA, P. L. **Estatística descritiva e inferencial: breves notas**. Faculdade de Economia Universidade de Coimbra, 2005. Disponível em: <https://estudogeral.sib.uc.pt/bitstream/10316/9961/1/AP200501.pdf>. Acesso em: 27 ago.2021.

FIANI, R. **Teoria dos custos de transação**. Economia industrial, 2013.

FIANI, Ronaldo. Teoria dos custos de transação. In: KUPFER, David. HASENCLEVER, Lia (org.). **Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. São Paulo: Campus, 2002.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

KNIGHT, F. Risk, **uncertainty and profit**. London: Houghton Mifflin, 1921. (Reprints of Economic Classics, 1964). Disponível em: https://cdn.mises.org/Risk,%20Uncertainty,%20and%20Profit_4.pdf. Acesso em: 27 ago. 2022.

MARTINS, A.L. **História do café**. 2 ed. São Paulo: Contexto, 2012.

MESQUITA, Carlos Magno de. **Manual do café: implantação de cafezais**. Belo Horizonte, EMATER-MG, 2016. Disponível em: http://www.sapc.embrapa.br/arquivos/consorcio/publicacoes_tecnicas/livro_implantacao_cafezais.pdf. Acesso em: 02 abr. 2020.

MILONE, G. **Estatística geral e aplicada**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004.

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

PIMENTA, Carlos José. **Qualidade de Café**. Lavras: Editora UFLA, 2003.

QUIVY, Raymond; CAMPENHOUDT, LucVan. **Manual de investigação em ciências sociais**. Lisboa: Gradiva, 1992.

REJANI, Fernando Montrezol. **Desenvolvimento sustentável e agenda de atuação dos bancos públicos comerciais brasileiros: uma análise da estratégia negocial de Desenvolvimento Regional Sustentável (DRS) do Banco do Brasil**. 2011. 288 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2011. Disponível em: <https://sapientia.pucsp.br/handle/handle/9144>. Acesso em: 03 mar. 2022.

SALES, L. B. **Cluster e Custo de Transação Econômica: um estudo de caso**. 2016. 305 f. Tese (Doutorado em Administração) - Escola de Negócios, Programa de pós-graduação em Administração, Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Curitiba, 2016. Disponível em: <https://archivum.grupomarista.org.br/pergamumweb/vinculos//000062/00006260.pdf>

SANTOS, J. K. Atributos e dimensões nas transações entre compradores e pequenos produtores de cafés especiais no Paraná. 2019. 118 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Estadual de Maringá, Centro de Ciências Exatas, Programa de Pós-graduação em Administração, 2019.

SCA. **Specialty Coffee Association**. Disponível em: <https://sca.coffee/>. Acesso em: 28 nov 2022.

SCHLABLIZ, C. J. **Custos de transação e o mercado de crédito brasileiro: uma análise sob a ótica da nova economia institucional**. 2008. 201 fl. Dissertação (Mestrado em Economia com ênfase em Economia do Desenvolvimento) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2008.

SCHUBERT, M. N. **Análises dos custos de transação nas cooperativas de produção de leite no Oeste de Santa Catarina**. 2012. 241 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

SCOTT, W. R. **Institutions and Organizations**. Thousand Oaks: SAGE Publications. 1995.

SENAR – Serviço Nacional de Aprendizagem Rural. **Café: cafés especiais**. / Serviço Nacional de Aprendizagem Rural. – Brasília: SENAR, 2017. 104 p. Disponível em: <https://www.cnabrazil.org.br/assets/arquivos/193-CAF%C3%89.pdf>. Acesso em: 28 nov. 2022.

SILVA, G. R. Caracterização da notoriedade do café do planalto de Vitória da Conquista - BA, para a indicação geográfica de procedência. In: SIMPÓSIO DE PESQUISA DOS CAFÉS DO BRASIL, 8., 2013, Salvador. **Anais [...]**. Brasília, DF: Embrapa Café, 2013, 5 p.

SIMON, H. "Rational Decision Making in Business Organization", *American Economic Review*, v. 69, September, p. 493-513, 1979. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/1808698>. Acesso em: 26 jul. 2022.

SOUSA, Maria Cristina Cordeiro. **Uma análise do algoritmo K-means como introdução ao aprendizado de máquinas**. 2019. 74 f. Monografia (Graduação em Matemática) - Universidade Federal do Tocantins, Araguaína, 2019.

STIGLER, George J. The Law and economics of public policy: a plea to the scholars. **Journal of Legal Studies** I, p. 12, 1972. Disponível em: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/epdf/10.1086/467476>. Acesso em: 26 fev. 2022.

