

Artigo Teórico-empírico

# Governança e Apropriação de Valor na Bioeconomia do Cacau no Amazonas

Governance and Value Appropriation in the Cocoa Bioeconomy at Amazonas



Lucas Xavier Trindade\* <sup>1</sup>   
 Maria Sylvia Macchione Saes <sup>2</sup>   
 José Augusto Lacerda Fernandes <sup>3</sup>   
 Jacques Marcovitch <sup>2</sup>

## RESUMO

**Objetivo:** o artigo tem como objetivo identificar os mecanismos que regem a governança e determinam as possibilidades de apropriação de valor (renda) por parte dos produtores extrativistas que participam das diferentes cadeias de valor da bioeconomia do cacau no Amazonas. **Marco teórico:** ao abordar a influência da especificidade dos ativos e do poder de barganha no processo de apropriação de valor, a pesquisa se alicerça na economia dos custos de transação para formular duas proposições teóricas. **Métodos:** por meio de um estudo de casos múltiplos, investigou-se a dinâmica de diferentes cadeias de valor da bioeconomia do cacau no Amazonas, estabelecidas em torno dos rios Madeira e Juruá. Foram analisados dados secundários (documentos) e primários (entrevistas e grupo focal) por meio da análise temática. **Resultados:** nas cadeias de cacau commodity e especial são estabelecidos mecanismos diferenciados de governança relacional, que configuram a distribuição de poder de barganha entre intermediários e produtores e, por consequência, a capacidade de apropriação de valor desses agentes. **Conclusão:** o poder de barganha em favor dos produtores depende da presença de ativos específicos posicionados em seu benefício. Quanto maior o nível de ativos específicos envolvidos na transação em favor dos extrativistas, como ocorre na cadeia de cacau especial, maior tende a ser o seu poder de barganha e, por consequência, a sua capacidade de apropriação de valor. Estruturar cadeias de valor baseadas em ativos específicos constitui uma diretriz-chave para o desenvolvimento de uma bioeconomia inclusiva na Amazônia.

**Palavras-chave:** poder de barganha; ativos específicos; governança; apropriação de valor.

\* Autor Correspondente.

1. Universidade Estadual de Santa Cruz, Departamento de Ciências Administrativas e Contábeis, Ilhéus, BA, Brasil.
2. Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária, São Paulo, SP, Brasil.
3. Universidade Federal do Pará, Núcleo de Altos Estudos Amazônicos, Belém, PA, Brasil.

**Como citar:** Trindade, L. X., Saes, M. S. M., Fernandes, J. A. L., & Marcovitch, J. (2024). Governança e apropriação de valor na bioeconomia do cacau no Amazonas. *Revista de Administração Contemporânea*, 28(6), e240184. <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2024240184.por>

## ABSTRACT

**Objective:** this article identifies the mechanisms that guide governance and determine the possibilities of appropriation of value (income) by extractive producers who participate in different value chains of the cocoa bioeconomy in Amazonas. **Theoretical approach:** transaction cost economics, with an emphasis on the relationships between the specific conditions of assets and bargaining power over the appropriation of value, represents the basis for the two theoretical propositions formulated. **Methods:** a qualitative approach to multiple case studies was used in two regions (Madeira and Juruá rivers), which are representative of the value chains of the cocoa bioeconomy in Amazonas. Secondary (documents) and primary (interviews and focus group) data were analyzed using thematic analysis. **Results:** in the commodity and specialty cocoa chains, differentiated relational governance mechanisms have been established, which configure the distribution of bargaining power between intermediaries and producers and consequently the ability of these agents to appropriate value. **Conclusion:** swaying bargaining power in favor of producers depends on the presence of specific assets positioned to their benefit. The higher the level of specific assets involved in the transaction in favor of extractivists, as occurs in the specialty cocoa chain, the greater their bargaining power tends to be and, consequently, their opportunity to appropriate value. Encouraging the creation of value chains based on specific assets that increase producers' ability to appropriate income is imperative to achieve an inclusive bioeconomy in the Amazon.

**Keywords:** bargaining power; specific assets; governance; appropriation of value.

**Classificação JEL:** M11, M11, D4

**Editora-chefe:** Paula Chimentil (Universidade Federal do Rio de Janeiro, COPPEAD, Brasil)

**Editores convidados:** Mário Vasconcelos Sobrinho (Universidade Federal do Pará, Brasil)

MariLuze Paes-de-Souza (Universidade Federal de Rondônia, Brasil)

Ana Maria de Albuquerque Vasconcelos (Universidade da Amazônia, Brasil)

Irma Garcia-Serrano (Universidad Central Del Ecuador, Ecuador)

Emilio F. Moran (Michigan State University, Estados Unidos; Universidade de Campinas, Brasil)

**Pareceristas:** Debora Regina Schneider Locatelli (Universidade Federal da Fronteira Sul, Brasil)

Um revisor não autorizou a divulgação de sua identidade.

**Relatório de Revisão por Pares:** O Relatório de Revisão por Pares está disponível neste [link externo](#).

**Recebido:** 15/07/2024

**Última versão recebida em:** 16/10/2024

**Aceite em:** 24/10/2024

**Publicado em:** 28/11/2024

# de revisores convidados até a decisão:



## INTRODUÇÃO

A bioeconomia é uma abordagem multidimensional em construção, repleta de contestações e disputas. As definições mais usuais de bioeconomia foram concebidas por autores baseados nas realidades dos países do Norte Global (Vivien et al., 2019). Mais recentemente, esse tema também assumiu destaque na agenda da Amazônia, em que busca incentivar atividades econômicas capazes de fortalecer as comunidades locais, promovendo o seu bem-estar e a diversidade cultural, priorizando tanto as pessoas quanto a conservação da biodiversidade presentes no bioma (Saes et al., 2023).

A distribuição equitativa de benefícios e valor compatível com os interesses das populações e comunidades da floresta que ocupam o primeiro elo das cadeias de valor consiste em um dos princípios norteadores da bioeconomia na Amazônia (Abramovay et al., 2021; Bergamo et al., 2022; Costa et al., 2022; Lima, 2021; Lima & Palme, 2022; Nobre & Nobre, 2018; Saes et al., 2023). A bioeconomia na Amazônia é baseada nas cadeias de valor dos produtos da sociobiodiversidade, consideradas as bases para a geração de oportunidades favoráveis aos meios de vida e bem-estar das populações da floresta (Abramovay et al., 2021; Lovejoy & Nobre, 2019). Mas quem de fato se beneficia e quem perde nas cadeias de valor da bioeconomia? (Abramovay et al., 2021; Lima, 2021; Lima & Palme, 2022; Lovejoy & Nobre, 2019).

A questão é relevante, visto que a bioeconomia assume o compromisso de assegurar uma efetiva prosperidade, compatível com níveis adequados de renda para as comunidades da floresta (Bento et al., 2019; Nobre & Nobre, 2018). A distribuição equânime de excedentes e benefícios da comercialização dos produtos da floresta é um requisito para o florescimento de uma bioeconomia restauradora na Amazônia (Bugge et al., 2016; Lima & Palme, 2022). Contudo, quais mecanismos determinam as condições necessárias para criar uma bioeconomia mais 'justa' ou equitativa baseada em produtos florestais? Este artigo contribui teórica e empiricamente, ao descrever alguns dos mecanismos capazes de criar uma distribuição de valor mais simétrica e equitativa na bioeconomia florestal da Amazônia, especialmente nas cadeias de valor do cacau silvestre.

A repartição de valor aumenta a relevância da análise sobre a governança das cadeias de valor dos produtos da bioeconomia. Ainda que as cadeias da sociobiodiversidade tenham ganhado maior destaque com o protagonismo da narrativa da bioeconomia, essas cadeias sempre existiram na Amazônia, mas, ainda assim, carecem de organização e governança, as quais são tema importante para concretizar as finalidades da bioeconomia. Na lógica desse conceito,

a eficiência de uma cadeia de valor está atrelada à sua capacidade de criação e sustentação de valor. O êxito da governança depende de sua capacidade de sustentar o valor criado e de solucionar os problemas de distribuição de valor entre os agentes da cadeia (Caleman & Zylbersztajn, 2012, 2013).

A cadeia de valor do cacau faz parte da bioeconomia da Amazônia, sendo permeada por um acentuado nível de diversidade de demandas por atributos de produto (quantidade, qualidade e sustentabilidade). Cabe à governança da cadeia o atendimento à diversidade de demandas, sejam *commodities* de baixo valor agregado e grande volume de produção, sejam produtos especiais, com maior valor agregado e menor volume de produção. Consequentemente, coexistem duas grandes categorias de amêndoas de cacau: o cacau *commodity* e o cacau especial (fino e de aroma), cujas cadeias de valor são orientadas por estruturas organizacionais e mecanismos de governança com características singulares que interferem na distribuição de valor entre os agentes. A diversidade de demandas e os diferentes mecanismos de governança estabelecem diferentes possibilidades de apropriação de valor por parte dos produtores extrativistas.

A cadeia do cacau foi escolhida devido à representatividade para o estudo do tema da governança e apropriação de valor na bioeconomia da Amazônia. Os cerca de 5,5 milhões de produtores espalhados globalmente se apropriam de apenas cerca de 4% a 6% do valor total criado na cadeia. Os elos intermediários (atravessadores, empresas de processamento e fabricantes de chocolates) recebem aproximadamente 24% e, por fim, as fabricantes de chocolates *premium* e os varejistas se apropriam de cerca de 70% a 72% do valor criado (Abdulsamad et al., 2015). Em meio a este contexto, este estudo busca responder ao seguinte problema: 'Como os mecanismos de governança presentes na cadeia do cacau silvestre do Amazonas determinam as possibilidades de apropriação de valor em benefício dos produtores extrativistas?'

O artigo tem como objetivo: identificar os mecanismos que regem a governança e determinam as possibilidades de apropriação de valor (renda) por parte dos produtores extrativistas que participam das diferentes cadeias de valor da bioeconomia do cacau no Amazonas. Toma-se a governança das cadeias de valor dos produtos da sociobiodiversidade como uma problemática central para o êxito das iniciativas de bioeconomia na Amazônia.

