



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
NÚCLEO DE ALTOS ESTUDOS AMAZÔNICOS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL
DO TRÓPICO ÚMIDO

JOSÉ LUIZ NUNES FERNANDES

**MENSURAÇÃO DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E DE TRANSFORMAÇÃO DO
VINHO DE AÇAÍ: um estudo sobre os “batedores” de açaí no Bairro do Guamá
em Belém**

Belém
2022

JOSÉ LUIZ NUNES FERNANDES

**MENSURAÇÃO DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E DE TRANSFORMAÇÃO DO
VINHO DE AÇAÍ: um estudo sobre os “batedores” de açaí no Bairro do Guamá
em Belém**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Sustentável do Trópico Úmido, Núcleo de Altos Estudos Amazônicos, Universidade Federal do Pará, como parte dos requisitos para obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Econômico, Regional e Agrário. Área de concentração: Desenvolvimento Econômico, Regional e Agrário.

Orientador: Prof. Dr. Danilo Araújo Fernandes

Belém

2022

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) de acordo com ISBD
Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal do Pará
Gerada automaticamente pelo módulo Ficat, mediante os dados fornecidos pelo(a)
autor(a)

F363m FERNANDES, JOSE.
Mensuração dos custos de transação e de transformação
do vinho de açaí: : um estudo sobre os batedores de açaí no
bairro do Guamá em Belém / JOSE FERNANDES. — 2022.
177 f. : il. color.

Orientador(a): Prof. Dr. Danilo Araújo Fernandes
Tese (Doutorado) - Universidade Federal do Pará,
Núcleo de Altos Estudos Amazônicos, Programa de Pós-
Graduação em Desenvolvimento Sustentável do Trópico
Úmido, Belém, 2022.

1. Batedor de Açaí. 2. Teoria Institucional. 3. Custo
de Transação. 4. Custo de Produção. 5. Custeio
Baseado em Atividades e Tempo. I. Título.

CDD 300.981

JOSÉ LUIZ NUNES FERNANDES

MENSURAÇÃO DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E DE TRANSFORMAÇÃO DO VINHO DE AÇAÍ: um estudo sobre os “batedores” de açaí no Bairro do Guamá em Belém

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Sustentável do Trópico Úmido, Núcleo de Altos Estudos Amazônicos, Universidade Federal do Pará, como parte dos requisitos para obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Econômico, Regional e Agrário. Área de concentração: Desenvolvimento Econômico, Regional e Agrário.

Orientador: Prof. Dr. Danilo Araújo Fernandes

Aprovada em: 11/10/2022

Banca examinadora:

Prof. Dr. Danilo Araújo Fernandes
Presidente – PPGDSTU/NAEA/UFPA

Prof. Dr. Francisco de Assis Costa
Examinador Interno – PPGDSTU/NAEA/UFPA

Prof. Dra. Nírvia Ravena
Examinador Interno – PPGDSTU/NAEA/UFPA

Prof. Dr. Anderson Roberto Pires e Silva
Examinador Externo – PPGE/UFPA

Prof. Dr. Harley Silva
Examinador Externo – PPGE/UFPA

Dedico este trabalho a duas mulheres muito presentes em minha vida, as quais amo e por quem tenho profundo respeito. A primeira é a minha querida mãe, senhora Sebastiana Nunes Fernandes, no alto de seus 94 anos de vida, dedicados, com muito amor, à família. É para a senhora, mãe querida, que ofereço, em primeiro lugar, este trabalho. Em seguida, e nesta ordem, dedico este trabalho à minha esposa, Bárbara Ádria Oliveira Farias Fernandes, que, com sua simplicidade e alegria, comemora comigo as vitórias, suporta e me afaga quando as coisas não dão certo. Obrigado, queridas, que Deus continue as abençoando.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, Pai de infinita bondade, justiça e perfeição! Agradeço a Jesus, Mestre dos mestres, amigo e sempre presente em minha vida! Agradeço aos meus familiares pelo presente concedido por Deus de estarmos juntos nesta encarnação. Obrigado, minha família. Agradeço à Universidade Federal do Pará (UFPA), por meio do Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA), por abrir a porta do conhecimento para este amazônida nascido na cidade de Bragança, no Pará. Na pessoa do orientador desta pesquisa, Prof. Dr. Danilo Araújo Fernandes, agradeço a todos os professores que tive a felicidade de conhecer, me relacionar profissionalmente e estudar, desde meu ensino primário no grupo escolar Benjamim Constant, no bairro do Reduto, em Belém do Pará, até a graduação e a pós-graduação na Universidade Federal do Pará. Agradeço a todos os amigos e também àqueles que não tive a habilidade de conquistar – aos amigos, um carinhoso abraço, e aos que não consegui ter como amigos, meu sincero pedido de desculpas. Agradeço aos amigos do Ideal Espírita, pela paciência na convivência. Agradeço aos que me ajudaram nesta pesquisa, desde os que, junto comigo, foram a campo buscar informações até os revisores ortográficos. Aceitem, todos, meu fraterno e respeitoso abraço, na certeza de que tenho envidado esforços para me tornar um homem melhor.

RESUMO

“Batedor de açaí” é o termo popularmente usado para se referir ao pequeno empreendedor que atua em ponto fixo de produção e venda nas cidades da Região Norte da Amazônia brasileira. Caracteriza-se, em geral, como um ponto onde ocorre, ao mesmo tempo, o processamento e a venda da polpa fresca do açaí para diversos segmentos do mercado de consumo popular e urbano da região. Por outro lado, a teoria econômica costuma diferenciar os chamados custos contábeis e os custos econômicos, sendo os custos econômicos normalmente considerados de difícil medição. Entre as modernas teorias utilizadas como base microeconômica para análise da estrutura de custos de empresas, podemos destacar a chamada Teoria Institucionalista, a qual tem permitido avançar nas estratégias de avaliação de custos econômicos proporcionando condições de os avaliar quantitativamente pelo ponto de vista, inclusive, da medição dos custos contábeis. Como objetivo, foram envidados esforços para identificar e apurar os chamados custos de transação, tão largamente utilizados nas análises institucionalistas, e adicioná-los aos cálculos dos custos de transformação, e, como consequência, apurar o custo de produção de 1 litro do vinho do açaí produzido nos empreendimentos associados aos batedores de açaí na Região Metropolitana de Belém. A métrica adotada foi o Custeio Baseado em Atividades e Tempo (TDABC). Segundo os objetivos gerais e por proporcionar maior familiaridade com o problema, foi utilizada a pesquisa exploratória. Quanto ao método de coleta de dados, delineou-se utilizar o levantamento de campo. O resultado evidencia que, no verão amazônico, o custo de 1 litro de açaí é de R\$ 18,93, já no inverno, resulta no custo de R\$ 25,60. Ademais, ao se reconhecer a firma como uma estrutura de governança, e não mera função de produção, a estrutura de governança de mercado preconizada por Williamson (1985) é a que tem maior destaque, o que favorece a redução de custos. Como limitação, destaca-se o cenário pandêmico e a escolaridade dos batedores, os quais limitaram, em parte, a coleta dos dados. Sugere-se novas pesquisas voltadas ao aproveitamento do caroço de açaí, o qual tem, como regra e após a produção do vinho, o descarte em forma de lixo urbano, bem como, dentre outras, a mensuração ou *valuation* do ponto de produção e venda de açaí.