TSC- SCA; Protocolo para análise sensorial de café - Metodologia SCA; Rev. December 2008 - Doc V – Portuguese. Disponível em: http://coffeetraveler.net/wpcontent/files/901-SCAA_CuppingProtocols_TSC_DocV_RevDec08_Portuguese.pdf. Acesso em: 27 nov. 2023.

UNIQUECAFÉS. **O que é Café Especial**. Disponível em: <https://uniquecafes.com.br/o-que-e-cafe-especial/>. Acesso em: 27 ago. 2022.

WILLIAMSON, O. E. **The economic institutions of capitalism**. New York: The Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O. E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v. 36, p. 269-296, 1991.

WILLIAMSON, Oliver E. **Transaction Cost Economics and Organization Theory**. Oxford University Press, 1993. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/31462357_Transaction_Cost_Economics_and_Organization_Theory/link/5655fd8c08ae1ef92979be1e/download. Acesso em: 21 dez. 2021.

WILLIAMSON, O. E. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 1996.

WILLIAMSON, O. E. **As instituições econômicas do capitalismo**. São Paulo: Pezco Editora, 2012.

WILLIAMSON, O. E. Why Law, economics, and organization? **Annual Review Law and Social Science**, Palo Alto, USA v.1, n. 19, p. 369-396, Aug. 2005. Disponível em: <https://www.annualreviews.org/doi/pdf/10.1146/annurev.lawsocsci.1.031805.111122>. Acesso em: 26 set. 2021.

YIN, Robert K. **Pesquisa qualitativa do início ao fim**. Porto Alegre: Penso, 2016.

ZANELLA, Liane Carly Hermes. **Metodologia de Pesquisa**. 2. ed. Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração/ Ufsc, 2013.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness:** uma aplicação da nova economia das instituições. 1995. 241 f. Tese (Doutorado em Economia, Administração e Contabilidade) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

ZYLBERSZTAJN, D.; FARINA, E. M. M. Q (Coord.) Diagnóstico sobre o sistema agroindustrial de cafés especiais e qualidade superior do Estado de Minas Gerais. **Relatório Final PENSA/FEA/USP**. 174p. São Paulo: SEBRAE-MG, 2001.

APÊNDICE A: ROTEIRO DA ENTREVISTA SEMIESTRUTURADA

Caro(a) entrevistado(a),

Obrigado por aceitar o convite em contribuir com a presente pesquisa. Essa pesquisa tem o objetivo de “analisar a percepção dos produtores de cafés especiais do Planalto da Conquista-BA sobre as dimensões dos custos de transação da cafeicultura baiana”.

Nesta entrevista, iremos conversar sobre as dimensões dos custos de transação na percepção dos produtores de cafés especiais da região do Planalto da Conquista.

Obs: Apresentar ao entrevistado uma noção conceitual acerca dos custos de transação e das dimensões estudadas na pesquisa, com um recorte para cafés especiais.

Por fim, é importante esclarecer que, durante a entrevista, não há respostas certas ou erradas: o importante é o relato da sua percepção em relação à questão apresentada. A entrevista será gravada somente para posterior transcrição, e o anonimato é garantido, ou seja, em nenhuma parte do trabalho, você será identificado pelo nome.

Antes de iniciarmos, você tem alguma dúvida? Podemos começar?

Q1 - ESPECIFICIDADE GEOGRÁFICA OU DE LOCALIZAÇÃO

Como o Sr. avalia a viabilidade (a partir de critérios como capacidade, velocidade e custo) da terra (sua propriedade rural) ser utilizada de outra forma ou maneira diferente da produção cafeeira?

Q2 - ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS FÍSICOS

Como o Sr. avalia a viabilidade (a partir de critérios como capacidade, velocidade e custo) da reutilização dos equipamentos e das plantas de café utilizadas na sua lavoura? Com que facilidade estes recursos poderiam ser utilizados em atividades diferentes da atual (cafeicultura)?

Q3 - ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS HUMANOS

Como o Sr. avalia a viabilidade (a partir de critérios como capacidade, velocidade e custo/investimento) em caso de reutilização da mão de obra usada na atividade cafeeira para uma outra atividade? Precisaria de investimento em qualificação da mão de obra para substituir a atividade produtiva?

Obs.: Caso o entrevistado seja lacônico, acrescentar: Com que facilidade a mão de obra poderia ser usada numa atividade diferente da cafeeira?

Q4 - FREQUÊNCIA - PRODUÇÃO DO CAFÉ (MANEJO DA LAVOURA, ATÉ A COLHEITA)

No processo de produção do café (manejo da lavoura), com quais agentes/atores o Sr. possui mais recorrência nas transações (assistência técnica, fornecedores de insumos, cooperativa, etc), até a colheita, inclusive? Quais as razões para a maior frequência de transações com os agentes indicados? Gostaria de ter mais frequência nas transações com algum deles? Por quais razões?

