

DOI: <https://doi.org/10.9771/rcufba.v18i1.634497>

## A Influência das Dimensões dos Custos de Transação na Percepção dos Produtores de Cafés Especiais no Planalto da Conquista

### The Influence of the Dimensions of Transaction Costs on the Perception of Specialty Coffee Producers on the Planalto da Conquista

Israel Cerqueira Santos  
israelcerqueira.ics@gmail.com

Denise Ribeiro de Almeida  
deniserib@gmail.com

Fabiano Maury Raupp  
fabianoraupp@hotmail.com

#### 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 da Bahia, 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. O objetivo do estudo consiste em analisar como as dimensões dos custos de transação influenciam na percepção dos produtores de cafés especiais na região do Planalto da Conquista para propor melhorias ao processo. Trata-se de pesquisa exploratória, com abordagem qualitativa. Os dados foram coletados através de entrevista individual semiestruturada, e analisados por meio da análise de conteúdo do tipo categorial. 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. Os resultados confirmaram os pressupostos de que o vínculo às cooperativas reduz comportamentos oportunistas e que, a partir das dimensões de frequência e incerteza, quanto maior a participação do agente, maior o grau de confiança do produtor. Conclui-se em relação à especificidade dos ativos, o maior impacto foi da especificidade geográfica. Verificou-se ainda aderência do processo de contratação ao processo contratual implícito. A análise da incerteza apontou que a menor previsibilidade (maior impacto nos CT) encontra-se nas fases de produção (climáticas) e comercialização (preço de venda).

**Palavras-chave:** Custos de transação. Especificidade dos ativos. Frequência. Incerteza. Cafés especiais.

#### ABSTRACT

Coffee is the second most consumed beverage in the world, second only to water, and Brazil is the world leader in primary production of this grain. In addition to its agricultural relevance, coffee production is a segment with an important socioeconomic function in the State of Bahia, especially in the Planalto da Conquista region, involving family farmers in the development of a productive activity of extreme relevance for generating income and keeping people in rural areas, which reinforces the importance of an institutional environment of good governance in this market. The objective of the study is to analyze how the dimensions of transaction costs influence the perception of specialty coffee producers in the Planalto da Conquista region in order to propose improvements to the process. This is an exploratory research with a qualitative approach. Data were collected through semi-structured individual interviews and analyzed through categorical content analysis. 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. The results confirmed the assumptions that the link to cooperatives reduces opportunistic behavior and that, based on the dimensions of frequency and uncertainty, the greater the agent's participation, the greater the producer's degree of confidence. It is concluded that, in relation to asset specificity, the greatest impact was due to geographic specificity. It was also found that the contracting process adhered to the implicit contractual process. The analysis of uncertainty indicated that the lowest predictability (greatest impact on CT) is found in the production (climatic) and marketing (sale price) phases.

**Keywords:** Transaction costs. Asset specificity. Frequency. Uncertainty. Specialty coffees.

---

Recebido em: 14/09/2024. Aceito em: 18/12/2024. Publicado em: 18/12/2024 . Editor: Hellen Dias



## 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, a Bahia ocupa a quarta posição no *ranking* nacional, 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 socioeconomicamente importante para a o Planalto da Conquista, envolvendo agricultores familiares no desenvolvimento de uma atividade produtiva relevante na geração de renda e 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, da Economia dos Custos de Transação (ECT). Principal referencial teórico para a pesquisa, a NEI, onde se insere a ECT, 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, quais são as regras do jogo de uma sociedade bem como, as restrições para estruturar as trocas entre as pessoas (North, 2018).

Os pressupostos comportamentais dos agentes (racionalidade limitada e oportunismo) são reconhecidos na investigação sobre 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) e Sarto e Almeida (2015), o estudo propõe um modelo de análise dos Custos de Transação a partir de 03 dimensões: frequência, incerteza, e especificidades dos ativos. Sarto e Almeida (2015), ao descreverem as dimensões dos custos de transação propostos por Williamson (1985), advogam que incerteza relaciona ao grau de confiança dos agentes em sua capacidade de antecipar acontecimentos futuros.

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

Ao pesquisar sobre cafés no contexto da ECT, observou-se a lacuna existente na exploração acadêmica dos custos de transação na cadeia produtiva dos cafés especiais, notando-se a viabilidade de desenvolver um estudo com ênfase na percepção dos produtores acerca dos seus custos de transação. Em uma incursão realizada na base Spell ([www.spell.org.br](http://www.spell.org.br)), base que reúne os principais periódicos da área, identificou-se somente o trabalho de Soares et al (2022) com proximidade ao estudo em tela. Trata-se, portanto, da lacuna cujo estudo buscou contribuir. Assim, o artigo apresenta como questão de partida: **Qual a percepção dos produtores de cafés especiais no Planalto da Conquista em relação às dimensões dos custos de transação?** Para responder a questão partiu-se do objetivo de analisar como as dimensões dos custos de transação influenciam na percepção dos produtores de cafés especiais na região do Planalto da Conquista com vistas a propor melhorias ao processo.

Para Soares et al. (2022), diante da importância na economia nacional e representatividade no cenário internacional, discussões sob a ótica da economia dos custos de

transação na cultura cafeeira devem ser investigadas, a fim de se identificar fatores relevantes que possam embasar decisões que garantam a continuidade, além propor novas oportunidades para ao avanço do setor. A presente pesquisa pretende contribuir com achados sobre a sustentabilidade da cadeia produtiva e garantia de renda ao produtor rural, pois permite, entre outros, inferências sobre a frequência transacional, grau de incerteza subjacente aos produtores, e 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, 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.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 ECT e dimensões consideradas

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. 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).

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. 07). 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), compreende-se que os custos de transação são os custos de usar o mercado em detrimento da integração vertical na realização de atividades econômicas. Avançando no foco de Coase, Williamson (1985) incorporou à sua análise dois pressupostos fundamentais para a teoria econômica, o da racionalidade limitada, baseada na limitação cognitiva dos atores e na incompletude de informações disponíveis, e o do oportunismo, baseado no comportamento humano pela busca do auto interesse como geradores de riscos morais e problemas de agência (Schubert, 2012).

No tocante aos pressupostos comportamentais, tem-se a premissa da racionalidade trazida nos estudos de Hebert Simon, pressupondo a existência de limites à racionalidade dos agentes, reconhecendo as deficiências cognitivas que impedem o conhecimento de todas as alternativas possíveis por parte do agente, justificando a existência de contratos incompletos. Simon parte da ideia de que, embora as teorias econômicas tradicionais tenham modelado os indivíduos como tomadores de decisão racionais, a realidade organizacional é mais complexa, envolvendo múltiplos fatores que influenciam a tomada de decisão. (Williamson, 2005)

Para Simon (1979) os atores econômicos têm a intenção de serem racionais, mas apenas conseguem exercer a racionalidade de forma limitada. Esta limitação, para Williamson (1993), deriva da condição cognitiva imperfeita dos agentes em receber, armazenar, recuperar e processar a informação, por isso, os contratos, ainda que complexos, são incompletos. A racionalidade limitada reconhece a capacidade dos agentes tomarem decisões satisfatórias, mesmo que não sejam otimizadas, ao levar em consideração restrições de tempo e de informação. O reconhecimento da relevância deste pressuposto é basilar 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).