Palavras-chave: Batedor de Açaí; Teoria Institucional; Custo de Transação; Custo de Produção; Custeio Baseado em Atividades e Tempo.

ABSTRACT

“Açaí whisk” is the term popularly used to refer to the small entrepreneur who works at a fixed point of production and sale in the cities of the Northern Region of the Brazilian Amazon. It is characterized, in general, as a point where, at the same time, the processing and sale of fresh açaí pulp takes place for different segments of the popular and urban consumption market in the region. On the other hand, economic theory usually differentiates between the so-called accounting costs and economic costs, with economic costs normally considered difficult to measure. Among the modern theories used as a microeconomic basis for analyzing the cost structure of companies, we can highlight the so-called Institutional Theory, which has made it possible to advance in economic cost evaluation strategies, providing conditions to evaluate them quantitatively from the point of view, including the measurement of accounting costs. As an objective, efforts were made to identify and calculate the so-called transaction costs, so widely used in institutionalist analyses, and to add them to the calculations of transformation costs, and, as a consequence, to determine the cost of producing 1 liter of wine from the açaí produced in ventures associated with açaí beaters in the Metropolitan Region of Belém. The metric adopted was Activity and Time Based Costing (TDABC). According to the general objectives and to provide greater familiarity with the problem, exploratory research was used. As for the method of data collection, it was designed to use the field survey. The result shows that, in the Amazon summer, the cost of 1 liter of açaí is R\$ 18.93, in the winter, it costs R\$ 25.60. Furthermore, when the firm is recognized as a governance structure, and not a mere production function, the market governance structure advocated by Williamson (1985) is the most prominent, which favors cost reduction. As a limitation, the pandemic scenario and the schooling of the scouts stand out, which, in part, limited data collection. Further research is suggested on the use of açaí seed, which has, as a rule and after wine production, its disposal in the form of urban waste, as well as, among others, the measurement or valuation of the point of production and sale of acai.

Keywords: Acai whisk; Institutional Theory; Transaction cost; Production cost; Activity and Time Based Costing.

LISTA DE SIGLAS

ABC – *Activity Based Costing* (Custeio Baseado em Atividades)

ABM – *Activity Based Management* (Gestão Baseada em Atividades)

CNPJ – Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica

MEI – Microempreendedor Individual

NEI – Nova Economia Institucional

ONU – Organização das Nações Unidas

RKW – *Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit*

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

TCM – Teoria dos Custos de Mensuração

TCT – Teoria dos Custos de Transação

TDABC – *Time-driven Activity Based Costing* (Custeio Baseado em Atividade e Tempo)

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Bairro do Guamá	22
Figura 2 – Custeio por absorção.....	68
Figura 3 – Estrutura do custeio direto ou variável.....	71
Figura 4 – Delineamento do custeio ABC	77
Figura 5 – Mapa de produção natural do açaí no estado do Pará	84
Figura 6 – Cadeia produtiva do açaí.....	86
Figura 7 – Estrutura teórica da pesquisa	101
Figura 8 – Relação entre a idade e o tempo de atuação profissional	117
Figura 9 – Comportamento com base na quantidade de membros familiares e na quantidade de fonte de renda	118
Figura 10 – Histograma dos custos das rasas no verão amazônico.....	121
Figura 11 – Histograma dos custos das rasas na fase chuvosa na Amazônia	121
Figura 12 – Atividades de um ponto de produção e venda de açaí	127
Figura 13 – Estrutura física do novo modelo de negócio.....	155

LISTA DE FOTOS

Foto 1 – Parte da Feira do Açaí.....	123
Foto 2 – Utensílios de um ponto de produção e venda de açaí.....	125
Foto 3 – Rasas de açaí.....	128
Foto 4 – Batedor de açaí e a manipulação da máquina batedeira.....	131
Foto 5 – Ponto de produção e venda de açaí na cidade de Belém	132
Foto 6 – Açaí envasado	132
Foto 7 – Ponto de açaí com destaque no preço.....	133

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Estrutura de governança na versão de Williamson.....	49
Quadro 2 – Atributos das estruturas de governança	57
Quadro 3 – Estrutura de governança no entendimento de Hennar (2006)	57
Quadro 4 – Estrutura de governança no entendimento de Fiani (2011)	58
Quadro 5 – Custeio ABC <i>versus</i> custeios tradicionais.....	76
Quadro 6 – Atividades relevantes na indústria de açaí.....	77
Quadro 7 – Itens e questões componentes do questionário aplicado aos batedores de açaí	109
Quadro 8 – Síntese da apresentação e identificação dos questionados	110
Quadro 9 – Relação idade e tempo de atividade profissional por batedor ...	116
Quadro 10 – Relação membros familiares e número de fonte de renda	117
Quadro 11 – Síntese da atividade do batedor	119
Quadro 12 – Síntese do questionamento e respostas dos vendedores de rasas de açaí.....	123
Quadro 13 – Preços em Belém (PA) de máquinas processadoras do fruto do açaí.....	125
Quadro 14 – Custos de transação identificados na produção do vinho de açaí	134
Quadro 15 – Síntese dos custos de transação	135
Quadro 16 – Síntese dos custos de transformação (1)	138
Quadro 17 – Síntese dos custos de transformação (2)	140
Quadro 18 – Atividades diárias/minutos	144
Quadro 19 – Custo de transação: valor por minuto	145
Quadro 20 – Rastreamento dos recursos para as atividades.....	145
Quadro 21 – Mensuração do custo de transação por meio do TDABC	146
Quadro 22 – Custo de transformação: real por minuto.....	147
Quadro 23 – Rastreamento dos recursos para as atividades.....	148
Quadro 24 – Mensuração do custo de produção por meio do TDABC.....	148
Quadro 25 – Custos totais de produção de um litro de açaí na safra do fruto	149
Quadro 26 – Custo de transformação: valor por minuto no inverno amazônico	150

Quadro 27 – Rastreamento dos recursos para as atividades no inverno amazônico	151
Quadro 28 – Mensuração do custo de produção por meio do TDABC no inverno amazônico	151
Quadro 29 – Custos totais de produção de um litro de açaí na entressafra do fruto.....	152
Quadro 30 – Novo modelo de negócio de produção e venda de açaí	154

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Medida da variação/alteração da composição da força de trabalho nos EUA.....	42
Tabela 2 – Cálculo e demonstração da margem de contribuição	72