Q5 - FREQUÊNCIA - BENEFICIAMENTO

No processo de beneficiamento do café, com quais agentes/atores o Sr. possui mais recorrência nas transações (assistência técnica, compradores, cooperativa...)? Quais as razões para a maior frequência de transações com os agentes indicados? Gostaria de ter mais frequência com algum deles? Por quais razões?

Q6 - FREQUÊNCIA - FORMA EM QUE O CAFÉ É COMERCIALIZADO

Há quanto tempo (em anos) o Sr(a) vende cafés especiais e de que forma o café é comercializado - coco, nat descascado, despulpado (se mais de uma forma, especificar percentual estimado)? Por que razão comercializa na forma indicada (coco, descascado, despulpado)? Gostaria de ter mais frequência em uma delas (comercializar mais uma das formas em detrimento da outra)? Por quais razões?

Q7 - FREQUÊNCIA - AVALIADORES

Há quantos avaliadores de qualidade de cafés especiais na região (mesmo que não tenha enviado amostra para eles)? Para quem e com que frequência o(a) Sr.(a) vende os cafés especiais? Há intermediários? Como funciona? Quais as razões para a maior frequência de transações com os agentes indicados? Gostaria de ter mais frequência nas transações com algum deles? Por quais razões?

Q8 - FREQUÊNCIA - FORMAS CONTRATUAIS DE COMERCIALIZAÇÃO

Como o Sr.(a) avalia as formas contratuais de comercialização e qual mais utiliza (contrato escrito, venda futura, acordo verbal, outra)? Tem preferência por alguma das formas indicadas? Por quais razões? O que poderia ser feito para aumentar a comercialização na forma que indicou como preferencial?

Q9 - INCERTEZA - PRODUÇÃO DO CAFÉ (ATÉ A COLHEITA, INCLUSIVE)

No processo de produção do café (até a colheita, inclusive), aponte e justifique, com bases em experiências passadas, quais variáveis/aspectos são mais difíceis de prever/determinar(trazem maior incerteza e requer maior atenção)? Preço dos insumos; qualidade dos insumos; disponibilidade dos insumos; preço da mão de obra; qualidade e confiabilidade da mão de obra; disponibilidade de mão de obra; disponibilidade de água para irrigação; favorecimento do clima (pluviosidade, temperatura...); ocorrência de pragas e doenças; disponibilidade e acessibilidade ao crédito rural; outros (especificar).

Q10 - INCERTEZA - PÓS-COLHEITA

No processo de beneficiamento do café (pós colheita - em relação à secagem, limpeza, descascamento e classificação), aponte e justifique, com bases em experiências passadas, quais variáveis são mais difíceis de prever/determinar (trazem maior incerteza e requerem maior atenção)? Disponibilidade, qualidade e custo de equipamentos (estufa, secador; disponibilidade, torrador, entre outros.)

Q11 - INCERTEZA - ANÁLISE DAS AMOSTRAS

Como o sr(a) avalia o seu grau de confiança no processo de avaliação das suas amostras enviadas para análise? Especificar por agente (cooperativa, indústria, corretores de café...)

Q12 - INCERTEZA - COMERCIALIZAÇÃO

No processo de comercialização do café, aponte e justifique, com bases em experiências passadas, quais variáveis são mais difíceis de prever/determinar (trazem maior incerteza e requerem maior atenção)?

Q13 - INCERTEZA - CUMPRIMENTO CONTRATUAL PÓS VENDA

No processo de comercialização do café, qual a sua percepção em relação à incidência de comportamentos oportunistas no pagamento/quitação da mercadoria vendida (risco de calote)?

Q14 - AÇÕES/ESTRATÉGIAS RECOMENDADAS - PRODUTORES

Considerando os custos de transação identificados e analisados em nossa entrevista (ativos específicos, frequência das transações e incerteza), quais ações/estratégias poderiam ser adotadas pelos produtores para melhorar o ambiente de negócios (governança) na produção,

beneficiamento e comercialização dos cafés especiais e reduzir os custos de transação identificados?

Q15 - AÇÕES/ESTRATÉGIAS RECOMENDADAS - ORGANIZAÇÕES PRIVADAS E PODER PÚBLICO

Considerando os custos de transação identificados e analisados em nossa entrevista (ativos específicos, frequência das transações e incerteza), quais ações/estratégias poderiam ser adotadas pelas organizações privadas (indústrias, corretoras, cooperativas...) e pelo poder público para melhorar o ambiente de negócios (governança) na produção, beneficiamento e comercialização dos cafés especiais e reduzir os custos de transação na cadeia produtiva dos cafés especiais?