A análise dos mecanismos de governança dos segmentos dessa cadeia contribui para a questão ao destacar a capacidade dos produtos da bioeconomia da Amazônia de distribuir benefícios para os agentes que atuam diretamente na conservação da floresta. Para isso, na segunda parte o artigo apresenta a economia dos custos de transação

(ECT) como base teórica para as duas proposições teóricas formuladas. Na terceira parte, a metodologia empregada para responder ao problema de pesquisa será apresentada. Na quarta parte, são apresentados os resultados decorrentes da análise dos dados. Por fim, na quinta parte, são descritas as considerações finais.

## GOVERNANÇA E APROPRIAÇÃO DE RENDA

As cadeias de valor representam a organização e a coordenação das atividades econômicas e favorecem o entendimento da dinâmica de criação e apropriação de valor entre os atores que competem e cooperam por parcelas do valor criado (Horner & Nadvi, 2018). A governança destaca o papel dos compradores na formatação, estruturação e organização das cadeias de valor, destacando as relações de controle e coordenação em contexto de assimetria de poder e autoridade entre os atores (Gereffi, 1994, 1999; Gereffi et al., 2005; Gereffi & Lee, 2012).

A governança de cadeias de valor da bioeconomia da Amazônia remete à análise da coordenação dos processos de criação e distribuição de valor. Cabe à governança ser capaz de conciliar os interesses dos diferentes atores econômicos que representam os elos desta estrutura organizacional. A abordagem clássica, que analisa a coordenação das transações entre compradores e vendedores, é a economia dos custos de transação (ECT), a qual defende que a coordenação eficiente é aquela que minimiza os custos de transação, sem, no entanto, se preocupar com a questão distributiva ao longo da cadeia de valor (Williamson, 2002).

Portanto, conforme o paradigma da teoria dos custos de transação, as firmas devem alinhar suas estruturas de governança (como mercados, hierarquias ou formas híbridas) com as características das transações, a fim de minimizar os custos de transação e, assim, maximizar a eficiência econômica. Quanto mais específicos forem os ativos<sup>1</sup> necessários para efetivar uma transação (ou seja, ativos que não podem ser facilmente utilizados para outros fins), maior será o risco de comportamentos oportunistas e quebras contratuais. No mercado, os incentivos são fortes, proporcionados pelo ganho associado à realização da transação, e os controles são fracos. Na hierarquia, os incentivos são fracos (uma vez que os benefícios não estão fortemente correlacionados com o desempenho dos agentes), mas os controles são fortes. As formas híbridas combinam diferentes proporções de incentivos e controles (Williamson, 1985, 1996; ver exemplo empírico em Souza & Miranda, 2019).

Nesta abordagem, a ênfase na transação surge com Coase (1993), que considera as transações essenciais para que se possam aproveitar a divisão do trabalho e a

especialização das atividades. O chamado ‘princípio de alinhamento discriminante’ prediz que, em um ambiente competitivo, os tomadores de decisão terão incentivos para adotar a estrutura de governança com o custo de transação mais baixo possível; caso contrário, as firmas expõem-se ao risco de serem expulsas do processo de produção e de troca (Saes, 2008).

Além da lógica *pareteana*<sup>2</sup> do modelo da ECT, Kim e Mahoney (2007) chamam a atenção para o fato de que o sistema de preços de mercado não leva inevitavelmente a resultados economicamente eficientes devido à dinâmica política e às imperfeições na aplicação dos direitos de propriedade por entidades terceiras. Neste sentido, a constituição dos direitos de propriedade depende da trajetória (*path-dependence*), que se define por interesses políticos, sociais e econômicos existentes no ambiente que envolve as partes contratantes (Libecap, 1986). Por essa razão, a história da trajetória institucional importa, e a evolução dos direitos de propriedade não é necessariamente um processo eficiente (Kim & Mahoney, 2007).

Dada uma divisão esperada de rendas econômicas *ex ante*, os atores racionais analisarão se a divisão das rendas econômicas será de fato aceitável *ex post* ao decidir fornecer o insumo do fator (veja, por exemplo, o experimento realizado por Mesquita et al., 2021). No entanto, existe ‘contratação incompleta em sua totalidade’ (Menard et al., 2014; Williamson, 1985; Schnaider et al., 2022), especialmente porque os fornecedores de insumos de fatores muitas vezes não são totalmente compensados pelos custos incorridos na produção desses insumos que, em última análise, contribuem para as rendas econômicas da empresa. Essa lógica nos leva a considerar um aspecto crítico da geração de rendas econômicas: as combinações de recursos potencialmente geradoras de rendas podem não ser realizadas devido aos custos de transação, definidos em um sentido amplo à *la North* (1990). A ECT (Williamson, 1985, 1996) e a moderna teoria dos direitos de propriedade (Hart & Moore, 1990) não se concentram explicitamente na possível lacuna entre o valor econômico potencial e o valor econômico realizado.

Sob a abordagem tradicional, a quase-renda é definida como a diferença entre o valor interno (melhor uso) e o valor alternativo (perda de uso). Sendo uma operação de subtração, o valor atribuído à alternativa é indissociável do cálculo do excedente. Mas, na lógica da barganha, o valor da opção alternativa é apenas um dos parâmetros da negociação. A divisão do valor depende tanto do valor da opção alternativa quanto das propostas feitas por outros agentes e suas próprias alternativas (Lippman & Rumelt, 2003). Se o ativo possui baixa especificidade (*commodity*) e os mercados são incompletos (faltam alternativas de venda e acesso à informação), podemos inferir a seguinte proposição:

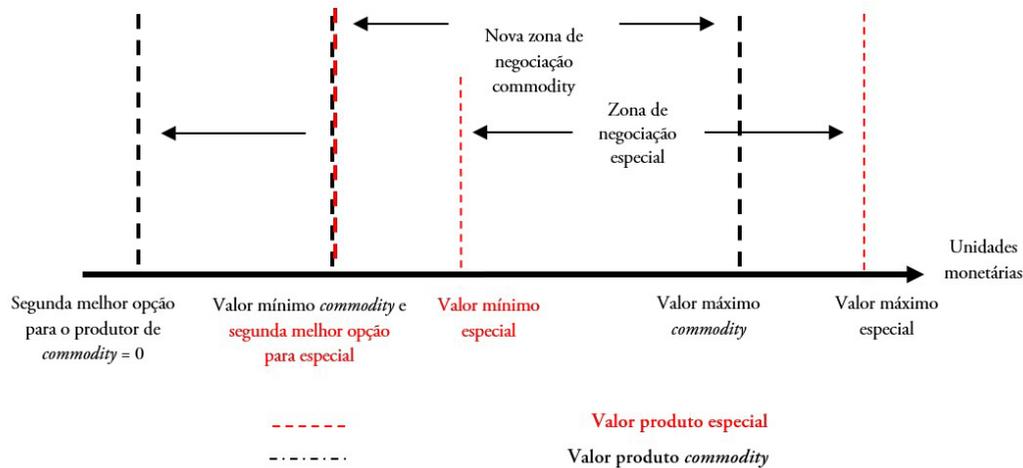
Proposição 1: Quando a transação entre comprador e fornecedor de uma *commodity* ocorre em um contexto de mercado incompleto (falta de infraestrutura, logística e informações ou acesso ao mercado), espera-se que a apropriação de renda seja favorável aos compradores. A assimetria de poder e a limitada existência de alternativas de venda reforçam essa dependência, permitindo que os compradores capturem uma maior parte do valor gerado.

Por outro lado, a teoria sugere que a parte com menor substituíbilidade (produtores com ativos específicos dedicados) tem uma posição de negociação mais forte, podendo exigir melhores termos nas transações. A especificidade dos ativos aumenta o custo de substituição dos produtores, conferindo-lhes maior poder de barganha. Assim, podemos inferir a seguinte proposição:

Proposição 2: Quando os produtores ou comunidades possuem ativos específicos, eles adquirem maior poder de barganha em suas transações com os compradores

(intermediários ou empresas processadoras), mesmo que estes compradores tenham acesso mais amplo ao mercado. Ativos específicos aumentam a possibilidade de apropriação de valor por parte dos produtores.

A Figura 1 ilustra as proposições de forma esquemática. As linhas pontilhadas em preto apresentam o intervalo de negociação entre os produtores de *commodity* e os intermediários. O preço máximo a ser recebido é o pago pela *commodity* no mercado. Devido às dificuldades de acesso ao mercado, os intermediários têm vantagens na negociação para definir esse preço. A segunda melhor alternativa para os produtores da *commodity* é deixar que a fruta estrague na planta, resultando em um preço igual a zero. Já as linhas pontilhadas em vermelho mostram a negociação dos produtores de produtos específicos (especiais), cuja segunda melhor alternativa é o preço da *commodity*, o que lhes garante melhores condições de barganha. Caso o produto não receba um prêmio de preço, os produtores têm a opção de direcionar suas vendas para o mercado de *commodities*<sup>3</sup>.



**Figura 1.** Negociação entre comprador e fornecedor de bens *commodity* e especiais.

Fonte: Baseado em Raiffa, H. (1996). *El Arte y la Ciencia de la Negociación*. Fondo de Cultura Económica e Saes, M. S. M. (2008). Estratégias de diferenciação e apropriação da quase-renda na agricultura: A produção de pequena escala [Tese Livre Docente]. Universidade de São Paulo.