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	16
1.1	Problema	19
1.2	Objetivos	19
1.2.1	Objetivo Geral	19
1.2.2	Objetivos específicos	19
1.3	Hipótese	20
1.4	Justificativas	20
1.4.1	Delimitação	21
1.4.2	Relevância	23
1.4.2.1	Para o avanço do conhecimento	23
1.4.2.2	Para o microempreendedor produtor e vendedor do vinho de açaí	24
1.4.3	Viabilidade	27
1.5	Objeto	28
1.6	Campo de estudo que se propõe estender	30
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	32
2.1	A emergência da Teoria Institucionalista	32
2.2	A Nova Teoria Institucional	35
2.3	Teoria dos Custos de Transação	38
2.3.1	Teoria dos Custos de Transação na versão de Williamson sob a ótica de Hennart (2006)	39
2.3.2	O enfoque moderno das instituições	41
2.3.2.1	Custos de transação e de transformação	42
2.3.2.2	Custos de transação associados a direitos de propriedade	43
2.3.2.3	Os custos de transação resultantes da divisão do trabalho	44
2.3.3	Entendimentos de Fiani (2011) sobre a versão de Williamson: enfoque moderno das instituições e as estruturas de governança	45
2.3.3.1	Enfoque moderno das instituições subjacente a estruturas de governança	45
2.3.3.1.1	Determinantes dos custos de transação	46
2.3.3.1.2	Estruturas de governança	46
2.3.4	Estudo comparativo entre os atributos das estruturas de governança de Williamson (1991) arguidos por Hennart (2006) e Fiani (2011)	48
2.3.5	Teoria da Mensuração dos Custos de Transação	51

2.4 Custos de produção	53
2.4.1 Custeios	58
2.4.1.1 Custeio por absorção ou custeio pleno	58
2.4.1.2 Custeio direto ou variável	61
2.4.1.2.1 Margem de contribuição	62
2.4.1.3 Custeio <i>Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit</i>	64
2.4.1.4 Custeio Baseado em Atividades.....	65
2.4.1.4.1 Custeio Baseado em Atividade e Tempo	69
2.5 A Atividade de produção e venda do açaí em ponto fixo	72
2.5.1 O batedor artesanal de açaí	78
2.5.1.2 A dependência de trajetória.....	83
2.6 Síntese dos principais aspectos do marco teórico da pesquisa	87
2.6.1 Teoria Institucionalista.....	87
2.6.2 Nova Teoria Institucionalista	88
2.6.3 Teoria dos Custos de Transação	89
2.6.3.1 Teoria da Mensuração dos Custos de Transação	90
2.6.4 Custos de produção	91
2.6.4.1 Custeio dos produtos.....	92
3 METODOLOGIA	94
3.1 Procedimentos metodológicos	94
3.2 População, amostra e sujeitos	95
3.3 Técnicas de coleta e análise dos dados	95
3.4 Limitações da pesquisa	96
4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	96
4.1 Apresentação e identificação dos questionados	96
4.1.1 Critério de seleção.....	97
4.1.2 Abordagem aos questionados	97
4.1.3 Questionário piloto e construção do roteiro	98
4.1.3.1 Escolha do ambiente: questionamento face a face	98
4.1.3.2 Coleta dos dados	99
4.1.4 Análise do material.....	102
4.1.5 Análise intraparticipantes	103
4.1.6 Análise interparticipantes	109

4.1.6.1 Faixa etária e tempo de exercício de atividade profissional	109
4.1.6.2 Número de membros familiares e fonte de renda da família	110
4.2 Atividade do batedor artesanal de açaí	112
4.2.1 Análise intraquestionados	113
4.2.1.1 A Feira do Açaí.....	115
4.2.2 Processo produtivo do vinho do açaí	120
4.2.2.1 Recebimento, lavagem e branqueamento (higienização).....	121
4.2.2.2 Produção do vinho	124
4.2.2.3 Venda, envasamento e entrega do vinho	126
4.3 Composição dos custos de transação	128
4.4 Composição dos custos de transformação	132
4.5 Mensuração dos custos de transação por meio do Custeio Baseado em Atividades e Tempo	137
4.6 Mensuração dos custos de transformação no verão amazônico quando adotado o TDABC.....	141
4.7 Mensuração dos custos de transformação no inverno amazônico ao ser adotado o TDABC.....	144
4.8 Entendendo o comportamento empreendedor do batedor	147
4.10 Um outro modelo de negócio de produção e venda de açaí.....	152
5 CONCLUSÃO	155
5.1 Resgate da justificativa.....	156
5.2 Resposta ao problema e objetivos	156
5.3 Hipótese	158
5.4 Contribuições	158
5.5 Limitações.....	160
5.6 Recomendações de novos estudos.....	161

1 INTRODUÇÃO

O envolvimento do autor com os temas que permeiam a pesquisa e seu inconformismo com o estágio em que se encontram é alvo de reflexões e disposição para mudanças. Nesse sentido e na proposição de Costa (2016, p. 11), “nas ciências da sociedade, todo conhecimento tem dupla existência: (i) é ciência, consciência da razão porque a coisa é o que é, da forma como é; e (ii) também é consciência da possibilidade de que a coisa poderia ser diferente mediante vontade orientada pela ciência”.

Por consequência, historia-se que este acadêmico, por mais de 30 anos, ministra aulas em instituições de ensino superior e as disciplinas que ministra abordam custos, preços, gestão, competitividade, tributos e temas correlatos, porém muito o incomoda o fato de que os livros e instrumentos acadêmicos que alicerçam os projetos pedagógicos, as disciplinas e aulas consideram conceitualmente custos, em especial os custos de produção, como o consumo de recursos internos às firmas. De modo muito especial, os custos que incorrem em nível de chão de fábrica, como o consumo da matéria-prima adicionada à mão de obra e aos demais gastos de fabricação, não consideram, por consequência, os custos como o aluguel da área administrativa, os tributos ou, ainda, o valor da comissão de vendedores. Não resta dúvida de que esses últimos são custos apontados às transações das empresas ou aos custos de transação e, por isso, entende-se que devem ser computados aos custos totais de produção.

Essa realidade prende o docente às orientações metodológicas previstas nos projetos pedagógicos, respectivos conteúdos de disciplinas e planos de aulas, o que instiga reflexões, pois o aluno quando de sua atuação no mercado, a informação de custos que aprendeu na universidade está provavelmente incompleta e as decisões produzidas e consequentes são, também, provavelmente incompletas.

Instiga reflexões o propósito desta pesquisa subjacente ao tema voltado à apuração dos custos empresariais, porém Martins (2010) entende que o conhecimento dos custos é vital para saber se, dado o preço, o produto é rentável; ou, se não rentável, existe a possibilidade de redução dos custos. Besanko *et al.* (2006, p. 34) adicionam que “os lucros de uma empresa são iguais às suas receitas menos seus custos”. Para mais, com o significativo aumento de competitividade que vem

ocorrendo na maioria dos mercados, os custos tornam-se altamente relevantes quando da tomada de decisões em uma empresa.