Avançando nesta concepção, Zylbersztajn (1995) afirma que os custos de transação *ex-post*, das relações contratuais são melhor compreendidos a partir do conceito de racionalidade limitada. Além de estarem presentes nas transações e relações contratuais do cotidiano, esse pressuposto comportamental se apresenta em formas e medidas diferentes, podendo ter os seus impactos nos custos de transação investigados (Schubert, 2012).

Finalmente, tem-se o segundo pressuposto comportamental da TCT, o oportunismo que corresponde a uma ação intencional por meio da qual os agentes econômicos buscam seus próprios interesses nas transações, aproveitando-se de lacunas, omissões contratuais, entendimento incompleto ou distorcido de informações, em detrimento da outra parte contratual (Williamson, 1985). Trata-se de um pressuposto comportamental em que os atores econômicos agem intencionalmente para levar vantagem ou explorar fraquezas dos demais, mesmo que isso implique na quebra de obrigações contratuais ou sociais previamente estabelecidas.

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 (*ex-ante*) quanto ao longo da sua execução (*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 quando da negociação. Assim, 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 contrariamente ao estabelecido contratualmente. Nestes casos, os custos de monitoramento e aplicação de sanções são essenciais para mitigar prejuízos.

Desse modo, em contextos onde é mais difícil estabelecer pré-condições contratuais para realizar uma transação, os custos de transação *ex ante* são mais intensos quando a assimetria e especificidade de informações tendem a gerar distorções no mercado. Por sua vez os custos *ex post* relacionam-se 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).

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. Para Aguiar e Pigatto (2022), na ECT, a própria transação entre agentes econômicos é adotada como unidade básica de análise, com os devidos dimensionamentos acerca de seus três atributos.

A dimensão frequência é um dos elementos centrais na Teoria dos Custos de Transação, para Williamson (1985), esta dimensão relaciona-se à regularidade com que determinado tipo de transação ocorre entre os mesmos agentes, ou seja, a maior frequência leva à maior

possibilidade de investimentos específicos para torná-la mais eficiente. É uma variável fundamental para se definir o melhor modelo de governança, reduzindo incertezas. Se as transações são frequentes, os custos de transação tendem a ser menores, pois os envolvidos têm mais oportunidade de comunicação, estabelecendo uma relação de confiança. A recorrência de uma transação permite a construção e manutenção da reputação dos atores num ambiente de trocas, ou seja, quanto maior o grau de recorrência do evento, maior a capacidade de elaborar bons contratos em bases válidas e experiências passadas para se estimar a possibilidade de uma ocorrência específica.

Destaca-se ainda que a frequência das transações pode afetar diretamente os custos de transação, uma vez que transações recorrentes entre as partes podem reduzir a incerteza e os custos de buscar informações. Assim, pode-se dizer que a frequência pode afetar a estruturação dos contratos e os custos de transação. Ou seja, transações com grande recorrência, têm maior possibilidade de investimentos associados com estruturas de altos níveis de especificidade de ativos (Zylbersztajn, 1995).

Já a segunda dimensão estrutural - a incerteza – é conceituada por Knight (1921), como um estado em que inexistem bases válidas ou experiência passada para determinar a probabilidade de uma ocorrência. O autor diferencia a incerteza do risco, que é uma situação na qual as probabilidades dos resultados são conhecidas (calculáveis). Adicionalmente 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 quando da escolha do fornecedor, quando o contratante precisa decidir entre diversas opções e não tem informações suficientes sobre o mercado ou qualidade do produto/serviço. Ademais, pode surgir na execução da transação, quando as empresas não possuem informações precisas sobre os custos ou prazos de produção ou entrega do produto (Fiani, 2013).

Ao observar que as empresas enfrentam incertezas em relação ao mercado, condições econômicas, mudanças tecnológicas e outros fatores que afetam a sua atividade, Williamson (1991) propõe um modelo de respostas organizacionais à incerteza, no qual as mesmas podem adotar três estruturas organizacionais para enfrentar esta dimensão dos custos de transação: hierarquia, mercado e arranjos híbridos. Pondera ainda, que um alto grau de incerteza é prejudicial a todas as formas organizacionais, mas que as híbridas (onde as respostas organizacionais à incerteza ocorrem via mercado e hierarquia) são as mais suscetíveis aos efeitos negativos da incerteza. Por sua vez, caracterizada pela presença da autoridade centralizada definindo regras e tomando decisões estratégicas, a governança hierárquica é mais comum em empresas que enfrentam incertezas em relação aos fatores internos (gestão de pessoas, qualidade dos produtos ou a eficiência dos processos produtivos). Na hierarquia, os CT 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 demarcada pela inexistência de uma autoridade centralizada, pressupondo baixa assimetria entre agentes econômicos. Nele, os CT 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. Finalmente, os arranjos híbridos são estruturas organizacionais que combinam elementos da hierarquia e do mercado, sendo 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 (Williamson, 1991).

A incerteza é um fator que pode aumentar os custos de transação, podendo surgir em várias etapas de uma atividade. Conforme Williamson (1991), a escolha da estrutura organizacional mais adequada para cada empresa depende da natureza e intensidade das

incertezas enfrentadas. A partir do modelo de respostas organizacionais à incerteza, tem-se em um ambiente de alta incerteza e com nível de especificidade do ativo médio ou elevado, como necessário algum nível de hierarquia na governança, contudo, se o grau de idiosincrasia do ativo é pequeno, o autor sugere que as transações sejam feitas via mercado.

A especificidade ou idiosincrasia de um ativo, a terceira dimensão estrutural, é considerada a principal característica de uma transação pela ECT (Pessali, 1998). Trata-se de uma referência da capacidade de reutilização do ativo para usos alternativos ao usual ou, da possibilidade de uso por outros agentes, sem perda da usabilidade ou valor produtivo, podendo se apresentar de diferentes formas (Williamson, 1985, 1996). Analiticamente, destacaram-se três categorias de especificidade: geográfica/localização; atributos físicos do ativo e ativos humanos a seguir sintetizadas.

**Tabela 1. Especificidade dos ativos**

Especificidades	
Geográfica/ Localização	Espelha quanto a proximidade dos locais relacionados em estágios sucessivos da transação é importante, proporcionando economias em logística, estoque, conservação, controle de poluição, dentre outras (PESSALI, 1998).
Atributos Físicos	Reflete o grau em que os ativos físicos utilizados em uma transação são específicos para essa transação em particular, ou seja, esses ativos têm pouco ou nenhum valor em outros usos, constituindo-se em materiais especiais ou de uso único.
Ativos Humanos	Relaciona-se à capacidade de utilização do capital humano em atividades diversas da usual. Diz respeito aos custos de contratação e treinamento de mão-de-obra especializada, que é necessária para a produção de bens ou serviços específicos.