## METODOLOGIA

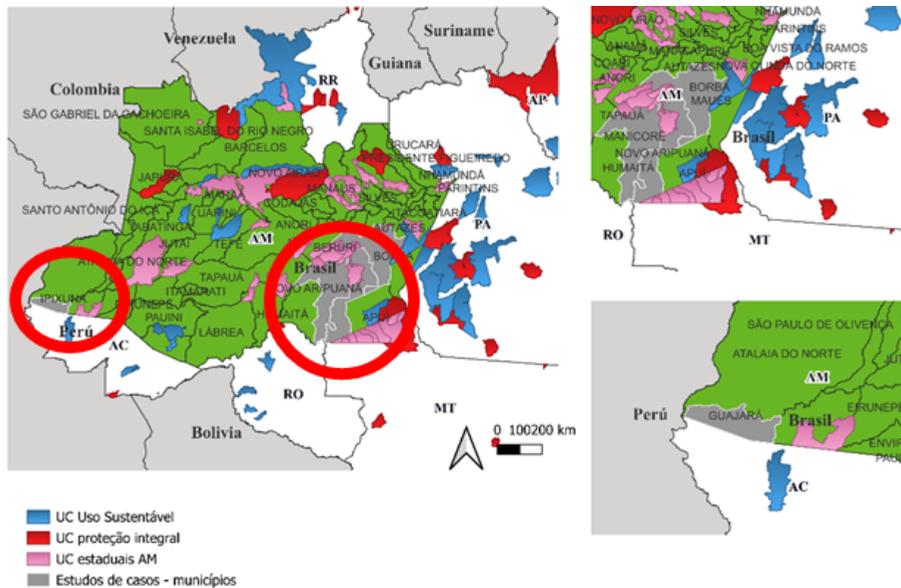
Em consonância com o objetivo proposto, a pesquisa foi pautada por uma abordagem qualitativa (Creswell & Clark, 2013), procurando produzir explicações holísticas e particulares a partir de um estudo de casos múltiplos (Piekkari et al., 2009). Os casos escolhidos foram duas regiões do estado do Amazonas, destacadas nos círculos em

vermelho da Figura 2: rio Madeira e rio Juruá. As regiões são representativas para responder ao problema de pesquisa e, ao mesmo tempo, são casos polares, com características diametralmente opostas ou extremas, onde o processo de interesse é facilmente verificável, permitindo a observação de padrões contrastantes nos dados (Eisenhardt, 1989).

O primeiro caso é representado pela cadeia de valor do cacau com origem em quatro comunidades ribeirinhas

extrativistas localizadas no município de Novo Aripuanã, às margens de uma unidade de conservação estadual — Reserva de Desenvolvimento Sustentável do Rio Madeira (RDS Rio Madeira), de gestão estadual, criada em 2006 e que abrange 283.117 hectares. A RDS é subdividida em 40 comunidades localizadas entre os municípios de Borba, Novo Aripuanã e Manicoré. Nessa região, coexistem os dois segmentos da cadeia de valor do cacau (*commodity* e especial), predominando a cadeia *commodity*. O segundo

estudo de caso refere-se à região do rio Juruá, situada a uma distância de 2.050 quilômetros do primeiro caso. A pesquisa foi realizada no município de Guajará, especificamente na comunidade do Novo Horizonte. Nessa localidade, predomina a cadeia de valor do cacau especial que está em fase de desenvolvimento. Trata-se de uma região onde uma comunidade extrativista até recentemente desconhecia o valor econômico do cacau e apenas a partir de 2017 iniciou o desenvolvimento de competências para atuar na cadeia.



**Figura 2.** Localização dos municípios dos estudos de casos.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Foram empregadas diferentes técnicas de coleta de dados primários e secundários. Na pesquisa documental foram coletados dados em diferentes ocasiões entre abril de 2021 e outubro de 2022. Esses dados secundários correspondem à análise de 23 documentos que totalizam 617 páginas de arquivos como relatórios e informativos, publicações e estudos especializados, matérias em jornais e documentos públicos ou disponibilizados. Os dados primários correspondem à pesquisa de campo empreendida entre janeiro e outubro de 2022. Foram realizadas 24 entrevistas semiestruturadas e consultas a um conjunto de atores econômicos e não econômicos da cadeia do cacau no Amazonas, todos representativos e informantes-chave para a pesquisa. As entrevistas totalizaram 840 minutos de áudios ou vídeos gravados e transcritos. Os participantes da pesquisa foram os extrativistas, empresas compradoras de cacau e fabricantes de chocolates e instituições públicas de suporte governamentais estaduais e federais e não governamentais. Todas as entrevistas foram realizadas de

diferentes maneiras: (a) à distância, pela internet, via Zoom Meeting®; (b) pesquisa de campo com duração de 14 dias realizada em outubro de 2022 com a comunidade da RDS Rio Madeira, no município de Novo Aripuanã, e com a comunidade de Novo Horizonte, no município de Guajará, ambas no Amazonas.

Antecedendo as entrevistas, um grupo focal foi realizado em 22 de fevereiro de 2022 com a participação de representantes de empresas fabricantes de chocolates, poder público e organizações não governamentais. A sessão do grupo focal foi realizada na modalidade on-line, mediada e gravada pelo primeiro autor por meio da plataforma Zoom Meeting®. A pergunta central proposta aos participantes foi: Quais as possibilidades para criar e apropriar valor em benefício das comunidades que participam da cadeia de valor do cacau no Amazonas? O grupo focal permitiu uma discussão mais livre e menos guiada entre os participantes. A sessão totalizou 121 minutos de gravação em vídeo, transcrito para análise.

Os dados foram analisados com o auxílio de um software de análise qualitativa (Atlas.ti 22®). Por meio da técnica da análise temática (AT), conseguiu-se compreender mais a fundo a atribuição de sentidos, significados e a identificação de temas a partir das experiências relatadas pelos participantes da pesquisa e presentes nos documentos analisados. A codificação, segundo a técnica da análise temática, compreende um processo recursivo de seis etapas sequenciais não lineares: (a) familiaridade com os dados;

(b) geração inicial dos códigos; (c) geração dos temas; (d) revisão de potenciais temas; (e) definição dos temas; (f) redação do texto final (Braun & Clarke, 2006, 2012; 2017). Assim, a pesquisa identificou os temas e subtemas associados aos mecanismos de governança praticados nos segmentos da cadeia de valor do cacau no Amazonas nas regiões estudadas, que são destacados na Tabela 1 e discutidos nas seções a seguir.

**Tabela 1.** Temas e subtemas destacados nos estudos de casos.

Caso (Região)	Temas	Subtemas (Conteúdo)
Rio Madeira (cacau <i>commodity</i> )	Governança 'quase escambo'	Especificidade do ativo: baixa; relações quase escambo; relações de confiança baseadas em reputação sustentadas em assistencialismo; custo de transação: 'instituição do adiantamento' assistencialista; incentivo: nulo.
	Níveis de intermediação e apropriação de valor	Intermediação local e exterior; estratégia dos intermediários; extrativista tomador de preço; ação de captura de valor; transações assimétricas.
Rio Madeira (cacau especial)	Governança relacional	Especificidade do ativo: intermediária; ações conjuntas verticais, relações de cooperação baseadas em confiança e reputação; custo de transação: 'instituição do adiantamento' garantidora; incentivo: prêmio por qualidade (preço); frequência das transações.
	Níveis de intermediação e apropriação de valor	Níveis de fornecedores (fornecedores diretos e indiretos), extrativista tomador de preço; trocas mais simétricas (equânimes).
Rio Juruá (cacau especial)	Governança relacional	Especificidade do ativo: elevada; ações conjuntas verticais, relações de cooperação baseadas em confiança e reputação; custo de transação: 'instituição do adiantamento' em forma de investimento; incentivo: prêmio por qualidade (preço).
	Níveis de intermediação e apropriação de valor	Níveis de intermediação e coordenação; simetria informacional na comunidade, assimetria informacional externa; comunidades negociadoras de preço; trocas mais simétricas (equânimes).

Nota. Elaborado pelos autores.

## OS SEGMENTOS DA CADEIA DE VALOR DO CACAU

O Brasil é o quinto maior produtor de cacau do mundo, com média de 269 mil toneladas produzidas entre 2018 e 2022. No mesmo período, o bioma Amazônia foi responsável por 52% da produção nacional, com o Amazonas sendo responsável por uma média de apenas 674 toneladas anuais (equivalente a 0,25%) (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE], 2023). No Amazonas, o cacau tem ocorrência predominante nas várzeas dos rios, em áreas de uso comum como as reservas de desenvolvimento sustentável (RDS), caracterizando-se como um cacau silvestre.

As cadeias de valor do cacau são configuradas para atenderem a diferentes perfis de demanda: cacau *commodity* e cacau especial (Abdulsamad et al., 2015; Middendorp et al., 2020). No segmento de *commodity*, os produtores individuais vendem o seu produto, geralmente, para intermediários locais que dispõem de vantagens sobre os pequenos produtores, que têm pouco acesso à informação (Jano & Hueth, 2013). A estrutura desse mercado é oligopsônica,

baseado em milhares de produtores que têm como opções de venda apenas as três empresas globais de processamento, com capacidade de influenciar indiretamente o segmento agrícola, estabelecendo uma forma de governança de mesonível (Neilson et al., 2018; Ponte & Sturgeon, 2014). A cadeia de cacau especial representa cerca de 5% a 10% do mercado global. O cacau especial ('fino' ou de 'aroma') tem um perfil de sabor e aroma complexo que reflete a expertise e o *terroir* do ambiente em que foi cultivado e primariamente beneficiado. Esse tipo de cacau apresenta também importante diversidade genética, herança histórica e cultural (Organização Internacional do Cacau, 2018).

### Governança quase escambo na cadeia do cacau *commodity* no rio Madeira

O território da Reserva de Desenvolvimento Sustentável do Rio Madeira (RDS) faz parte do segmento *commodity* da cadeia do cacau, liderada por empresas que operam como compradoras globais de matéria-prima. Essas empresas se relacionam indiretamente com os produtores extrativistas por meio de dois intermediários: (a) os locais,

que são moradores da comunidade ou vivem próximos a eles; (b) os repassadores nacionais, que são externos e escoam a produção extrativista para outros intermediários ou diretamente para as empresas de processamento. As relações entre esses agentes se caracterizam como uma governança híbrida do tipo relacional.

A transação envolve um produto com características intrínsecas de um ativo com baixa especificidade (*commodity*), em que a governança entre intermediários e produtores poderia ser circunscrita ao mercado e determinada pelo preço. No entanto, em função da especificidade locacional e a dificuldade de acesso ao mercado, a governança se torna mais complexa. Essa cadeia do cacau é permeada por transações entre intermediários e produtores extrativistas baseadas no relacionamento interpessoal entre as partes.