Com entendimento complementar, Stopatto (2020) expressa que a informação sobre os custos teve objetivo inicial orientado para avaliar estoques e apuração do resultado das empresas, porém, com o aumento da complexidade dos negócios, a informação de custos passou a ser uma importante ferramenta auxiliar à gestão.

Entende-se também que a proposta não é nova, porém trata de resgatar a informação acurada e completa sobre custos, pois em passado longínquo a visão de apuração dos custos de produção não estava limitada ao consumo de recursos em nível de chão de fábrica. A visão interna de apurar custos ocorreu maciçamente nos anos de 1970, momento em que as empresas europeias e norte-americanas estavam sob pressão competitiva dos fabricantes japoneses e, naquele contexto, passaram a estudar a apuração de dados internos com o objetivo de produzirem informações para incrementar a eficiência operacional e fazer frente às empresas nipônicas (ATKINSON *et al.*, 2015).

Atkinson *et al.* (2015, p. 3) complementam afirmando que a informação gerencial sobre custos foi usada para “dar poder e informar a mão visível da administração no sentido de substituir o que Adam Smith chamou de mão invisível das forças de mercado”. As considerações de Cardoso, Mário e Aquino (2007, p. 4) despertam atenção quando expressam que “no mundo dos negócios pouco se cria, tudo precisa ser adaptado aos novos cenários. As indústrias ainda são um campo fértil para o desenvolvimento e aperfeiçoamento de metodologias de custos”.

Por outro lado, a Teoria Institucionalista alicerça esta pesquisa, pois nos entendimentos de North (2018, p. 20), “as instituições, juntamente com os condicionamentos convencionais concebidos pela teoria econômica, determinam as oportunidades em uma sociedade e as organizações são criadas para aproveitar essas oportunidades”. Ao buscar aspectos da história econômica, registra-se que North (1993) iniciou o seu discurso por ocasião do recebimento do Prêmio Nobel de Ciência Econômicas proferido em Estocolmo, Suécia, no dia 9 de dezembro de 1993, afirmando que a história econômica explora o desempenho das economias no transcurso dos anos. Considerando essas afirmativas, o objetivo das investigações nesse campo não é somente permitir que o passado econômico se torne mais claro, mas também contribuir para a teoria econômica ao proporcionar um marco analítico que permita compreender a mudança.

A história registra que a palmeira e o fruto do açaí são utilizados pelos povos da Amazônia há séculos. O fruto é usado na alimentação cotidiana (SILVA, 2021). A economia do açaí permeia essa investigação e, nesse sentido, Silva (2017, p. 219) diz que essa é “uma economia urbana, sem dúvida, mas baseada de uma maneira singular no adensamento das relações com as regiões de várzea do estuário onde se intensificou a produção do açaí”. Ademais, a economia do açaí possui reconhecido alcance nacional e internacional, nesse sentido, Costa (2016) relata que entre 2006 e 2019, o valor bruto da produção rural do fruto do açaí cresceu 9,6% ao ano, chegando a R\$ 1,3 bilhão em 2019. O valor das exportações de derivados do açaí, somente no estado do Pará, passou de 110,4 milhões em 2017 para 127,2 milhões em 2018 (TAVARES *et al.*, 2020). O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2021) adiciona que o consumo do açaí tem crescimento em torno de 15% ao ano, e que em Belém o consumo estimado é de 300 mil toneladas anuais. Silva (2021) comenta que se trata de uma economia de importância crescente na Amazônia e no Brasil.

O objeto desta pesquisa é o microempreendedor produtor e vendedor do vinho de açaí atuante em ponto fixo no bairro do Guamá, na cidade de Belém, estado do Pará. Silva *et al.* (2019) expressam que os pontos de açaí são tradicionais nas cidades paraenses e em todos os bairros é possível encontrar um ponto que faz a comercialização. Segundo os autores, o fruto é batido muitas vezes no momento que o cliente efetua a compra, gerando satisfação ao ver o produto sendo processado à sua frente. A singularidade do batedor é evidenciada por Silva (2017), quando diz que a existência dos “pontos de açaí” é invenção singular da população belenense, a qual tem o hábito de consumir a polpa da fruta como refeição básica, ademais, a significância numérica desses microempreendedores instiga estudos, de modo que o fenômeno é destacado por Costa (2017), quando expressa que somente na cidade de Belém, capital do estado do Pará, existem mais de 3 mil batedores.

Subjaz a esse trabalho a identificação e mensuração dos custos de transação presentes no ponto de açaí. Nesse sentido, Calzavara (1972), ao mesmo tempo que destaca a importância do consumo popular do vinho, evidencia problemas voltados à gestão do ponto de açaí, como: falta de controle de vendas, ausência de produção racionalizada, ausência de critério definitivo quanto à tributação e, por fim, à inexistência de apuração dos custos e resultados. Não obstante, esses microempreendedores precificam o litro do vinho com base nos custos de produção e esses custos

necessitam, em sua apuração, de critérios com maior consistência e acurácia (ARAÚJO, 2017; FURTADO *et al.*, 2020).

1.1 Problema

A visão tradicional de apurar custos de produtos sob os preceitos contábeis considera unicamente os recursos consumidos na área produtiva, vulgarmente chamada de “chão de fábrica”, e a estes North (2018) denomina de custos de transformação; porém, por meio da visão econômica, o raciocínio toma maior dimensão quando são considerados outros custos que vão além da limitação anterior. Esses custos exógenos à área de produção são os custos de transação (FIANI, 2011; NORTH, 2018). Grande parte da literatura recente sugere que as instituições somente determinam os custos de transação e as técnicas dos custos de transformação, porém, North (2018) reconhece o quão desafiador é o entrelaçamento entre esses elementos. Soma-se a isso que os custeios tradicionais adotados na apuração dos custos têm reconhecidas limitações, o que faz com que se sobressaia o Custeio Baseado em Atividade e Tempo (TDABC).

Diante dessa situação, surge o seguinte problema norteador desta pesquisa: **qual o custo total de produção de 1 litro do vinho de açaí ao considerar a identificação e mensuração dos custos de transação adicionada aos custos de transformação por meio do Custeio Baseado em Atividade e Tempo?**

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

O propósito geral da presente investigação é identificar e mensurar os custos de transação para apurar o custo total de 1 litro do vinho de açaí ao considerar os custos de transação adicionados aos de transformação, utilizando como método de custeio o Custeio Baseado em Atividade e Tempo (TDABC).