Fonte: elaboração própria (2024).

Em síntese, quanto maior o grau de especificidade do ativo, maior a necessidade de salvaguardas contratuais, pois uma quebra contratual pode trazer gastos ou custos irrecuperáveis ou irreversíveis. Conforme Balestrin e Arbage (2007), o ponto principal que desencadeia os debates sobre o atributo da Especificidade dos Ativos vincula-se ao nível de possibilidade de utilização alternativa de um ativo relacionado aos custos de produção. Assim, quanto mais específico, menor a capacidade de utilização alternativa do ativo.

## 2.2 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.

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 (Zylbersztajn & Farina (2001, p. 14).

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.

Para produção de cafés especiais, é fundamental destacar que o fruto deve ser colhido maduro. 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 verdeo ou imaturo, embora já apresente uma mudança na coloração, ainda não está no ponto de colheita (Senar, 2017; Uniquecafé, 2022).

No ponto ideal de colheita é que se encontra 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 (Senar, 2017; Uniquecafé, 2022). 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 cafês de qualidade.

Considerando o lócus da pesquisa, 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.

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 região abrange doze municípios: Vitória da Conquista, Barra do Choça, Planalto, Poções, Encruzilhada, Ribeirão do Largo, Itambé, Caatiba, Iguai, Cândido Sales, Boa Nova e Nova Canaã, sendo o município de Barra do Choça o principal produtor da região (Silva, 2013).

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 Neto et al., 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. Os cafês 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 Neto et al., 2013).

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.

### 3. ESTRATÉGIA METODOLÓGICA

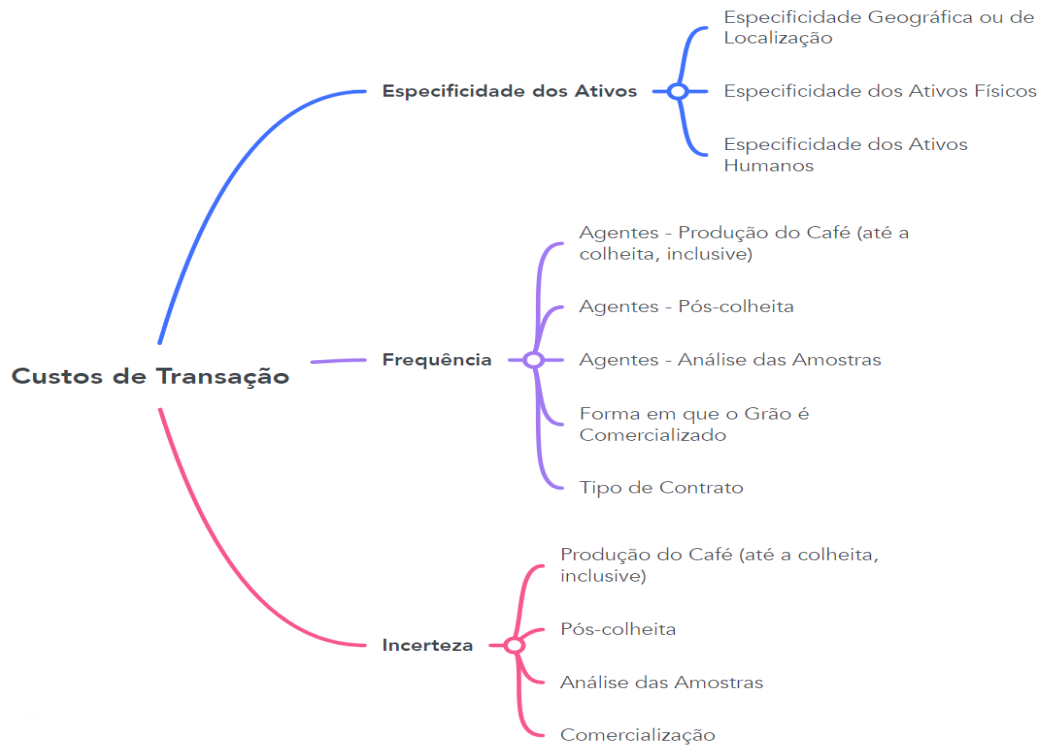
Visando alcançar o objetivo do artigo, usou-se uma abordagem qualitativa (YIN, 2016), baseada na percepção dos produtores entrevistados. Quanto aos objetivos, pode ser classificada como exploratória, pois busca aprimorar ideias, envolvendo entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado, levando-se em conta vários aspectos (Gil, 2017).

Com base em Williamson (1985; 1996), propôs-se um modelo de análise dos Custos de Transação baseado em 03 dimensões estruturais: i) frequência transacional (grau de recorrência de uma transação); ii) grau de incerteza subjacente ao agente relativo aos distúrbios exógenos



que afetam as transações e que não possuem bases válidas para determinar a sua probabilidade de ocorrência; iii) especificidade do ativo refletindo a capacidade, a velocidade e o custo de um ativo ser utilizado de maneira diferente da atualmente usada pelo agente. A seguir o modelo de análise dos custos de transação adotado.

**Figura 1. Modelo de Análise**



Fonte: elaboração própria (2024) com base em Williamson (1985).

Conforme Quivy e Van Campenhoudt (1995), os instrumentos de coleta de dados são dispositivos específicos de recolhimento ou de análise das informações, destinados a testar hipóteses de investigação. Para alcançar o objetivo da pesquisa, foi usada a entrevista individual semiestruturada para se captar e compreender a percepção dos entrevistados acerca dos custos de transação na produção e comercialização de cafés especiais no Planalto da Conquista. As entrevistas foram realizadas com um grupo selecionado a partir de indicações da Cooperativa Mista dos Cafeicultores de Barra do Choça e Região (Cooperbac), observando-se os seguintes critérios: i) ser produtor de cafés especiais; ii) residir no Planalto da Conquista; iii) ter participado de concursos de qualidade de café e; iv) ter disponibilidade para participar. Com base nas indicações e nos critérios de seleção, chegou a um total de 11 produtores de cafés especiais que foram entrevistados.

Como forma de validação, um piloto do roteiro foi aplicado a um especialista experiente na produção de cafés especiais. A aplicação transcorreu positivamente e contribuiu para a adequação e melhoria contida na versão final. As sugestões referiram-se ao formato das perguntas, de forma que o texto pudesse ficar claro e objetivo. O roteiro foi estruturado seguindo o modelo de análise e compõe-se de 15 perguntas construídas a partir das categorias (conforme modelo de análise), distribuídas em 3 blocos, que seguem as dimensões (especificidades dos ativos, frequência e incerteza). Portanto, o roteiro, assim como o modelo de análise, foi elaborado com base em Williamson (1985).