Essa relação se sustenta em alguns mecanismos que extrapolam o preço. As transações são efetivadas a partir de relações frequentes e complexas do tipo quase escambo, com características de uma economia do excedente. O excedente se deve ao fato de os produtores extrativistas de cacau possuírem fatores de produção excedentes (terra, força de trabalho e meios de trabalho), e, na maioria das vezes, parte importante de sua alimentação é proveniente de recursos da floresta, à margem das relações monetárias (Martins, 1975). A transação quase escambo implica a existência de relações interpessoais: as transações estabelecidas entre fornecedores e compradores são baseadas na reputação e confiança que se constroem entre as partes ao longo do tempo (Gereffi et al., 2005).

... a gente conhece bem eles, a gente confia neles e eles confiam na gente. Às vezes eu compro uma mercadoriazinha aí, 'colega, eu vou te pagar com cacau', eu venho aqui, se ele não confiar ele não vai deixar, mas se confia eles deixam ... (Extrativista entrevistado).

No cerne dessas relações está o preço, mas, sobretudo, a existência de um mecanismo que se caracteriza como uma espécie de 'instituição do adiantamento', que atua fortemente nas transações com os intermediários exteriores (repassadores nacionais) que compram antecipadamente o produto através do adiantamento de recursos para o extrativista, a fim de assegurar a oferta do produto no período da safra. Culturalmente, devido à necessidade material dos extrativistas, as transações de compra e venda de cacau são efetivadas com base no adiantamento de pagamento por parte dos 'repassadores nacionais'. Outrossim, a 'instituição do adiantamento' representa um custo de transação incorrido pelos intermediários ao estabelecerem relações com os fornecedores, a fim de incentivar laços cooperativos, que são, na verdade, laços de dependência (Williamson, 1981, 1985), que mediam a relação em detrimento do preço.

Uma segunda forma de transação é uma troca com características semelhantes ao escambo. Os repassadores nacionais muitas vezes são o elo de contato entre os meios rural e urbano, entre os extrativistas e a cidade e seus mercados. Esses agentes transportam em seus barcos uma diversidade de produtos, que podem ser itens de necessidade básica, como alimentos, ou mercadorias de maior valor. Esses produtos são vendidos ou trocados pelo cacau silvestre das comunidades extrativistas. Nessa prática quase escambo, geralmente não há equivalência de preços. Por consequência, o extrativista assume um débito a ser cumprido na safra seguinte ou complementa a dívida com recurso monetário. São trocas assimétricas, portanto.

Esse tipo de relação se materializa a partir da vulnerabilidade socioeconômica dos extrativistas, que se expressa na existência de necessidades materiais básicas e na sua condição de isolamento, que impede o seu acesso ao mercado enquanto vendedor e comprador em condições normais. A logística e os meios de comunicação constituem uma segunda causa para a vulnerabilidade dos extrativistas à ação dos intermediários: a assimetria informacional. A condição de isolamento impede que o produtor tenha acesso às informações necessárias para efetivar as transações sem o risco de um possível comportamento autointeressado e oportunista dos intermediários.

Existe um elevado nível de dependência do extrativista em relação ao repassador nacional. Essa dependência se alimenta da vulnerabilidade desse agente que dispõe de poucas opções de venda. Embora os intermediários se reproduzam em meio à dependência, eles desempenham um papel relevante na cadeia ao ocuparem e atuarem nos vazios de mercado. Entre não ter opções de comercialização ou comercializar com base em um preço desequilibrado, na verdade só existe uma opção para o extrativista: as transações assimétricas.

... o atravessador, ele acaba muitas vezes por ser o mal menor, porque o ribeirinho ..., ele não tem a cadeia, ele às vezes não consegue nem fazer uma ligação, ele não tem um barco, ele não tem nada, então ele simplesmente colheu. É aquilo que eu digo: entre ter cinco reais ou não ter nada, ele prefere ter os cinco reais, e ele acaba por ser explorado, essa é a verdade (CMP02).

A compra e venda de cacau *commodity* no Amazonas não é uma transação predominantemente determinada pelo preço, sendo sustentada principalmente na dependência, confiança e reputação mútua construída a partir da frequência das transações efetivadas e no papel exercido pelo intermediário na garantia da subsistência dos núcleos familiares extrativistas.

## Níveis de intermediação e apropriação de valor na cadeia *commodity*: trocas assimétricas

Os intermediários externos ('repassadores nacionais') representam o elo entre as comunidades e as empresas de processamento de cacau. Os 'repassadores nacionais' estão localizados nas zonas urbanas das principais regiões produtoras de cacau do Amazonas, como os afluentes do rio Madeira. Já o elo entre o repassador nacional e as comunidades são os intermediários locais das próprias comunidades. Assim, os repassadores têm suas redes de compradores ribeirinhos constituídas por comerciantes da própria comunidade. Há nesse segmento da cadeia de valor dois níveis de intermediação entre os extrativistas e a empresa global de processamento.

... existe esse repassador das grandes compradoras nacionais; eles têm os seus 'compadres' lá nas comunidades que são abastecidos com dinheiro e que, por exemplo, se a esposa do camarada lá, do produtor, adoce ou vai 'parir', ela vai na cidade e quando chega lá procura o repassador e ele paga tudo, e ali já paga com o cacau que está sendo produzido lá, [o produtor] já assumiu aquele compromisso de entregar o cacau para o repassador (Representante do poder público estadual).

A primeira transação da cadeia se efetiva entre os extrativistas e o intermediário local. Predominantemente, o extrativista vende o seu produto em frutos ou em amêndoas, sem o beneficiamento primário, pois não dispõe de infraestrutura. Os compradores locais geralmente têm uma unidade de beneficiamento e compram o cacau em fruto dos extrativistas da comunidade para beneficiá-lo e revendê-lo aos 'repassadores nacionais'. Outra forma de atuação consiste na manutenção de pontos estratégicos na comunidade por parte dos repassadores. Esses pontos são mantidos com recursos financeiros ou itens de necessidade básica gerenciados pelos comerciantes locais, e é ali que os extrativistas comercializam sua produção. Não há muitas opções para o extrativista escapar desses pontos de venda de mercadorias de necessidades básicas nas comunidades, devido à distância ou ao custo de deslocamento para o meio urbano.

... o atravessador já deixa o recurso na mão do comerciante sabendo que o comunitário não vai fugir daquele ponto estratégico, que a gente se torna submisso a esse mercado (Representante de associação de produtores extrativistas).

Quem determina o preço praticado nas comunidades nessa transação é a figura do 'repassador nacional', que, embora se baseie na cotação diária da bolsa, pratica preços inferiores. Não há nessa transação espaço para negociação:

o extrativista assume a posição de tomador de preço em condição onde a relação de dependência e a confiança do extrativista em relação ao comprador contribuem para a sua perda de margem de valor. O produtor florestal sofre, portanto, com a ação de captura de valor na cadeia por parte de agentes que não criam valor diretamente. A governança relacional na cadeia do cacau *commodity* no rio Madeira é um típico caso em que a dependência, a confiança e a reputação não têm efeitos positivos para os extrativistas, mas penalizam sua condição de sustentação na cadeia.

A formação de preço e a apropriação de valor também guardam uma relação entre o global e o local, com destaque para elementos como a variação nas cotações de preço internacional do cacau e da própria moeda internacional, aspectos que a maioria dos extrativistas não conhece. Além de evidenciar a existência de estruturas de poder geograficamente distantes, esses elementos demonstram como essas estruturas reforçam e ajudam na perpetuação da desigualdade ao longo da cadeia.

## Governança relacional na cadeia de cacau especial no rio Madeira

Na região do rio Madeira existem movimentos de estruturação da cadeia de cacau especial, liderados por duas empresas fabricantes de chocolates finos de Manaus (CMP01 e CMP02). As condições inadequadas de competência dos produtores extrativistas para entregar um produto especial e as deficiências estruturais de suporte à cadeia no Amazonas demandam uma intervenção direta das empresas no desenvolvimento da cadeia, por meio de ações conjuntas verticais facilitadas pela construção de uma governança híbrida do tipo relacional.

As empresas de fabricação de chocolates têm diferentes níveis de exigência de atributos de qualidade atrelados aos processos produtivos. Esses atributos são intrínsecos (aroma, cor, textura e sabor) e extrínsecos (orgânico). Enquanto os atributos intrínsecos dependem da seleção adequada de frutos sadios e maduros e de um processo de coleta e beneficiamento primário (fermentação e secagem), o atributo extrínseco está atrelado à existência de certificações garantidoras.

O cumprimento dessas etapas não assegura que o produto final tenha os atributos no nível requerido pelas empresas. Enquanto a CMP01 considera o cacau adequadamente beneficiado (fermentado e seco) de melhor nível de qualidade e adequado para os seus produtos, que são orientados para o mercado nacional, a CMP02 procura por um cacau considerado fino, dificilmente encontrado na região. O segmento de cacau especial presente no rio Madeira origina um ativo com nível intermediário de especificidade decorrente do beneficiamento primário do produto.

A qualidade requerida exige uma governança que facilite o aprendizado dos produtores nos processos de manejo e beneficiamento das amêndoas de cacau. A transação de compra e venda de cacau especial é baseada numa governança relacional, que pressupõe a construção de reputação e confiança entre as partes envolvidas na transação. A construção do relacionamento representa o principal custo de transação desta transação. Os mecanismos de treinamento e monitoramento dos produtores facilitam a construção de relação entre empresas e produtores. Em contrapartida, esses mecanismos também são custos de transação que incorrem para incentivar a cooperação dos produtores.

Existe um acentuado nível de aversão ao risco por parte dos extrativistas, que, em sua maioria, não estão predispostos a empreender esforços adaptativos para o aprimoramento do produto e, ao final, não serem devidamente recompensados pelos compradores. Esse risco tem origem no acentuado nível de incerteza e se traduz em ausência de confiança. A construção dessa relação em meio à existência de relações duradouras e estáveis de confiança como as instituídas entre intermediários e extrativistas na cadeia *commodity* é um desafio para as empresas do segmento especial, considerando-se a dificuldade de convencer o produtor extrativista a tomar a decisão de trocar uma relação estável na cadeia *commodity* por outra sem histórico reputacional.