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Identificar e mensurar os custos de transação presentes em pontos de produção e venda de açaí, utilizando como método de custeio o Custeio Baseado em Atividade e Tempo;

- b) Identificar e mensurar os custos de transformação presentes em pontos de produção e venda de açaí, utilizando como método de custeio o Custeio Baseado em Atividades e Tempo.

1.3 Hipótese

Diante do que se expôs e ao comungar com Gil (2010) de que hipótese é uma suposição provisória do problema, entendida como uma afirmação, muitas vezes derivada do senso comum, mas que conduz à verificação empírica e que cumpre sua finalidade no processo de investigação científica, tornando-se capaz, mediante adequado teste, de proporcionar resposta ao problema proposto, firma-se a seguinte hipótese:

O custo total de produção de 1 litro de açaí pode ser mensurado pela soma dos custos de transação adicionados aos custos de transformação, cuja métrica de apuração adequada pode ser a técnica contábil denominada de Custeio Baseado em Atividade e Tempo.

Na sequência, serão evidenciados os motivos que induzem à realização da pesquisa, razões estas voltadas à delimitação, relevância e viabilidade do estudo.

1.4 Justificativas

A pesquisa foi realizada em concordância com os estudos de Santos (2014, p. 22), especialmente quando o autor afirma que

[...] quando a ciência se deixa claramente cooptar por uma tecnologia cujos objetivos são mais econômicos que sociais, ela se torna tributária dos interesses da produção e dos produtos hegemônicos, e renuncia a toda vocação de servir à sociedade. Trata-se de um saber instrumentalizado, em que a metodologia substitui o método.

Desse modo, a intenção é que o resultado desta pesquisa seja útil para a academia e para a sociedade e, em especial, aos batedores artesanais do açaí.

Nesse seguimento, entende-se ainda que uma das principais contribuições que esta pesquisa poderá gerar, e poderá também justificá-la, é quebrar o paradigma de que custo total do produto é formado somente por fatores internos à área produtiva. Neste sentido, North (2018, p. 55) argumenta que:

Os recursos da economia consumidos em transações são de considerável magnitude e crescentes, além de como os custos de transação fazem parte dos custos de produção necessário se faz reformular a tradicional concepção das relações de produção.

Diante dos entendimentos até aqui desenvolvidos, a pesquisa progride no sentido de exteriorizar o que se entende quanto a delimitação.

1.4.1 Delimitação

No que concerne à delimitação voltada às áreas do conhecimento, é possível que seja questionado o processo transversal de diferentes áreas que subjazem a este trabalho, diante disso, é necessário inicialmente considerar a ciência econômica como mãe das ciências sociais (IUDÍCIBUS, 2010).

Entende-se quão desafiadora é a visão sinérgica entre as áreas do conhecimento denominadas de economia, administração e contabilidade. Iudícibus (2010, p. 67) diz que “economistas que se prezam, tanto quanto administradores e contadores, não serão completos, nem mesmo entenderão direito sua disciplina, se não tiverem uma noção das outras duas e de sua influência”.

Em complemento, esta pesquisa está ancorada na Teoria dos Custos de Transação, a qual permeia os custos que envolvem as operações inerentes às firmas e ao meio econômico em que se encontram, e é considerada um campo fértil de estudo (FRARE *et al.*, 2019).

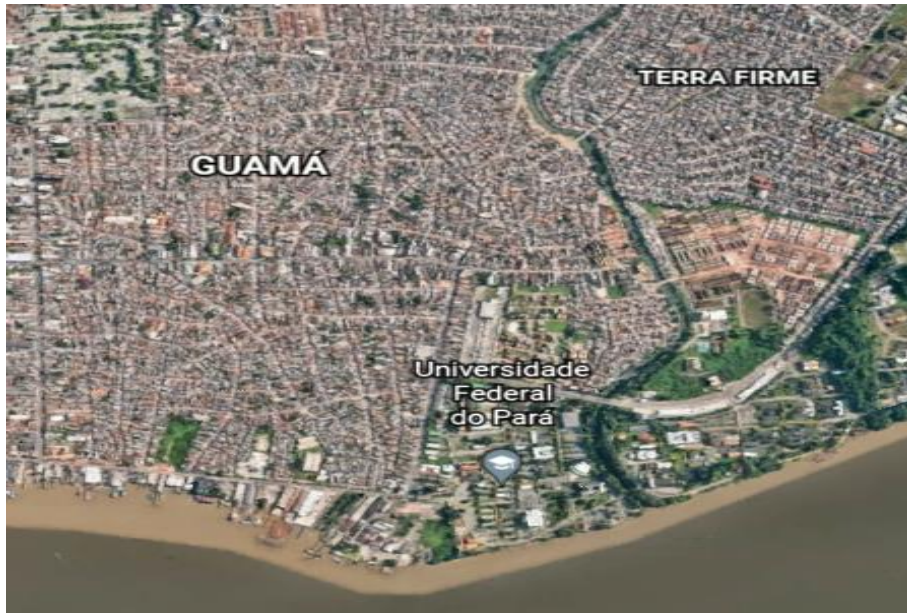
No cenário competitivo em que os pontos de açaí estão inseridos, a Teoria dos Custos de Transação (TCT) pode lançar luz sobre decisões importantes, a saber: fabricar ou comprar; terceirizar ou verticalizar; formar parcerias; celebrar alianças, entre outras (LOPES; ALMEIDA; FREITAG, 2021).

Quanto à delimitação espacial, em âmbito maior, é na macrorregião do Grão-Pará que o valor da produção de açaí tem duplicado a cada ano, e essa porcentagem representa 90% do açaí produzido no Brasil (COSTA, 2012). Conforme Silva (2021), Belém construiu a metropolização da cultura material e imaterial da economia do açaí, uma economia de mercado entretecida com instituições singulares. Entre essas singularidades estava a permanência de laços entre os migrantes e suas áreas de origem, formando fluxos de pessoas e produtos entre a capital e o interior.

Com relação ao espaço geográfico micro, privilegiou-se os pontos de produção e vendas localizados no bairro do Guamá, na cidade de Belém, estado do Pará, tendo em vista que a vida cotidiana das pessoas que residem no bairro é fortemente marcada pela economia popular do açaí (VELOSO, 2021). A Figura 1 mostra parte do

bairro, o qual dá abrigo à Universidade Federal do Pará (UFPA) e ao Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA), instituições que acolhem este pesquisador.

Figura 1 – Bairro do Guamá



Fonte: Google Earth, 2022.

É preciso considerar que o bairro do Guamá é uma área populosa, caracterizada por ser região urbana cuja orla é banhada pelo rio Guamá e recebedora de número expressivo de moradores de origem ribeirinha ou das ilhas que circunvizinham a cidade de Belém. Veloso (2021) confirma que os moradores do bairro são pessoas que moram na periferia da cidade e que tiram seu sustento por meio de uma relação com os agentes envolvidos desde o processo de transformação do açaí até o consumidor final. Costa (2016) complementa expressando que, em Belém, o bairro do Guamá é o segundo colocado no *ranking* em relação ao número de pontos de vendas de açaí, ocupando, nessa sequência, posição superior à do Jurunas e perdendo somente para o bairro da Pedreira.