Os dados colhidos foram registrados através de gravações transcritas integral e

literalmente. Os resultados foram submetidos a análise de conteúdo do tipo categorial temática ou categorial (Bardin, 1977), sendo as categorias pré-definidas a partir das dimensões estruturais da ECT. Na sequência a análise dos resultados obtidos e a apresentação do produto.

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.

## 4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

### 4.1 Especificidade dos ativos

Considerando as características na produção de cafés especiais, a Especificidade dos Ativos foi abordada a partir de três categorias: especificidade geográfica ou de localização; especificidades dos ativos físicos e especificidade dos ativos humanos.

No que se refere à Especificidade Geográfica ou de Localização, analisa-se aqui, o impacto que a localização de um empreendimento exerce nos custos de transação (CT) 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 alto custo em caso de transição do café para outra cultura.

Dos 11 entrevistados, 9 consideram que a dimensão Especificidade Geográfica ou de Localização possui alto impacto nos custos de transação e 2 a 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 alinham-se ao que afirma Williamson (1985), ao considerar 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.

Destaca-se que a percepção do alto custo em caso de transição de cultura relaciona-se tanto à implantação de outra atividade, quanto ao custo de remoção do cafeeiro. Ainda em relação ao custo, foi apontado que nada no setor agropecuário é barato, por conta do alto custo da mão-de-obra e equipamentos. Em linha com Williamson (1985), as tais percepções apontam para uma condição que dificulta a mobilidade de ativos, ou seja, os custos com um potencial deslocamento da atividade são muito elevados.

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.

Os aspectos relativos ao histórico de produção do café na região estudada alinham-se ainda às vantagens de logísticas e comercialização identificadas em Williamson (1991). A topografia também foi considerada por reduzir a capacidade de utilização da propriedade rural de modo diferente da produção cafeeira, ou seja, elevações e declives no território dificultam o trabalho das máquinas e a viabilidade do cultivo de culturas com baixo valor agregado.

Ainda em relação à capacidade de exploração de outras atividades na lavoura do café, os 02 respondentes que trouxeram percepção ambivalente, apontaram a viabilidade econômica de transição, com ressalvas e contrapontos; um deles, apontou inclusive a tentativa de cultivar outra atividade como principal, mas sem êxito. Dentre as principais atividades trazidas como potencial de exploração, destacaram-se bovinocultura, fruticultura, capri ovinocultura, horticultura etc.

Por sua vez, a Especificidade dos Ativos Físicos retrata o impacto que ativos dotados de peculiaridades físicas e específicos para determinada operação, exerce nos custos de transação da atividade. Estas características podem reduzir o valor do ativo no caso de uma aplicação alternativa à usual. Observa-se que dos 11 entrevistados, 6 têm a percepção do alto impacto dessa dimensão nos custos de transação, 04 (quatro) consideram-na neutra/duvidosa, apontando ressalvas/restrições à viabilidade na reutilização dos ativos físicos destinados à produção de cafés especiais; por fim, 01 concebe a dimensão de baixo impacto nos custos de transação, entendendo que tais ativos são de fácil reutilização em outras atividades produtivas.

Questionados acerca da viabilidade (critérios de 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, reduzindo o valor do ativo, associado ao reconhecimento de que a estrutura física para produção de cafés especiais é muito própria. O custo incremental, em caso de reutilização dos equipamentos e das plantas associa-se à necessidade de adequações a uma nova atividade, que em regra, com os recursos necessários, tende a ser rápida. 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: despoldador, 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.

Conforme demonstrado os entrevistados utilizam 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 percepção ambivalente ou de baixo impacto desta subdimensão nos CT, em linha com Williamson (1985). Entretanto, a percepção predominante é que, na região, fora da atividade

cafeeira, os ativos físicos utilizados na produção de cafés especiais possuem baixa capacidade de reaproveitamento economicamente viável, o que reduz seu valor em caso de aplicação alternativa à usual. Tal visão é aderente à ECT, haja vista que o custo de produção do capital físico específico é bem maior que o de capital genérico, e sua reversão para outros usos é impossível ou muito cara.

Em relação à Especificidade dos Ativos Humanos, considera-se que é obtida, sobretudo, pelo aprendizado que a mão-de-obra adquire no fazer. Portanto, dada a especialização construída com a experiência, relaciona-se à capacidade de utilização do capital humano em atividades diferentes da usual. Dos entrevistados, 5 (cinco) afirmaram que esta dimensão possui alto impacto nos custos de transação, e 06 (seis) apontam o baixo impacto nos custos de transação, ao considerar que a mão-de-obra seria facilmente reutilizada.

Questionados sobre como avaliam a viabilidade (a partir da capacidade, velocidade e custo) de reutilização da mão-de-obra da atividade cafeeira para outra atividade, houve a percepção de alto custo de transação para 45,5% dos respondentes, 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 ditaria o ritmo e custo desta transição, mas também enfrentaria o desafio apontado da escassez de mão-de-obra no campo. Embora se reconheça que o histórico de produção de cafés na região tenha contribuído para o ganho de produtividade da mão-de-obra na lavoura cafeeira, também se destacou que, para os cafés especiais, há ainda necessidade de maior capacitação da mão-de-obra local.

Conforme apontado por E3, na região cafeeira do Planalto da Conquista, “praticamente todo mundo sabe colher um caroço 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 despulpador 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 Fiani (2002), a especificação no presente de uma determinada performance futura, condicionada à ocorrência de eventos definidos antecipadamente, é um dos modelos contratuais para mitigar a ocorrência de comportamentos oportunistas. Assim, o tipo de contrato identificado - remuneração da força de trabalho durante a colheita, com cláusulas condicionais (pagamento de diária fruto da colheita dos frutos de café maduros), confirma a existência de especificidade dos ativos humanos nestes contratos.

Dos entrevistados, 54,6% foram mais otimistas em relação à viabilidade de reutilizar a mão-de-obra da atividade cafeeira para outra. É possível que este otimismo se relacione à premissa de que “quem pode mais, pode menos”, pois, para uma parcela deles, a cafeicultura exige especialização da mão-de-obra ao longo de todo o ciclo da lavoura, e a velocidade e o custo desta transição dependeriam ainda, da nova atividade. Quanto maior a semelhança com o manejo cafeeiro, mais célere e barata seria a adaptação, em especial para pequenos produtores que utilizam mão-de-obra familiar na cafeicultura e já se dedicam a outras atividades.