O segmento do cacau especial tem também se associado à ‘instituição do adiantamento’ a fim de facilitar o engajamento dos produtores na cadeia. O enraizamento desse mecanismo implicou a reprodução de uma abordagem semelhante na cadeia de *commodity*. A atuação dos atravessadores na cadeia *commodity* pode representar risco ao abastecimento da cadeia de especiais. A ação das empresas do segmento de cacau especial sugere uma necessária adaptação do mercado à dinâmica local que predomina nas transações extrativistas. Essa adaptação organizacional representa um significativo custo de transação incorrido para incentivar a cooperação.

... ficou mais forte [o relacionamento] quando a gente adianta agora recurso, todo ano a gente tem que adiantar recursos para eles, porque se não o atravessador vai lá e compra com antecedência o cacau e a gente fica sem comprar cacau, por mais que o atravessador pague 70, 80% mais barato do que a gente hoje, mas ele [extrativista] precisa de dinheiro em dezembro ... (CMP01).

A transação na cadeia de cacau especial baseada no adiantamento opera também de maneira informal. Não há um contrato formal que assegure direitos e deveres entre as partes. A garantia dessa transação está baseada na confiança que se estabelece entre as partes ao longo do tempo. Contribuem para a construção do relacionamento

as transações frequentes, acompanhadas do cumprimento da promessa de pagamento de bonificação no preço do cacau especial. A bonificação foi um importante elemento de diferenciação para o estabelecimento de relacionamento com os extrativistas.

Não seria suficiente garantir a transação uma ou poucas vezes; a reputação e a estabilidade do relacionamento dependem da sustentação e da frequência de repetição da transação ao longo do tempo. O cumprimento das transações e o acordo de preço superior cumprido favorecem o estabelecimento de confiança e relacionamento entre as partes, o que permite o desenvolvimento assistido dos fornecedores, que passaram a ter maior disposição para modificar suas práticas tradicionais e aprimorarem o seu produto. O desafio da governança está na construção de mecanismos que se provem incentivos suficientes para adequar o cacau da região aos parâmetros de atributos intrínsecos e extrínsecos.

#### Níveis de intermediação e apropriação de valor: Trocas mais simétricas

No segmento de cacau especial do rio Madeira, a apropriação de valor assume um mecanismo desenhado pela CMP01, que se relaciona diretamente com os produtores. No entanto, a relação entre a empresa e os produtores ocorre por meio de dois níveis de fornecedores. Os fornecedores de nível I são extrativistas que têm infraestrutura primária, dominam o processo de beneficiamento do cacau e são certificados. Os fornecedores de nível II são os extrativistas que não têm uma escala mínima de produção, não dominam os processos ou não têm infraestrutura de beneficiamento.

... a gente tem dois tipos de produtores. Tem um produtor que é o que já domina a técnica de fazer o corte, colheita, e tem o produtor que é o vizinho dele que não domina ainda e que tem uma produção muito pequena ... A gente tem níveis de produtores, o direto e o indireto, e aí é uma relação direta que a gente tem com todos eles, a gente acompanha todos eles, e não tem atravessador não (CMP01).

Os fornecedores de nível II comercializam seu produto em frutos selecionados, sem beneficiamento para os fornecedores de nível I, que, por sua vez, comercializam diretamente para a empresa compradora. Nessa relação, embora não exista a figura tradicional do intermediário, há extrativistas fornecedores diretos e indiretos. O fornecedor de nível I agrega valor ao produto do fornecedor de nível II ao realizar o beneficiamento primário do cacau antes de revendê-lo. Nessas transações, o preço do cacau recebido pelo fornecedor de nível II está um pouco acima daquele praticado pelo intermediário no segmento *commodity*.

Atender à especificação de qualidade do cacau exigida pelos compradores depende do aprimoramento de processos por parte dos fornecedores e, por isso, requer uma recompensa maior. Na cadeia de cacau especial, a CMP01 recompensa os produtores com um bônus de preço que equivale a um adicional de 70% a 100% sobre o preço do cacau *commodity*.

... o atravessador chega a pagar de sete a dez reais aqui, enquanto outra empresa que atua também aqui na região estava pagando dezoito reais, mas pelo cacau beneficiado, ou seja, praticamente o dobro do que o atravessador paga (ONG01).

No início das operações, o preço da amêndoa do cacau era definido a partir de parâmetros de qualidade. Existiam três categorias de qualidade de cacau (tipos I, II e III) que determinavam o preço recebido. Esse sistema gerava desconfiança entre os produtores, apesar de os três níveis de preços serem superiores aos praticados pelos intermediários da região. Mais recentemente, a CMP01 passou a estabelecer um preço único, que se mantém no mesmo patamar durante toda a safra, enquanto o preço dos intermediários oscila ao longo do período devido à cotação diária. No entanto, os produtores ainda são tomadores de preço nessa relação.

## Governança relacional na cadeia de cacau especial no rio Juruá

Os produtores de cacau da região do rio Juruá, município de Guajará, iniciaram sua inserção na cadeia a partir de 2017, facilitada por uma organização não governamental. Anteriormente, a comunidade não reconhecia o fruto como um produto de base econômica. A cadeia de valor na região é liderada por uma fabricante de chocolates finos de São Paulo (CMP03) que prospecta variedades que permitam o desenvolvimento de linhas de produtos baseadas em origens inéditas da Amazônia, onde são encontradas características de qualidade singular.

O cacau do rio Juruá é considerado uma origem emblemática de cacau, podendo ser considerado uma relíquia (*heirloom*), devido ao seu valor organoléptico (aroma, sabor, cor, textura, etc.). A biodiversidade do cacau do Juruá representa uma importante fonte de criação de valor para a empresa compradora. As especificidades do local de ocorrência (origem) e o beneficiamento primário são as bases para a qualidade da matéria-prima empregada pela CMP03, que tornam o cacau do rio Juruá um ativo altamente específico. Recentemente, o cacau desta origem foi cientificamente reconhecido como pertencente a uma nova espécie, o *Theobroma globosum* (Colli-Silva, 2024). A descoberta tem significativo valor para a genética e a

biodiversidade da Amazônia, mas o seu valor econômico ainda é desconhecido.

Ao prospectar origens para o seu cacau, a CMP03 também passa a estabelecer uma governança relacional com os produtores. No rio Juruá não havia histórico de relacionamento prévio entre produtores e intermediários, o que não implica inexistência de incerteza entre os produtores. Ao contrário, o início da estruturação da cadeia foi permeado por produtores que desconheciam o potencial real do cacau como uma fonte de renda. Essa incerteza foi superada por meio do suporte ao desenvolvimento dos produtores nos processos de manejo e beneficiamento a fim de assegurar uma matéria-prima de acordo com os parâmetros desejados. Desde então, a empresa monitora frequentemente as condições da comunidade.

... [A CMP03] vem uma vez por ano ver como estão as instalações, se está precisando fazer algum reajuste, alguma coisa, ampliar, ela tem essa preocupação de saber como é que está o produtor que está lá na ponta. Se for preciso alguma modificação, algum estudo, alguma coisa que eles estejam precisando, ela traz esse profissional ou fala com o agente da ONG02 (ONG02).

As bases dessa relação são os mecanismos de monitoramento dos extrativistas. A produção e a comercialização de cacau, por serem até então desconhecidas, requereram a assistência e a parceria entre a empresa e uma organização não governamental para o desenvolvimento da comunidade, seguindo etapas muito específicas orientadas por recomendações da empresa compradora. Essas características tornam o conhecimento e o saber associados à produção no Juruá muito mais tácitos e difíceis de serem codificados e acentuam ainda mais a especificidade do ativo.

O histórico de relacionamento desde as fases iniciais de estruturação da comunidade sustenta o vínculo de confiança estabelecido entre empresa e comunidade e também assegura o cumprimento dos parâmetros de qualidade. A frequência das relações permite que as partes se conheçam. A maioria dos extrativistas conhece os principais representantes da CMP03, e a frequência de contato reforça a reputação e a confiança. Nessa relação, existe a 'instituição do adiantamento' também, porém com algumas diferenças. O adiantamento não tem a finalidade assistencialista de garantir a subsistência imediata dos extrativistas em troca de sua produção futura ou de mitigar a incerteza, mas o propósito de viabilizar a atividade na comunidade.

O adiantamento pode ocorrer para financiar parte de uma necessidade de investimento dos produtores. Em alguma medida, o custo do investimento é absorvido parcialmente pela CMP03 e parcialmente pela comunidade e descontado no preço do produto. A segunda modalidade

de adiantamento é efetivada obrigatoriamente todos os anos no início da safra. Esse recurso é disponibilizado para duas lideranças da comunidade, que assumiram o papel de coordenadores locais de compra e beneficiamento do produto. A CMP03 adianta recursos para uma comunidade extrativista na confiança de receber a produção futura, portanto, estabelecendo um contrato relacional.

### Níveis de intermediação e apropriação de valor: Trocas mais simétricas

A relação estabelecida com a empresa compradora (CMP03) foi construída e sustentada pelo cumprimento de acordos de transações. Desde a primeira experiência da comunidade em coletar e beneficiar o cacau, a empresa firmou acordo de compra da safra inteira. Nessa primeira experiência de compra, a qualidade do produto permitiu um acordo de preço considerado adequado pelas partes e que em 2022 esteve num patamar 50% superior ao primeiro preço de 2018.

As transações ocorrem entre a empresa e a comunidade dos produtores. No entanto, existem dois níveis de coordenação nessa relação. O primeiro nível se estabelece entre os extrativistas e duas lideranças extrativistas locais que coordenam as atividades na comunidade. O segundo nível é estabelecido entre esses atores e a empresa compradora. Embora os preços sejam negociados anualmente no segundo nível, a empresa compradora ainda concentra poder de barganha superior. Mas, ainda assim, há a percepção entre os extrativistas de que o preço se mantém num nível sustentável.