A delimitação geográfica é também evidenciada com o compromisso do NAEA/UFPA e do autor com o entorno comum, a qual é destacada por Etzkowitz e Leydesdorff (1997), quando enfatizam que, juntamente às clássicas atividades de ensino, pesquisa e extensão, as Instituições de Ensino Superior incorporam uma

outra, qual seja, ações voltadas para o desenvolvimento econômico do local em que atuam, da região onde estão fixadas.

Em virtude disso, Kempton *et al.* (2014) expressam que as instituições de bom nível educacional, além de nucleadoras de pesquisas básicas e aplicadas, devem interagir com o local onde estão instaladas e, com isso, demonstrar sua contribuição para a sociedade civil em que estão inseridas, além de fornecer evidências do valor que o ensino superior e as pesquisas agregam ao investimento público, não só à potencialização de resultados em termos de indicadores de desempenho, mas ao aumento de seu leque de externalidades sociais.

No passado, a aproximação da universidade com as entidades que a circunvizinham não existia, porém, esse panorama mudou. Os governos têm incentivado as instituições acadêmicas a irem além das funções tradicionais. Observa-se, por outro lado, que os governos também estão modificando seu relacionamento com as empresas, tornando-se menos envolvidos. Etzkowitz e Leydesdorff (1995) exemplificam que instituições como o Banco Mundial e a Organização das Nações Unidas (ONU) adotaram o conceito de desenvolvimento econômico com base no oferecimento do conhecimento às esferas produtivas da sociedade e, a partir disso, a universidade mudou o foco para uma nova estrutura emergente de conhecimento.

1.4.2 Relevância

Para este acadêmico, que nasceu e vive há mais de 60 anos na Amazônia, esta pesquisa tem as seguintes relevâncias gerais, sem esgotá-las: (i) para os seus conterrâneos batedores de açai, que a informação gerada por esta investigação possa contribuir com a continuidade de seus empreendimentos; (ii) para que os profissionais de contabilidade que militam, tanto na academia quanto fora dela, despertem para a necessidade do cômputo dos custos de transação na composição dos custos totais de produção.

1.4.2.1 Para o avanço do conhecimento

A contribuição desta tese também é evidenciada quando Coleman *et al.* (2006 a) expressam que a mensuração dos custos de transação, para a qual se volta esta pesquisa, constitui uma lacuna teórica a ser preenchida. Haja vista que essa não é a tarefa trivial, a dificuldade está em conseguir identificar e separar uma única dimensão

de um fenômeno multifacetado. Nessa acepção, Zylbersztajn (2003) entende que algumas metodologias para verificar os custos de transação focam somente as transações *ex-ante* e ignoram aspectos *ex-post* das transações, implicando em limitações.

Nesse âmbito, abre-se aqui uma oportunidade de pesquisa, haja vista que ao reconhecer o desafio de levantar e mensurar os custos de transação com base na Teoria dos Custos de Mensuração, esta age em um campo desafiador de estudo e aplicação conduzido ao desenvolvimento de modelos teóricos sinérgicos à Teoria dos Custos de Transação com possibilidades de aplicabilidades e generalizações (FIANI, 2011; CUNHA; SAES; MAINVILLE, 2013).

Pela mesma razão, Wang (2003) alerta que as investigações científicas sobre a identificação dos custos de transação e suas medições representam uma coleção heterogênea de trabalhos e sintetiza que os estudos empíricos sobre os custos de transação devem identificar e mensurar: (i) o valor econômico dos recursos utilizados; (ii) a localização de parceiros comerciais; e (iii) a execução de transações.

Outros desafios são identificados por Benham e Benham (2004), quando apontam as dificuldades relacionadas com a mensuração dos custos de transação e, neste sentido, destacam que: (i) o termo “custo de transação” não apresenta terminologia padrão, e sim diferentes definições, de acordo com a orientação teórica adotada por cada autor; e (ii) a apuração do custo de transação torna-se ação complexa na medida em que fica difícil separar os custos de transação dos de transformação, pois ambos são determinados em conjunto.

Intenciona-se, ainda, no ambiente da informação gerencial contribuir com a reversão do entendimento de Wanderley (2019, p. 12), quando expressa que “em situações cotidianas, atualmente, a informação gerencial é colocada em xeque por vários pesquisadores devido à perda da sua relevância”. Diante disso, continua Wanderley (2019, p. 12), “mesmo que se tenha uma estruturação que represente o processo de mudança na produção da informação gerencial, na teoria institucional, a base da abordagem é fragmentada e desarticulada”.

1.4.2.2 Para o microempreendedor produtor e vendedor do vinho de açaí

O porquê de estudar o microempreendedor batedor do açaí é justificado quando Costa (2017) diz que as pequenas empresas, como o batedor de açaí, como fundamento estrutural, entendendo-as como realidade compatível com o

desenvolvimento capitalista e o processo de acumulação, superam a visão marxista tradicional para a qual o processo de concentração e centralização é linear e irrecorrível. Os micro e pequenos negócios oferecem significativa contribuição à economia paraense e brasileira, pois, além da produção de bens e serviços, absorvem considerável soma de mão de obra e estimulam a competição aliada à capacidade de inovação e ao potencial de crescimento, ademais, do ponto de vista econômico, o fruto açaí tem representatividade no cenário local, nacional e internacional (ARAÚJO, 2017).

Costa, Fernandes e Crispim (2017, p. 110) afirmam que “são milhares os batedores de açaí, nas sedes dos municípios da região e, sobretudo, em Belém, onde se estima serem acima de três mil que abastecem um mercado fiel e ávido”. Silva (2017) alerta para o fato que os microempreendedores batedores necessitam de um olhar com mais atenção da sociedade, pois são, muitas vezes, trabalhadores informais, agentes econômicos de pequena escala e baixo nível de organização econômica, marreteiros e batedores, e frequentemente estabelecem certa proporcionalidade, tanto no poder de barganha quanto no conflito de interesses.

Salgado (2021), ao entrevistar trabalhadores batedores de açaí, identificou que, ao envolver os familiares, o objetivo é gerar dinheiro para resolver demandas da unidade familiar e buscar melhor qualidade de vida, o que contribui com o empenho para a permanência na atividade. No entanto, no trabalho de campo, foi possível observar que os estabelecimentos produtores do vinho de açaí estão, como regra, deteriorados, necessitando de reformas, e os maquinários necessitando de substituição, face à depreciação pelo uso. Além disso, os uniformes dos trabalhadores estão incompletos, o que induz a acreditar que há ausência de recursos para repor esses ativos. Nesse contexto, cita-se o estudo de Araújo (2017), ao pesquisar as perspectivas de competitividade dos batedores artesanais de açaí, que expressa que, especialmente no período de entressafas, alguns microempreendedores fecham o ponto de produção e venda por entenderem que os custos do processamento são superiores à receita, e não possuem qualquer informação que possibilite gerenciar os custos.