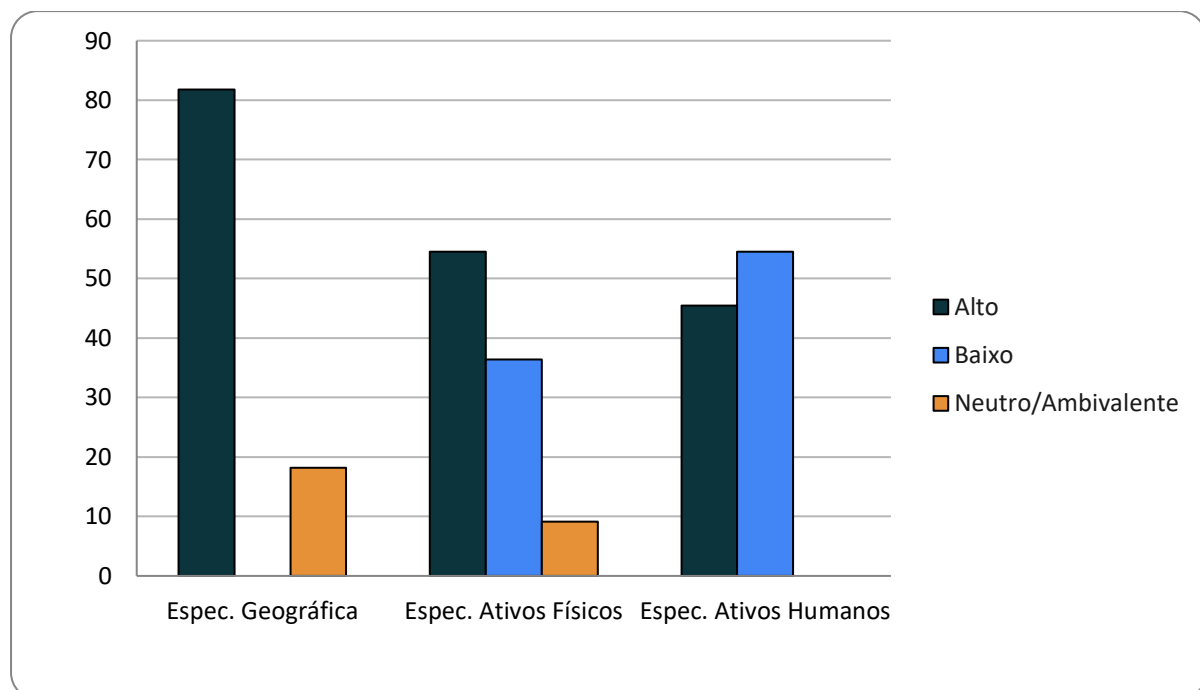
Em que pese a necessidade de alguma capacitação para alocação da mão-de-obra em outra atividade, ressalta-se que por conta dos riscos inerentes à atividade agrícola, os pequenos produtores já tendem a alocar sua força de trabalho em diferentes aplicações. No tocante à capacidade de reutilização da força de trabalho da cafeicultura em outras atividades produtivas,

produtores de maior porte ou consolidados na produção de cafés especiais, demonstraram uma visão mais crítica acerca do desafio, reconhecendo a necessidade de investimento em qualificação da mão-de-obra; por sua vez os pequenos produtores, que alocam o seu trabalho manual diretamente na lavoura cafeeira (contratando mão-de-obra pontualmente, em especial na fase da colheita), atribuíram maior usabilidade alternativa à força de trabalho. Percebe-se que, quando a questão é apresentada para um agricultor familiar, está se tratando do potencial da sua própria força de trabalho. Com isso, verifica-se a percepção de maior confiança na sua auto capacidade, o mesmo não se aplicando aos produtores de maior porte, que avaliam a usabilidade alternativa da força de trabalho contratada.

A seguir, observam-se os diferentes impactos das categorias da Especificidade dos Ativos na percepção dos custos de transação pelos produtores de cafés especiais do Planalto da Conquista.

**Figura 1**

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



Nota: elaboração própria (2024).

Das 03 (três) categorias analisadas nesta dimensão, 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. Tais relações encontram-se a seguir sistematizadas.

**Tabela 2**

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

<b>Categoria - Dimensão da ECT</b>	<b>Percepção do Produtor (CT)</b>	<b>Frequência da Percepção</b>	<b>Subcategoria Temática</b>
<b>Ativos Específicos - Espec. Geográfica ou de Localização</b>	Alto	9 (81,8%)	<i>Custo Elevado</i>
			<i>Tamanho da Propriedade</i>
	Neutro ou Ambivalente	2 (18,2%)	<i>Afeiçoão Cultural</i>
			<i>Cadeia de Produção e Comercialização</i>
			<i>Topografia</i>
<b>Ativos Específicos - Espec. Ativos Físicos</b>	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>
Baixo	1 (9,1%)	<i>Fácil Reutilização</i>	
<b>Ativos Específicos - Espec. Ativos Humanos</b>	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>

*Nota: elaboração própria (2024).*

A partir das informações colhidas na pesquisa, constatou-se 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. Tais ativos configuram-se 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).

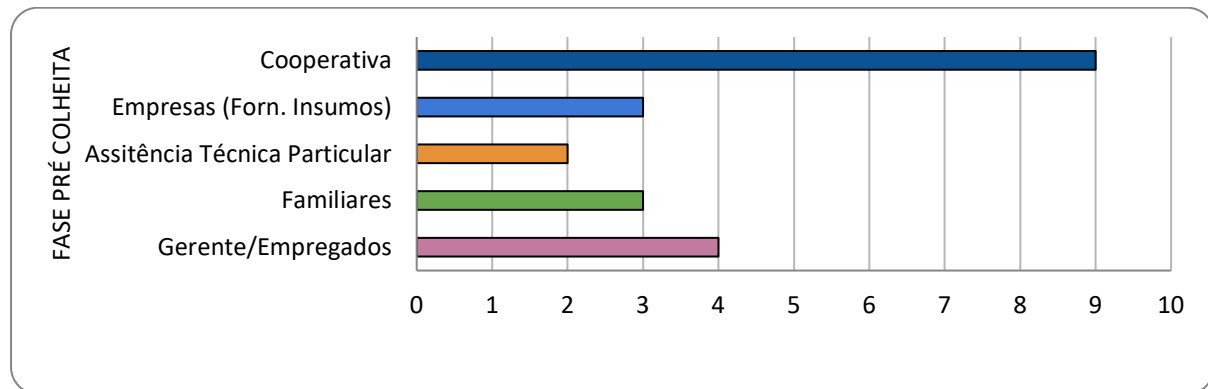
#### 4.2 Frequência

Considera-se em consonância com Williamson (1985) e Zylbersztajn (1995) que a frequência afeta a estruturação dos contratos e, conseqüentemente, os custos de transação. Frente a tais concepções, na produção de cafés especiais, esta dimensão foi abordada a partir de cinco aspectos: i) recorrência das transações na fase de produção do café; ii) recorrência das transações na fase de beneficiamento do café especial; 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 - 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 questionados sobre com quais agentes/atores os produtores de cafés especiais possuem maior recorrência nas transações, a cooperativa foi destacada por 09 (nove) dos 11

entrevistados (81,8%). Tem-se a seguir os agentes mais recorrentes junto aos produtores ao longo do ciclo.