... o preço é mais ou menos o que ela [CMP03] diz e o que a gente diz. Ela dá o ponto dela de vista para a gente poder ajustar aqui, mas também a gente vai lá e negocia (AGECJ02).

No primeiro nível de coordenação, os extrativistas vendem sua produção para os coordenadores locais. É atribuído um preço fixo por unidade de fruto selecionado. As transações mediadas exclusivamente em espécie e à vista são decisivas para o engajamento dos extrativistas e para a sustentabilidade da cadeia na comunidade. Assim como na cadeia de cacau especial do rio Madeira, os coordenadores locais agregam valor ao cacau ao realizarem o beneficiamento primário, assumindo também o risco por esta etapa da operação.

As trocas de primeiro nível são mediadas pela confiança e garantia de recebimento entre os produtores. Essa confiança se beneficia da transparência em relação ao conhecimento do preço final por todas as partes envolvidas. Nesse nível, não existe assimetria informacional, os extrativistas têm ciência do valor recebido pelas lideranças que coordenam a compra e o beneficiamento do produto.

Há também uma preocupação declarada de manutenção de um patamar equilibrado entre o preço da unidade do fruto pago para os extrativistas e o preço do quilo da amêndoa de cacau beneficiada recebido pelo elo final entre a comunidade e a empresa compradora. Há uma preocupação com o nível de distribuição de valor na comunidade, o que denota a existência de um padrão de trocas que tendem a ser mais simétricas. Mas os níveis de extrativistas podem significar também um risco de estratificação socioeconômica na comunidade, que pode ser nutrida segundo a posição e a capacidade de apropriação de renda dos extrativistas na cadeia.

... em todas as reuniões é apresentado o valor, não é coisa encoberta não, é representado para todo o mundo, eles sabem quanto que é o fruto, eles vendem, inclusive ... (Extrativista entrevistado).

No segundo nível, os coordenadores locais se concentram no beneficiamento. Após o período de safra, esses agentes enviam a produção anual para a empresa compradora. Após o recebimento do produto, a fabricante de chocolates desconta os adiantamentos e envia o excedente (lucro) para os dois coordenadores locais. O histórico reputacional baseado no cumprimento dos sucessivos acordos e na frequência das transações sustenta esse contrato relacional que se nutre da reciprocidade e confiança na conduta de ambas as partes.

## POSSIBILIDADES DE APROPRIAÇÃO DE VALOR NA BIOECONOMIA DO CACAU NO AMAZONAS

O arranjo típico de governança da cadeia de valor do cacau nos rios Madeira e Juruá é híbrido. Esse arranjo é denominado 'contrato relacional', no qual a relação entre os compradores e produtores ocorre a partir de um entendimento compartilhado entre as partes, sem a necessidade de vínculos judiciais (contrato formal), mas com base em laços de reputação/sociais. Dado que as transações são repetidas com os mesmos parceiros, os acordos são tácitos. Tanto no caso do cacau commodity quanto no caso do cacau especial, a relação ocorre por meio de intermediários, mas com características distintas. Os intermediários nos dois casos têm um papel central ao permitir o acesso da produção ao mercado, já que os produtores se encontram em regiões sem infraestrutura e com pouca informação sobre o mercado.

Em ambos os casos (Juruá e Madeira), existem ativos específicos que favorecem a possibilidade de apropriação de valor por parte de intermediários ou produtores. Nos dois casos, a especificidade locacional do ativo (localização geográfica da produção extrativista) reflete uma incompletude de mercado. Os produtores enfrentam barreiras significativas

para acessarem os mercados, como altos custos de transporte, dificuldades de comunicação e falta de informações sobre preços de mercado. Essas barreiras resultam em uma distribuição ineficiente dos produtos e dos recursos, conduzindo a uma alocação subótima e a uma possível perda de valor econômico. A falta de acesso ao mercado pode ser considerada uma forma de especificidade locacional, pois se refere a características de um ativo ou recurso que são específicas a uma localização geográfica particular, tornando-os menos substituíveis e criando dependências específicas entre os agentes econômicos. A incompletude do mercado aumenta a vulnerabilidade dos produtores e a sua dependência em relação aos intermediários, que têm melhor acesso à informação sobre preços de mercado, demanda e outras condições econômicas, enquanto o produtor, especialmente em áreas remotas, tem informações limitadas. Além disso, devido à necessidade de bens diversos, os intermediários acabam por vender produtos para os produtores extrativistas, estabelecendo vendas de cacau que se caracterizam por uma relação histórica de quase escambo.

Em contrapartida, na cadeia de valor do cacau especial existem ativos específicos que tendem a aumentar o poder de barganha dos produtores extrativistas. O investimento em ativos dedicados (instalações para beneficiamento primário) é realizado para atender à demanda específica das empresas compradoras de cacau especial. Ativos dedicados têm origem quando um fornecedor realiza um investimento que não seria feito senão apenas para atender a uma demanda particular de algum cliente e, na ausência deste investimento, a transação seria inviável (Williamson, 1985). Em complemento, os produtores de cacau especial desenvolvem conhecimentos específicos associados aos processos de manejo, seleção e controle do beneficiamento primário

(temperatura, tempo e testes de fermentação, secagem, umidade e atributos de qualidade) que agregam valor ao produto e não estão atrelados aos produtores especializados na produção de commodity. Esses conhecimentos conferem ao cacau especial uma produção associada a um tipo de capital humano específico (especialização dos produtores), desenvolvido por meio de experiências de treinamentos e na prática (*learning by doing*). Na cadeia de valor do rio Juruá, a localização assume também uma característica diferenciadora atrelada à especificidade do local de ocorrência do cacau. A origem representa um atributo valorizado pela empresa compradora, que associa o produto final ao seu *terroir*, que confere ao cacau características organolépticas (aroma e sabor) superiores. Esse conjunto de ativos específicos tem o seu valor aumentado no contexto das transações específicas que envolvem o cacau especial, dificultando a substituição dos produtores pelos intermediários.

A Tabela 2 apresenta a relação entre especificidade do ativo e apropriação de valor nas cadeias de valor da bioeconomia do cacau no Amazonas. A estrutura de governança entre produtor e compradores de commodity é híbrida (contrato relacional), em que o comprador tem o acesso ao mercado, criando uma maior dependência dos produtores, conforme a Proposição 1. Caso eles deixem de vender o produto, dada a dificuldade de substituir os compradores, a segunda melhor opção é deixar o produto perecer na planta (Figura 1). Na estrutura de governança do cacau especial, por sua vez, apesar de híbrida (contrato relacional), os compradores têm poder de barganha menor comparado ao caso anterior, devido à existência de outras categorias de ativos específicos que conferem maior poder de barganha e possibilidades mais favoráveis de apropriação de valor para os produtores, conforme a Proposição 2.

**Tabela 2.** Relação entre especificidade do ativo e apropriação de valor.

Cadeia de cacau	Especificidade do ativo	Poder de barganha		Estrutura de governança	Possibilidade de apropriação de valor pelo produtor
		Produtor	Intermediário/empresa compradora		
Commodity	Locacional (acesso ao mercado)	-	+	Contrato relacional, com mecanismos quase escambo	Nula
	Locacional (acesso ao mercado)	-	+		
Especial	Locacional (origem/terroir Juruá)	+	-	Contrato relacional, com investimento compartilhado em ativos específicos	Maior que zero
	Dedicada (infraestrutura de beneficiamento)	+	-		
	Capital humano (especialização produtiva)	+	-		

Nota. Elaborado pelos autores.

Ambos os casos (regiões dos rios Madeira e Juruá) possuem especificidade de ativo locacional que propicia maior poder de barganha aos intermediários. Mas na cadeia

de valor do cacau especial existem outras categorias de especificidade do ativo (locacional, dedicada e de capital humano) que conferem ao produtor extrativista maior poder

de barganha e, conseqüentemente, maior possibilidade de apropriação de valor. As assimetrias de poder entre os atores destacadas na literatura sobre governança (Gereffi, 1994; Gereffi et al., 2005), nos casos abordados da cadeia de valor do cacau no Amazonas, dependem da relação de especificidade dos ativos envolvidos nas transações em benefício de cada um dos atores da cadeia.

Quanto maior for o nível de ativos específicos envolvidos na transação em favor dos extrativistas, como ocorre na cadeia de cacau especial, maior tende a ser o seu poder de barganha e, por consequência, a sua possibilidade de apropriação de valor, e menores serão as possibilidades de serem substituídos. Em contrapartida, conforme abordado por Williamson (1991), ativos específicos elevam os custos de saída para os produtores. Ativos específicos também não podem ser reempregados sem que exista perda de seu valor. Esses ativos não encontrariam alocação ou perderiam valor ao serem alocados em uma atividade diferente daquela específica para a qual foram inicialmente aplicados. O valor desses ativos também depende da continuidade da transação à qual estão associados. Por exemplo, numa transação de cacau *commodity*, os ativos empregados para a produção de cacau especial não encontrariam alocação ou sofreriam uma grande perda de valor ao serem aplicados em transações desta natureza (Fiani, 2011). Mas a transação na cadeia *commodity* seria a segunda melhor opção para os produtores (Figura 1). Portanto, caso os compradores não ofereçam preços que compensem os investimentos específicos, os produtores poderão vender no mercado *commodity* e, na safra seguinte, não incorrerão em custos de produção de cacau especial. Essa possibilidade representa que os produtores de especiais detêm maior capacidade de fixar os preços (poder de barganha).

O investimento em ativos específicos está atrelado a um risco de não continuidade ao longo do tempo da transação para a qual estão associados. Em caso de descontinuidade, o custo de investimento nesses ativos é irrecuperável, pois estes perdem o seu valor na ausência da transação específica (Farina et al., 1997). O valor dos ativos atrelados ao cacau especial depende da existência de contratos de longo prazo. Quando há investimento compartilhado em ativos específicos, as partes envolvidas estabelecem uma relação exclusiva ou quase exclusiva. Os casos descritos atrelados à cadeia de cacau especial no Amazonas explicitam investimentos em ativos específicos realizados em conjunto ou facilitados pelas empresas compradoras a fim de terem a suas demandas específicas atendidas. Nesses casos, o investimento compartilhado em ativos específicos pode reduzir o risco de comportamento oportunista de uma das partes devido ao risco de descontinuidade da transação e perda do investimento realizado (Fiani, 2002).