Ao estudar a cadeia produtiva do açaí, Salgado (2021) identificou que os consumidores estão dispostos a pagar pelo valor praticado pelo mercado, o que sugere lucratividade ao segmento, porém a autora ressalva que essa lucratividade não atinge todos os elos da cadeia, especialmente ao analisar os preços praticados

pelos intermediários-atravesadores, o que reflete diretamente no batedor e nos consumidores do vinho.

O cenário hodierno tem apontado para um novo modelo de negócio, capaz de superar o tradicional batedor artesanal. Esse novo modelo está assentado no fato que o estado do Pará produz mais de 95% do açaí transformado no Brasil, o que o torna o maior fornecedor do país, de modo que novas empresas estão surgindo com maior estrutura física-financeira (SEBRAE, 2021).

Calzavara (1972, p. 14) destaca a relevância do consumo do vinho de açaí na grande Belém, porém e em contradita, também identifica deficiências de difícil mensuração de tamanho e importância, especialmente quando relacionadas à gestão do ponto de açaí. Destarte que o ambiente econômico tem influenciado os negócios na busca de informações para gestão, nesse viés, Fachini, Spessatto e Scarpin (2019) argumentam que, nessa busca e ao longo do tempo, as informações relativas aos custos dos produtos sempre tiveram papel de destaque. Com base nessas considerações, a contribuição da pesquisa para a sociedade é evidenciada quando se cria expectativa de que o batedor de açaí poderá ter benefícios na gestão do negócio por meio de informações sobre os custos de produção e, com isso, melhor gerenciar seu ponto, de modo a enfrentar concorrentes atentos ao mercado em visível expansão (ARAÚJO, 2017).

Adiciona-se que a informação acurada sobre custos poderá suprir o *gap* apontado pela pesquisa de Furtado *et al.* (2020), a qual identificou que a precificação do açaí alicerçada nos custos de produção é frágil e necessita de pesquisas e orientações aos profissionais batedores, caso isso não ocorra, essa ausência poderá levar à descontinuidade do negócio. Por esse ângulo, a informação resultante dessa investigação permitirá a aplicação de artefatos de gestão – como o cálculo do ponto de equilíbrio e do custo padrão – que os batedores de açaí poderão usar para gerir seus empreendimentos e, com isso, fortalecer seus processos decisórios, canalizando-os à eficiência da gestão. Entende-se que esta pesquisa poderá pautar ao microempreendedor do vinho de açaí melhor controle de suas atividades, o que poderá propiciar, como consequência, uma análise aprimorada dos custos e o equilíbrio financeiro do negócio.

1.4.3 Viabilidade

A explanação sobre a viabilidade da pesquisa parte inicialmente do entendimento de que a atratividade do segmento do setor de processamento do açaí tem despertado interesse de outros *players* de maior estrutura financeira e patrimonial quando comparada à do batedor de açaí artesanal e, nessa acepção, tem-se a expectativa de que a informação gerencial que a pesquisa poderá gerar impulsionará vantagem competitiva compromissada em preservar a continuidade desses empreendimentos menores, compostos por gestores oriundos das condições territoriais e tecnológicas endógenas ao sistema econômico regional (COSTA; FERNANDES; CRISPIM, 2018; SILVA; AMADOR; FURTADO, 2020). Nesse contexto, Shank e Govindarajan (1997) dizem que a adequada gestão dos custos pode encadear importante vantagem competitiva por parte dos empreendedores e, normalmente, deve fazer parte de sua estratégia.

Destaca-se, ainda, a viabilidade de mensuração de 1 litro de açaí proposta por esta pesquisa, exequível quando se adota a métrica denominada de Time-Driven Activity Based Costing (TDABC), ou, em português, Custeio Baseado em Atividade e Tempo, ademais adere-se aos argumentos de que o TDABC é uma métrica já aplicada, devidamente testada e que pode ser utilizada em diferentes ambientes para melhorias de processo, além de precisar com maior acurácia o custo de produtos (ZAINI; ABU, 2019).

Complementa-se que o microempreendedor batedor de açaí possui limitações naturais, como o nível de escolaridade, o máximo que nesta pesquisa se encontrou foram aqueles que cursaram até o ensino médio. Diante disso e para que o resultado possa ser aplicável e de fácil assimilação, entende-se como adequado à aplicação o artefato de mensuração denominado de TDABC, tendo em vista que esse custeio oferece uma opção simples e prática para a determinação dos custos e a capacidade de utilização dos processos para a apuração da lucratividade. Nesse sentido, o TDABC cria condições para que as empresas melhorem seus sistemas de gestão de custos, assim os gestores passam a dispor de informações acuradas sobre custos e lucratividades para gerenciar os relacionamentos com clientes (KAPLAN; ANDERSON, 2007).

Por consequência do interesse pela compreensão da mensuração e composição do custo de 1 litro do açaí, é possível identificar como uma oportunidade de pesquisa a validação empírica, portanto, ciente da escassez de trabalhos que utilizem esse

aporte teórico e prático no estudo de tema relacionado à produção e à venda do vinho do açaí, pretende-se abrir oportunidade de pesquisa.

Caleman *et al.* (2006 a, p. 222) expressam que:

Ao considerar que a mensuração dos custos de transação representa uma lacuna teórica da Economia dos Custos de Transação (ECT) e, ao identificar a dificuldade de efetivamente levantar os custos de uma transação, abre-se, a partir da “Teoria dos Custos de Mensuração”, um campo de estudo que diz respeito ao desenvolvimento de modelos teóricos complementares à ECT, que apresenta maior aplicabilidade e possibilidade de generalizações. Esses modelos, aliados à validação empírica poderão contribuir para maior abrangência e efetividade nos estudos de sistemas agroalimentares.

Arrow (1969) evidencia que a identificação dos custos de transação em diferentes faces e sob sistemas distintos deve ser um importante item da agenda de pesquisa voltada à alocação de recursos, possibilitando, dessa maneira, contribuição direta para a sociedade.

1.5 Objeto

Antecedendo ao objeto e preliminarmente direcionando ao vínculo com o desenvolvimento regional, entende-se oportuno reportar o quanto o desenvolvimento local obedece à lógica participativa da comunidade na resolução de seus problemas e valorização dos seus recursos, de modo que o manejo, o processamento e o consumo do açaí têm uma história milenar na Amazônia e, pelo menos desde o séc. XIX, há registro de amplo consumo urbano em Belém. Esse acontecimento abriu espaço para o surgimento de características culturais, técnicas, estéticas, econômicas e institucionais singulares. Exemplos disso são o manejo da espécie, as tecnologias de processamento e o formato de comércio varejista urbano do açaí (SILVA, 2021).