**Figura 2**

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



Nota: elaboração própria (2024).

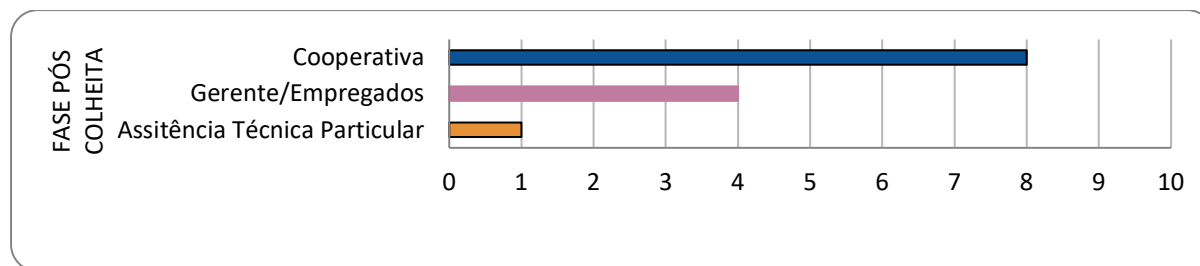
Dentre as motivações para essa predominância, destacou-se o acesso a preços menores na compra de insumos agrícolas, a vantagem pela logística na entrega destes insumos, o senso de pertencimento presente no cooperativismo e a possibilidade de acessar assistência técnica. “A cooperativa nos dá assistência 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 somadas foram citadas por 54,5% dos entrevistados, sendo agentes com níveis distintos de isenção. A primeira, oferece orientação técnica durante o processo produtivo, já a segunda, que possui a presunção de maior isenção/independência, em verdade, é utilizada por produtores de maior porte (e mais especializados). Dos entrevistados, 63,6% destacaram a recorrência nas transações com empregados com carteira assinada (governança hierárquica), em especial o gerente da fazenda, e outros 27,3% apontaram maior recorrência junto aos familiares (uso de mão-de-obra familiar).

No processo de beneficiamento do café (pós colheita), quando questionados sobre com quais agentes/atores os produtores de cafés especiais possuem maior recorrência nas transações, a cooperativa também foi destaque, sendo seguida pelos empregados diretos (especialmente, o gerente da fazenda) com 4 respostas e, em menor dimensão, pela assistência técnica particular. Na sequência, apresentam-se os agentes mais recorrentes nas transações junto aos produtores - fase de beneficiamento do café (pós-colheita)

**Figura 3**

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



Nota: elaboração própria (2024).

A fase de pós-colheita do café é essencial para garantir a manutenção da qualidade do grão à bebida. Assim, além da colheita do fruto maduro, 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 dos produtores (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.

Por sua vez, a manutenção de 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 bom relacionamento entre produtores e cooperativa. Assim, fruto da formação de reputação entre os agentes e da alta recorrência nas transações, os comportamentos oportunistas são minimizados (Alvarenga, Tolledo, & Paulillo, 2014). 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).

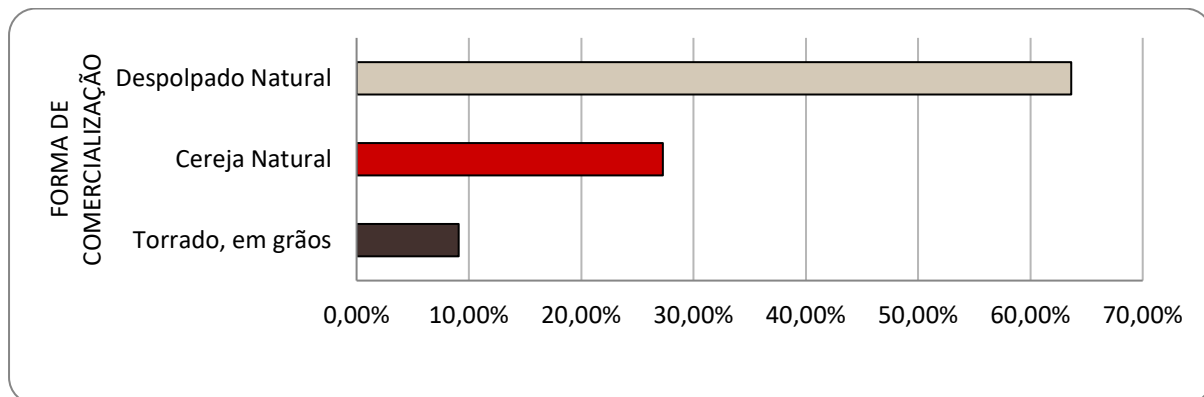
Também foram destacados como agentes/atores mais recorrentes nas transações os gerentes/empregados diretos (36,4% dos entrevistados), e uma referência à assistência técnica particular. O investimento na especialização do empregado reflete a percepção de redução dos custos de transação na governança hierárquica. Este modelo, quando associado ao 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 comum em que o grão é comercializado pelo produtor. A pesquisa identificou que 63,64% vendem o café especial, predominantemente, em seu formato “despolpado natural”; 27,27% o café na forma de cereja natural; e 9,09% vende os grãos já torrado.



**Figura 4**

*Forma Predominante de Comercialização do Café pelos Produtores Entrevistados*



Nota: elaboração própria (2024).

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 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 não possuírem os recursos necessários para despolpar o fruto (em especial, no caso dos pequenos produtores). O único dos entrevistados que comercializa predominantemente o café já torrado, em grãos apontou sua grande especialização como o fator diferencial (café gourmet).

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, sendo vendidos diretamente às cafeterias. Contudo, nem todos têm acesso direto às mesmas 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, observou-se que algumas cooperativas têm trabalhado para ampliar a

comercialização. Assim, o histórico de relação com a cooperativa em todas as fases da produção dos cafés, reforça o alto grau de recorrência entre agentes nos diferentes estágios do negócio, alinhando-se à Farina (1999) que afirma que nestes casos os agentes evitam comportamentos oportunistas que possam prejudicar os parceiros, reduzindo os custos de transação.

Em relação à recorrência das formas contratuais de comercialização, todos os entrevistados utilizam 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). Como visto na dimensão Especificidade dos Ativos, há elevado impacto na percepção dos custos de transação pelos produtores de cafés especiais da região. A racionalidade limitada é um pressuposto comportamental dos agentes e, conforme será visto 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 a seguir, verifica-se a aderência do processo de contratação relatado pelos produtores ao processo contratual implícito da NEI, demonstrado por Williamson (1985).

**Tabela 3**

*Atributos do Processo de Contratação de Cafés Especiais no Planalto da Conquista*

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

*Nota:* elaboração própria (2024) com base em Williamson (1985).