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O artigo teve como objetivo identificar os mecanismos que regem a governança e determinam as possibilidades de apropriação de valor (renda) por parte dos produtores extrativistas que participam das diferentes cadeias de valor da bioeconomia do cacau no Amazonas. A partir de um estudo de casos polares, constatou-se que os mecanismos de governança relacional presentes nas cadeias de cacau *commodity* e especial têm características diferenciadas. Embora ambas sejam operadas com a presença de agentes intermediários que se relacionam com os produtores extrativistas por meio de acordos tácitos sustentados na reputação das partes envolvidas, observou-se como alguns elementos modificam as condições de equilíbrio de poder de barganha entre intermediários e produtores, condicionando significativamente as possibilidades de apropriação de valor entre os agentes.

Um dos principais elementos que determinam as diferenças observadas reside na especificidade dos ativos presentes nas cadeias de valor *commodity* e especial, visto que eles condicionam fortemente a estruturação dos mecanismos de governança presentes nesses espaços de interação. A presença de determinadas categorias de especificidade de ativos aumenta ou diminui o poder de barganha dos produtores ou intermediários. As condições de poder de barganha, conseqüentemente, implicam o estabelecimento de contratos relacionais sustentados em diferentes mecanismos de governança, que interferem nas condições de apropriação de valor em benefício dos extrativistas presentes na bioeconomia do cacau no Amazonas.

A partir desses achados, o artigo endereça um conjunto de implicações práticas não apenas para os produtores, mas também para outras organizações engajadas com o desenvolvimento de uma bioeconomia inclusiva na Amazônia. Para aumentar as condições de apropriação de valor em benefício das populações da floresta, recomenda-se que o planejamento e a avaliação das políticas públicas de bioeconomia (as quais têm se multiplicado recentemente no Brasil) sejam balizadas pela promoção de relações mais equitativas entre os produtores e os demais atores, promovendo cadeias de valor baseadas em ativos específicos que conduzam a um aumento na apropriação de renda. Adicionalmente, as organizações que compõem as políticas públicas, bem como os produtores organizados, podem considerar a existência das condições apresentadas neste estudo como um dos critérios de escolha e uma de suas prioridades para estruturar e avaliar o impacto das cadeias de valor da bioeconomia. A propósito, uma métrica importante para avaliar essas cadeias é justamente a sua capacidade de estabelecer relações mais equitativas de apropriação de valor.

Apesar das suas contribuições para o debate realizado sobre a bioeconomia da Amazônia, é importante assinalar que o estudo concentrou seus esforços na identificação de diferentes mecanismos de governança estabelecidos nos segmentos da cadeia de valor do cacau no Amazonas, investigando as singularidades de apenas uma entre tantas cadeias responsáveis pela subsistência das populações da floresta. Nesse sentido, é igualmente relevante que novos estudos contemplem abordagens integrativas (interseccional e horizontal) entre os diferentes mecanismos de governança praticados nas cadeias de valor da bioeconomia, trazendo à tona um conhecimento mais robusto sobre os diferentes meios de vida adotados (muitas vezes, de modo combinado) pelas comunidades extrativistas em diferentes territórios da Amazônia. Um campo fértil de investigação, por exemplo, reside na comparação com outras cadeias de valor, seja do próprio cacau em outros estados da Amazônia ou vinculadas a outros frutos e insumos característicos da região.

Embora as diferentes paisagens da Amazônia demandem sistemas produtivos e modelos de negócios singulares, não se deve perder de vista a sua compatibilidade com o princípio central da equidade distributiva. Esse princípio tem o propósito de não distorcer a 'bioeconomia na Amazônia' em propostas que reproduzam relações assimétricas de poder e apropriação de valor, como as praticadas na cadeia do cacau *commodity* em contrapartida ao supostamente praticado na cadeia do cacau especial, que

tende a estabelecer um nível superior de simetria. Ainda que esse nível superior de equidade (de distribuição de renda entre os elos da cadeia de cacau especial) permaneça como um ponto de investigação para estudos futuros, fica latente a relação entre a diminuição das assimetrias de poder e o aumento da capacidade de apropriação de valor por parte dos verdadeiros protagonistas da bioeconomia da Amazônia: as populações locais que dão vida aos territórios, garantem a conservação da floresta e dinamizam a economia local.

## NOTAS

1. Williamson (1985) identifica seis tipos de especificidade do ativo: locacional, física, temporal, humana, marca e dedicada.
2. O conceito de Pareto ótimo refere-se a uma situação em que os recursos são alocados de forma que não é possível melhorar a situação de um indivíduo sem piorar a de outro, sem se preocupar diretamente com a distribuição de renda, mas sim com a maximização da eficiência na utilização dos recursos (Mas-Colell et al., 1995).
3. Essa proposição está alinhada com o estudo de Bragelien e Impink (2014), que argumentam em sua análise que, embora o efeito isolado da especificidade das relações seja ambíguo, existiriam efeitos positivos significativos da interação com o poder de barganha

## REFERÊNCIAS

- Abdulsamad, A., Frederick, S., Guinn, A. & Gereffi, G. (2015). *Poor development and power asymmetries in global value chains*. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.32872.88323>
- Abramovay, R. et al. (2021). The new bioeconomy in the Amazon Opportunities. In. *Amazon Assessment Report 2021*. <https://www.theamazonwewant.org/wp-content/uploads/2022/05/Chapter-30-Bound-May-16.pdf>
- Bento, J., Ferreira, D. S. & Poschen, P. (2019). About trees and people. What Works for development, employment and the environment in the Brazilian Amazon? *Revista de Estudos Brasileiros*, 6(11), 109–121. <https://doi.org/10.14201/reb2019611109121>
- Bergamo, D., Zerbini, O., Pinho, P. & Moutinho, P. (2022). The Amazon Bioeconomy: Beyond the use of forest products. *Ecological Economics*, 199, 107448. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2022.107448>
- Bragelien, I., & Impink, J. (2014). Relationship-specificity, bargaining power, growth, and firm performance. *NHH Dept. of Business and Management Science Discussion Paper*, (2014/4). [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2399405](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2399405)
- Braun, V. & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 77–101. <https://doi.org/10.1191/1478088706qp0630a>
- Braun, V. & Clarke, V. (2012). Thematic analysis. *APA handbook of research methods in psychology, Vol 2: Research designs: Quantitative, Qualitative, Neuropsychological, And Biological*, 2, 57–71. <https://doi.org/10.1037/13620-004>
- Braun, V. & Clarke, V. (2017). Applied qualitative research in Psychology. *Applied Qualitative Research in Psychology*, 0887(2006). <https://doi.org/10.1057/978-1-137-35913-1>
- Bugge, M. M., Hansen, T. & Klitkou, A. (2016). What is the bioeconomy? A review of the literature. *Sustainability*, 8(7), 69. <https://doi.org/10.3390/su8070691>
- Caleman, S. M. Q., & Zylbersztajn, D. (2012). Falta de garantias e falhas de coordenação: evidências do sistema agroindustrial da carne bovina. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, 50(2). <http://doi.org/10.1590/S0103-20032012000200002>
- Caleman, S. M. Q., & Zylbersztajn, D. (2013). Falhas organizacionais: Tipologia, determinantes e proposta de modelo teórico. *Organizações & Sociedade*, 20(65), 261–282. <https://doi.org/10.1590/S1984-92302013000200005>
- Coase, R. H. (1993). *The nature of the firm: origins, evolution, and development*. Oxford University Press.
- Colli-Silva, M., Richardson, J. E., Michelangeli, F., & Pirani, J. R. (2024). Expanding the cacao group: Three new species of Theobroma sect. Herrania (Malvaceae: Byttnerioideae) from the Western Amazon Basin. *Kew Bulletin*, 79(110), 571–582. <https://doi.org/10.1007/s12225-024-10171-x>