Este formato não seria possível em ambiente de alto comportamento oportunista. Caso os agentes buscassem interesses próprios nas transações, agindo em benefício próprio ou trapaceando, haveria a necessidade de alta governança no processo contratual aplicado.

### 4.3 Incerteza

A incerteza é aqui definida como a falta de informações ou imprevisibilidade dos eventos futuros que podem afetar uma transação (Fiani, 2013). No processo de produção do café, os produtores apontaram, com bases em experiências passadas, quais variáveis são mais difíceis de prever/determinar, aumentando assim o nível de incerteza e, por conseguinte requerendo maior atenção dos envolvidos. A fim de se facilitar a compreensão acerca dessa dimensão tem-se na tabela e figura a seguir apresentados uma análise comparativa dos CT percebidos pelos entrevistados contemplando todas as fases do produto.

**Tabela 4**

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

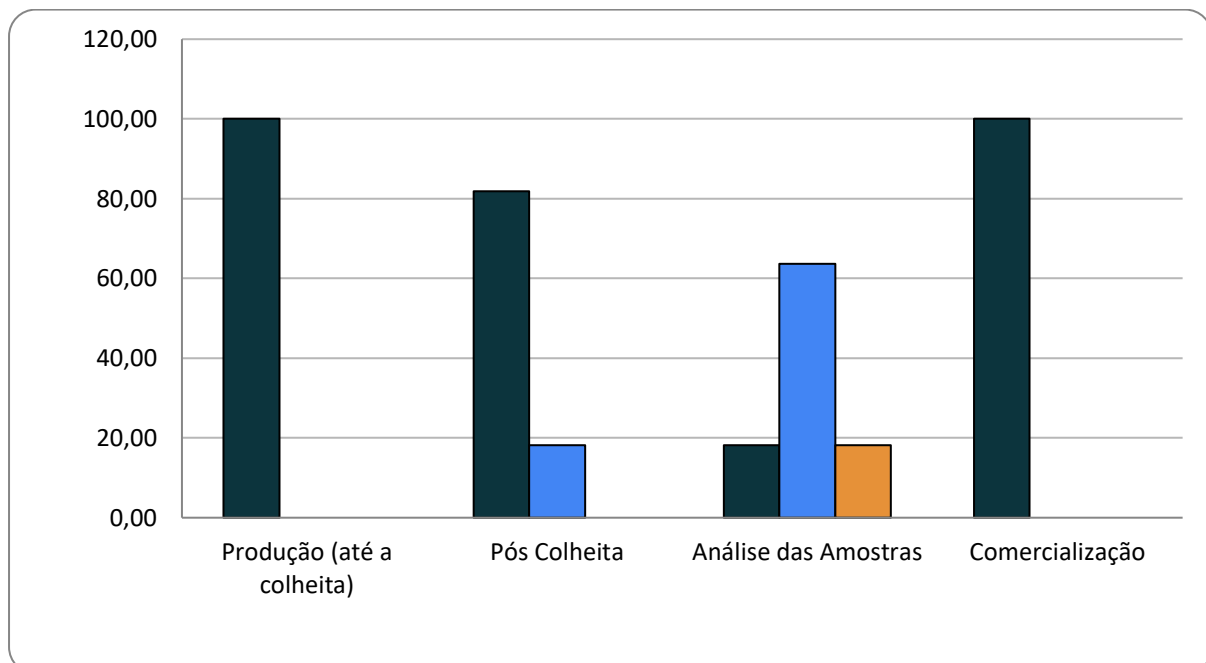
Categoria - Dimensão da ECT	Percepção do Produtor (CT)	Frequência da Percepção	Subcategoria Temática
Incerteza - Produção do Café (até a colheita, inclusive)	Alto*	7 (63,6%)	Clima
		4 (36,4%)	Acesso a Crédito
		3 (27,3%)	Preço dos insumos

		2 (18,2%)	<i>Disponibilidade de mão de obra</i>
		1 (9,1%)	<i>Ocorrência de Pragas</i>
<b>Incerteza - Pós-colheita</b>	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>
	<b>Incerteza - Análise das Amostras</b>	Alto	2 (18,2%)
2 (18,2%)			<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>	
		<i>Confiança na Cooperativa</i>	
<b>Incerteza - Comercialização</b>	Alto	6 (54,5%)	<i>Preço</i>
		2 (18,2%)	<i>Acesso a Compradores Qualificados</i>
		3 (27,3%)	<i>Logística</i>

Nota: elaboração própria (2024).

### Figura 5

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



Nota: elaboração própria (2024).

Como demonstrado, a dimensão incerteza foi analisada em 04 (quatro) fases, 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 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.

#### 4.4 Recomendações

As recomendações com a finalidade de reduzir custos de transação dos produtos de cafés especiais da Região do Planalto da Conquista - Bahia, 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.

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.

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.

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. 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.

Em relação às 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. A primeira recomendação, 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, 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.

Também foi identificada 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. Considerando que os custos de transação são aqueles incorridos pelas partes envolvidas em uma transação 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 artigo teve por objetivo analisar como as dimensões dos custos de transação influenciam na percepção dos produtores de cafés especiais na região do Planalto da Conquista com vistas a propor melhorias ao processo. Para os produtores de café vinculados a uma cooperativa, conclui-se pela tendência à redução de comportamentos oportunistas nas relações comerciais junto à cooperativa, se comparado as demais formas contratuais de transação (indústria, atravessadores ou corretoras de café), confirmando uma das pressuposições. Similarmente, a partir das dimensões frequência e incerteza, confirmou-se a pressuposição de que quanto maior a participação do agente comprador no volume de café negociado pelo produtor, maior o grau de confiança do produtor junto ao agente.

Nas inferências sobre a 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 enquanto 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 e a frequência explorados na NEI, a partir de Williamson (1985). Este formato contratual 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.

A dimensão incerteza foi analisada em 04 (quatro) fases, 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 contribuição teórica, o levantamento bibliográfico que subsidiou a presente pesquisa não identificou expressamente na literatura o aspecto subjetivo do carinho/apego como 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 ferramental da economia comportamental.

Este olhar extrapola o alcance deste artigo, mas pode servir como impulso para novos estudos sob o foco da economia comportamental. Embora a dimensão especificidade dos ativos seja considerada a de maior impacto nos custos de transação, o artigo, por seu caráter qualitativo, não se propôs à essa mensuração quantitativa de impacto, sendo esta outra recomendação para pesquisas futuras. Da mesma forma, embora os aspectos comportamentais discutidos sejam importantes para contextualizar a ECT, uma articulação com a contabilidade de custos aplicada à cafeicultura, incluindo os métodos de custeio, que poderiam fornecer uma visão mais prática e específica, é encoraja em pesquisa futura.

Como contribuição prática imediata, o artigo apresenta, a partir da percepção dos produtores entrevistados, recomendações 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 investigadas.