- Costa F. A., Nobre, C., Genin, C., Frasson, C. M. R., Fernandes, D. A., Silva, H., Vicente, I., Santos, I. T., Barbieri, R. F., Ventura, R., Neto, & Folhes, R. (2022). *Uma Bioeconomia Inovadora para a Amazônia: Conceitos, Limites e Tendências para uma Definição Apropriada ao Bioma Floresta Tropical*. <https://doi.org/10.46830/wriwp.21.00168pt>
- Creswell, J. W., & Clark, V. L. P. (2013). *Pesquisa de métodos mistos*. (2<sup>nd</sup>. ed.). Pensa.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, 14(4), 532–550. <https://doi.org/10.5465/amr.1989.4308385>
- Farina, E. M. M., Azevedo, P. F., & Saes, M. S. M. (1997) *Competitividade: Mercados, Estado e organizações*. Singular.
- Fiani, R. (2002). *Teoria dos custos de transação. Economia Industrial: Fundamentos teóricos e práticos no Brasil*. Campus.
- Fiani, R. (2011). *Cooperação e conflito: Instituições e desenvolvimento econômico*. Elsevier.
- Gereffi, G. (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U. S. Retailers Shape Overseas Production Networks. In G. & M. Korzeniewicz (Org.), *Commodity chains and global capitalism*, (pp. 95-122). CT: Praeger.
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48, 37–70. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(98\)00075-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00075-0)
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78–104. <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>
- Gereffi, G. & Lee, J. (2012). Why the world suddenly cares about global supply chains. *Journal of Supply Chain Management*, 48(3), 24–32. <https://doi.org/10.1111/j.1745-493X.2012.03271.x>
- Hart, O., & Moore, J. (1990). Property rights and the nature of the firm. *Journal of political economy*, 98(6), 1119–1158. <https://www.jstor.org/stable/2937753>
- Horner, R., & Nadvi, K. (2018). Global value chains and the rise of the global south: Unpacking twenty-first century polycentric trade. *Global Networks*, 18(2), 207–237. <https://doi.org/10.1111/glob.12180>
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2023). *Produção Agrícola Municipal*. <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/agricultura-e-pecuaria/9117-producao-agricola-municipal-culturas-temporarias-e-permanentes.html?=&t=resultados>
- Jano, P., & Hueth, B. (2013, August). Quality incentives in informal markets: The case of ecuadorian cocoa. Annual Meeting, August 4-6, 2013, Agricultural and Applied Economics. Washington, DC, United States.
- Kim, J., & Mahoney, J. T. (2007). Appropriating economic rents from resources: an integrative property rights and resource-based approach. *International Journal of Learning and Intellectual Capital*, 4(1-2), 11-28. <http://doi.org/10.1504/IJLIC.2007.013820>
- Libecap, G. D. (1986). Property rights in economic history: implications for research. *Explorations in Economic History*, 23, 227–252. [https://doi.org/10.1016/0014-4983\(86\)90004-5](https://doi.org/10.1016/0014-4983(86)90004-5)
- Lima, M. G. B. (2021). Corporate power in the bioeconomy transition: The policies and politics of conservative ecological modernization in Brazil. *Sustainability (Switzerland)*, 13(12), 1–20. <https://doi.org/10.3390/su13126952>
- Lima, M. G. B., & Palme, U. (2022). The bioeconomy–biodiversity nexus: Enhancing or undermining nature's contributions to people? *Conservation*, 2(1), 7–25. <https://doi.org/10.3390/conservation2010002>
- Lippman, S. A., & Rumelt, R. P. (2003). A Bargaining perspective on resource advantage. *Strategic Management Journal*, 24(11), 1069–1086. <https://www.jstor.org/stable/20060602>
- Lovejoy, T. E., & Nobre, C. (2019). Amazon tipping point: Last chance for action. *Science Advances*, 5(12), 4–6. <https://doi.org/10.1126/sciadv.aba2949>
- Martins, J. S. (1975) *Capitalismos e Tradicionalismo*. Pioneira.
- Mas-Colell, A., Whinston, M. D., & Green, J. R. (1995). *Microeconomic Theory*. Oxford
- Menard, C., Saes, M. S. M., Rossignolo, V. L. S. S., & Raynaud, E. (2014). *Challenges to Economic organization: Plural Forms*. (1<sup>st</sup>. ed.). Atlas v. 1. 272p.
- Mesquita, L. F., Saes, M. S. M., Lazzarini, S. G., & Pongeluppe, L. S. (2021). Can trust induce vertical integration? An experimental study of buyer–seller exchanges with distinct competencies and specific investments. *Industrial and Corporate Change*, 30(3), 778-798. <https://doi.org/10.1093/icc/dtaa055>
- Middendorp, R. S., Boever, O., Rueda, X. & Lambin, E. F. (2020). Improving smallholder livelihoods and ecosystems through direct trade relations: High-quality cocoa producers in Ecuador. *Business Strategy and Development*, 3(2), 165–184. <https://doi.org/10.1002/bsd2.86>
- Neilson, J., Pritchard, B., Fold, N., & Dwiartama, A. (2018). Lead Firms in the Cocoa–Chocolate Global Production Network: An Assessment of the Deductive Capabilities of GPN 2.0. *Economic Geography*, 94(4), 400–424. <https://doi.org/10.1080/00130095.2018.1426989>
- Nobre, I., & Nobre, C. A. (2018). *The Amazonia Third Way Initiative: The Role of Technology to Unveil the Potential of a Novel Tropical Biodiversity-Based Economy* (Loures, L. C.). <https://www.intechopen.com>
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Organização Internacional do Cacau. (2018). *A working definition of fine or flavour cocoa*. [https://en.wikipedia.org/wiki/Specialty\\_coffee](https://en.wikipedia.org/wiki/Specialty_coffee).
- Piekkari, R., Welch, C. & Paavilainen, E. (2009). The case study as disciplinary convention: Evidence from international business journals. *Organizational Research Methods*, 12(3), 567–589. <https://doi.org/10.1177/1094428108319905>
- Ponte, S., & Sturgeon, T. (2014). Explaining governance in global value chains: A modular theory-building effort. *Review of International Political Economy*, 21(1), 195–223. <https://doi.org/10.1080/09692290.2013.809596>
- Raiffa, H. (1996). *El arte y la ciencia de la negociación*. Fondo de Cultura Económica.

- Schnaider, P. S. B., Saes, M. S. M., & Raynaud, E. (2022). It takes two to tango: Combining asset specificity and uncertainty to explain the diversity of plural forms. *International Food and Agribusiness Management Review*, 25(2), 311-328. <https://doi.org/10.22434/IFAMR2021.0056>
- Saes, M. S. M. (2008). Estratégias de diferenciação e apropriação da quase-renda na agricultura: A produção de pequena escala [Tese Livre Docente]. Universidade de São Paulo.
- Saes, M. S. M., Saes, B. M., Feitosa, E. R. M., Poschen, P., Val, A. L., & Marcovitch, J. (2023). When do supply chains strengthen biological and cultural diversity? Methods and indicators for the socio-biodiversity Bioeconomy. *Sustainability*, 15(10), 8053. <https://doi.org/10.3390/su15108053>
- Souza, H. M. de Filho, & Miranda, B. V. (2019). Asset specificity, intensity of coordination, and the choice of hybrid governance structures. *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies*, 9(2), 139-158. <https://doi.org/10.1108/JADEE-11-2017-0127>
- Vivien, F. D., Nieddu, M., Befort, N., Debrefat, R., & Gampietro, M. (2019). The Hijacking of the Bioeconomy. *Ecological Economics*, 159, 189-197. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2019.01.027>
- Williamson, O. E. (1981). The economics of organization: the transaction cost approach. *American Journal of Sociology*, 87(3), 548. <https://www.jstor.org/stable/2778934>
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. The Free Press.
- Williamson, O. E. (1991). Strategizing, economizing and economic organization. *Strategic Management Journal*, 12(S 2), 75-94. <https://doi.org/10.1002/smj.4250121007>
- Williamson, O. E. (1996). *Mechanisms of governance*. Oxford University Press.
- Williamson, O. E. (2002). The theory of the firm as governance structure: From choice to contract. *Journal of Economic Perspectives*, 16(3), 171-195. <https://doi.org/10.1257/089533002760278776>

## Autoria

### Lucas Xavier Trindade\*

Universidade Estadual de Santa Cruz, Departamento de Ciências Administrativas e Contábeis

Rodovia Jorge Amado, km 16, Salobrinho, CEP 45662-900, Ilhéus, BA, Brasil

E-mail: lxtrindade@uesc.br

<https://orcid.org/0000-0002-7348-4347>

### Maria Sylvia Macchione Saes

Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária

Av. Professor Luciano Gualberto, n. 908, Butantã, CEP 05508-010, São Paulo, SP, Brasil

E-mail: ssaes@usp.br

<https://orcid.org/0000-0002-6344-0113>

### José Augusto Lacerda Fernandes

Universidade Federal do Pará, Núcleo de Altos Estudos Amazônicos

Av. Perimetral, n. 1, Guamá, CEP 66075-750, Belém, PA, Brasil

E-mail: jalf@ufpa.br

<https://orcid.org/0000-0003-4748-1289>

### Jacques Marcovitch

Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária

Av. Professor Luciano Gualberto, n. 908, Butantã, CEP 05508-010, São Paulo, SP, Brasil

E-mail: jmarcovi@usp.br

<https://orcid.org/0000-0002-6148-7735>

\* Autor Correspondente

## Contribuições dos Autores

1° autor: análise formal (líder), conceituação (líder), curadoria de dados (líder), investigação (líder), metodologia (igual), software (líder), redação – rascunho original (líder), redação - revisão e edição (suporte).

2ª autora: análise formal (igual), aquisição de financiamento (igual), redação - revisão e edição (igual), investigação (igual), metodologia (igual), validação (suporte), visualização (suporte).

3° autor: administração do projeto (igual), análise formal (igual), aquisição de financiamento (suporte), redação – rascunho original (igual), redação - revisão e edição (igual), validação (igual), visualização (igual).

4° autor: administração do projeto (líder), aquisição de financiamento (líder), redação - revisão e edição (igual), supervisão (líder), validação (igual).

## Direitos Autorais

Os autores detêm os direitos autorais relativos ao artigo e concederam à RAC o direito de primeira publicação, com a obra simultaneamente licenciada sob a licença Creative Commons Atribuição 4.0 Internacional (CC BY 4.0).

## Financiamento

Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP 2020/0886-1 e 2022/14597-8; Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Amazonas (FAPEAM 2020/08886-1); e Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq 409595/2022-5).

### Verificação de Plágio

A RAC mantém a prática de submeter todos os documentos aprovados para publicação à verificação de plágio, mediante o emprego de ferramentas específicas, e.g.: iThenticate.

### Conflito de Interesses

Os autores informaram que não há conflito de interesses.

### Método de Revisão por Pares

Este conteúdo foi avaliado utilizando o processo de revisão por pares duplo-cego (*double-blind peer-review*). A divulgação das informações dos pareceristas constantes na primeira página e do Relatório de Revisão por Pares (*Peer Review Report*) é feita somente após a conclusão do processo avaliativo, e com o consentimento voluntário dos respectivos pareceristas e autores.

### Disponibilidade dos Dados

Os autores afirmam que todos os dados utilizados na pesquisa foram disponibilizados publicamente, e podem ser acessados por meio da plataforma Harvard Dataverse:



Trindade, Lucas Xavier; Saes, Maria Sylvia Macchione; Fernandes, José Augusto Lacerda; Marcovitch, Jacques, 2024, "Replication Data for: "Governance and value appropriation in the cocoa bioeconomy at Amazonas" published by RAC-Revista de Administração Contemporânea, Harvard Dataverse, V1.

<https://doi.org/10.7910/DVN/2P9DQX>

A RAC incentiva o compartilhamento de dados mas, por observância a ditames éticos, não demanda a divulgação de qualquer meio de identificação de sujeitos de pesquisa, preservando a privacidade dos sujeitos de pesquisa. A prática de *open data* é viabilizar a reproducibilidade de resultados, e assegurar a irrestrita transparência dos resultados da pesquisa publicada, sem que seja demandada a identidade de sujeitos de pesquisa.