## REFERÊNCIAS

- Aguiar, L. A. (2021). *Metodologia de análise descritiva quantitativa da bebida de café (Coffea arabica L.): aplicação no treinamento para análise sensorial*. Planaltina, DF: Embrapa Cerrados.
- Aguiar, L. G., & Pigatto, G. A. S. (2022). Contribuições da teoria da economia dos custos de transação e redes sociais à análise do setor citrícola brasileiro. *Revista de Negócios*, 27(1), 22-40.
- Alvarenga, A. L. B., Toledo, J. C. De, & Paulillo, L. F. O. (2014). 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*, 21(2), 341-354.
- Associação Brasileira da Indústria de Café - ABIC. *Tudo de Café*. Recuperado de [www.abic.com.br/tudo-de-cafe/origem-do-cafe/](http://www.abic.com.br/tudo-de-cafe/origem-do-cafe/)
- Augusto, C. A. (2015). *Estruturas de Governança no Setor Automotivo no Estado do Paraná: implicações sob a consideração dos custos de transação, custos de mensuração e recursos estratégicos* (Tese). UFSC, Florianópolis, SC.
- Azevedo, P. F. de. (1996). *Integração vertical e barganha* (Tese). USP, São Paulo, SP.
- Balestrin, A., & Arbage, A. (2007). A Perspectiva dos custos de transação na formação de redes de cooperação. *RAE-eletrônica*, 6(1).
- Bardin, L. (1977). *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70.
- Coase, R. H. (2016). *A firma, o mercado e o direito*. Rio de Janeiro: Forense Universitária.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Coffee&Joy. *Tag: Avaliação Sensorial do Café SCA*. Recuperado de [blog.coffeeandjoy.com.br/tag/avaliacao-sensorial-do-cafe-sca/](http://blog.coffeeandjoy.com.br/tag/avaliacao-sensorial-do-cafe-sca/).
- Conab. (2023). *Produção de café está estimada em 54,36 milhões de sacas, 3ª maior na série histórica*. Recuperado de [www.conab.gov.br/ultimas-noticias/5175-producao-de-cafe-esta-estimada-em-54-36-milhoes-de-sacas-3-maior-na-serie-historica](http://www.conab.gov.br/ultimas-noticias/5175-producao-de-cafe-esta-estimada-em-54-36-milhoes-de-sacas-3-maior-na-serie-historica)
- Dutra Neto, C. et al. (2017). Indicação geográfica do Planalto de Vitória da Conquista, denominação de origem para o café. *Revista Extensão & Cidadania*, 4(7).
- Gil, A. C. (2017). *Como elaborar projetos de pesquisa*. São Paulo: Atlas.
- Farina, E. M. M. Q. (1999). Competitividade e Coordenação de Sistemas Agroindustriais: um ensaio conceitual. *Gestão & Produção*, 6(3), 147-161.
- Fiani, R. (2002). *Teoria dos custos de transação*. In: Kupfer, D., & Hasenclever, L (org.). *Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. São Paulo: Campus.
- Fiani, R. (2013). *Teoria dos custos de transação*. Economia industrial.
- Knight, F. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. London: Houghton Mifflin.
- Martins, A. L. (2012). *História do café*. 2 ed. São Paulo: Contexto.
- North, D. (2018). *Instituições, Mudança Institucional e Desempenho Econômico*. São Paulo: Três Estrelas.
- Pessali, H. F. (1999). *Teoria dos Custos de Transação: Uma Avaliação à Luz de Diferentes Correntes do Pensamento Econômico* (Dissertação). UFPR, Curitiba, PR.
- Pimenta, C. J. (2003). *Qualidade de Café*. Lavras: Editora UFLA.
- Quivy, R., & Campenhoudt, L. (1992). *Manual de investigação em ciências sociais*. Lisboa: Gradiva.

- Sales, L. B. (2016). *Cluster e Custo de Transação Econômica: um estudo de caso* (Tese). PUC, Curitiba, PR.
- Santos, J. K. (2019). *Atributos e dimensões nas transações entre compradores e pequenos produtores de cafês especiais no Paraná*. (Dissertação). UEM, Maringá, PR.
- Sarto, V. H. R., & Almeida, L. T. de. (2015). *A Teoria dos Custos de Transação: Uma Análise a Partir das Críticas Evolucionistas* (Artigo). Universidade Estadual Paulista, Araraquara.
- SCA. *Specialty Coffee Association*. Recuperado de <https://sca.coffee/>.
- Schubert, M. N. (2012). *Análises dos custos de transação nas cooperativas de produção de leite no Oeste de Santa Catarina* (Dissertação). UFRGS, Porto Alegre, RS.
- Schlablitz, C. J. (2008). *Custos de transação e o mercado de crédito brasileiro: uma análise sob a ótica da nova economia institucional*. (Dissertação). UFRGS, Porto Alegre, RS.
- Senar – Serviço Nacional de Aprendizagem Rural. (2017). *Cafê: cafês especiais*. / Serviço Nacional de Aprendizagem Rural. Brasília: Senar.
- Silva, G. R. (2013). *Caracterização da notoriedade do café do planalto de Vitória da Conquista - BA, para a indicação geográfica de procedência*. Anais do Simpósio de Pesquisa dos Cafês do Brasil, 8., Salvador. Brasília, DF: Embrapa Café.
- Simon, H. (1979). Rational Decision Making in Business Organization. *American Economic Review*, 69, 493-513.
- Soares, D. R. L., Duarte, S. L., & Bernardino Neto, M. (2022). O Impacto da certificação do café nos custos de produção e preço pago ao produtor rural: uma discussão sob a ótica da economia dos custos de transação. *BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS*, 19(2), 941-979.
- Uniquecafês. (2022). *O que é Café Especial*. Recuperado de <https://uniquecafes.com.br/o-que-e-cafe-especial/>.
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: The Free Press.
- Williamson, O. E. (1992). Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36, 269-296.
- Williamson, O. E. (1993). *Transaction Cost Economics and Organization Theory*. Oxford University Press.
- Williamson, O. E. (1996). *The mechanisms of governance*. New York: Oxford University Press.
- Williamson, O. E. (2012). *As instituições econômicas do capitalismo*. São Paulo: Pezco Editora.
- Williamson, O. E. (2005). Why Law, economics, and organization? *Annual Review Law and Social Science*, 1(19), 369-396.
- Yin, R. K. (2016). *Pesquisa qualitativa do início ao fim*. Porto Alegre: Penso.
- Zylbersztajn, D. (1995). *Estruturas de governança e coordenação do agrusiness: uma aplicação da nova economia das instituições* (Tese). USP, São Paulo, SP. Zylbersztajn, D., & Farina, E. M. M. Q. (2001). Diagnóstico sobre o sistema agroindustrial de cafês especiais e qualidade superior do Estado de Minas Gerais. *Relatório Final PENZA/FEA/USP*. São Paulo: SEBRAE-MG.