Quando Veloso (2020) pesquisou os consumidores do vinho de açaí da cidade de Belém, capital do estado do Pará, registrou que, pelo menos uma vez na semana, o açaí é consumido pelo cidadão local, revelando a importância desse produto na mesa do belenense. Justifica-se a relevância do objeto de pesquisa ao relatar que a quantidade de batedores atuantes na grande Belém é estimada por autores em quantidades não coincidentes, o que é, em face à dinâmica do mercado, compreensível. Assim, Costa (2107) e Araújo (2017) estimam existir número em torno de 3 mil, enquanto Furtado *et al.* (2020) entendem existir mais de 5 mil microempreendedores.

Esses microempreendedores tornaram-se objeto desta pesquisa devido à sua relevância, não só econômica, mas também social, especialmente para a Região

Norte do Brasil, pois além da quantidade de empreendimentos, o envolvimento da família no negócio desperta atenção. Assim Silva (2017, p. 213) os descreve:

Os batedores são predominantemente pequenos comerciantes locais. Seu negócio é pequeno e aparentemente rentável, depende completamente da chegada diária dos barcos ao cais da Feira do Açaí e dos milhares de cestas do fruto trazido das várzeas e portos da região estuarina.

Já Araújo (2017, p. 860) sintetiza que “os batedores artesanais de açaí são pequenos estabelecimentos, geralmente familiar e que compram o fruto açaí de intermediários e vendem o vinho diretamente ao consumidor. Estes estão localizados nos mais diversos municípios do Pará”. Costa, Fernandes e Crispim (2018) dizem que a produção de polpa de açaí na Região do Grão-Pará tem sido feita, há muito, artesanalmente, por estruturas produtivas com escalas compatíveis com a força de trabalho familiar.

Costa, Fernandes e Crispim (2018) complementam dizendo que ancoradas nas raízes culturais profundas do consumo do açaí na região, essas minúsculas empresas informais se distribuem difusamente para atender a uma demanda estritamente local, por vezes alocada nas cidades maiores num raio que alcança alguns quarteirões. São milhares os batedores de açaí que, nas sedes dos municípios da região e, sobretudo, em Belém, abastecem um mercado fiel e ávido.

Silva (2017) destaca que a existência dos “pontos de açaí”, invenção singular da população belenense, depende completamente do hábito local de consumir a polpa da fruta como refeição básica. Veloso (2020, p.47) arremata explicando que “o açaí é uma forma de garantia de provisão de renda para a população que se situa nos bairros periféricos da cidade, possuindo como principal característica a inserção da própria família nos locais de processamento e venda da polpa”.

O *locus* da pesquisa é o bairro do Guamá, bairro periférico de Belém, escolhido não só, mas também, pela influência e relevância da economia popular do açaí no cotidiano dos moradores. Silva (2021) diz que, na cidade, os migrantes não cortaram relações com seus lugares de origem, de modo que em áreas como o distrito do Guamá essa sociabilidade se enraizou. Nesse sentido, Veloso (2021, p. 48), quando se refere ao morador do bairro, diz que:

São pessoas que moram na periferia da cidade e que tiram seu sustento através de uma relação comercial com os agentes envolvidos desde processo de colheita até ao consumidor final, e que são afetadas pela inserção da indústria no mercado voltada para a exportação do produto.

O bairro do Guamá é composto por atividades econômicas tipicamente informais, de onde a população extrai o seu sustento, entre elas está a comercialização do açaí. O número de estabelecimentos de vendas do açaí é expressivo, nesse contexto, ressalta-se a presença da feira como indutora de diversidade e proximidade dos domicílios com o rio para o escoamento do açaí (VELOSO, 2021).

Silva (2017) observa que o negócio de produzir e vender o açaí em ponto fixo é aparentemente rentável, de modo que esse cenário aparente e a consequente ausência de certeza ocorrem em função da frágil mensuração da variável custos presente na equação do resultado econômico-financeiro. Silva *et al.* (2019) destacam que os pontos de açaí possuem em torno de dois trabalhadores e que os pontos de maior envergadura possuem no máximo quatro, além de ser uma atividade que envolve a família, favorecendo, nesse sentido, o bem-estar e a dignidade familiar. É nesse cenário que se destaca o batedor artesanal e a mensuração dos custos.

Diante dos entendimentos anteriores, é possível sintetizar que o objeto desta pesquisa é o batedor artesanal de açaí atuante na Rua Augusto Correa, no bairro do Guamá e, de forma específica, a apuração dos custos de produção deste ao considerar os custos de transação adicionais aos de transformação e tendo como métrica o custeio TDABC.

1.6 Campo de estudo que se propõe estender

No cenário sinérgico entre as áreas de administração de empresas, contabilidade e economia, é possível fazer analogia com relação ao processo de gestão composto pelas fases planejamento, execução e o controle, de modo que se compartilha o entendimento de Ludícibus (2010, p. 67), quando diz que “a Economia planeja, a Administração executa e a Contabilidade controla”.

I – Ciência econômica

Em relação à ciência econômica, o trabalho evolui em única teoria, a Teoria Institucionalista, a partir da qual segue para a Nova Economia Institucionalista, enfatizando os custos de transação e mensuração, finalizando com a identificação e apuração dos custos de transação e transformação na produção de 1 litro de açaí por meio do custeio TDABC, de modo que alicerça sua trajetória em evolução teórica que culmina com prova empírica e, nesse sentido, também tem proposta de estender o

conhecimento teórico/prático por meio de sequência lógica crescente voltada à Teoria Institucionalista, no particular, e à área da ciência econômica, no geral. Essa identificação e evolução teórica possibilitará outros estudos quando o objeto pesquisado for semelhante ao objeto focal desta pesquisa.

II – Administração de empresas

O estudo do tema de modo transversal à área do conhecimento denominada de administração de empresas e sob o alicerce da Teoria Institucionalista busca identificar e mensurar os custos de transação e de transformação presentes na produção do vinho de açaí e, com o resultado, cria-se expectativa de gerar informações gerenciais, como apuração do ponto de equilíbrio e, ainda, outros artefatos gerenciais, como o custo-padrão. Com isso, entende-se que está sendo suprido uma *gap* na área de administração de empresas. Chama-se atenção para o fato de que, sem a informação inicial de custos apuradas nesta investigação, as informações gerenciais subsequentes serão de difícil apuração e questionável fidelidade informacional, de modo que se entende, em face à iniciativa, que esta pesquisa estenderá o conhecimento nessa área voltada à gestão de negócios.

III –Contabilidade

De modo semelhante, pois a acurácia do método de custeio TDABC, quando aplicado na apuração do custo de 1 litro de açaí, é iniciativa primeira e, em decorrência, os artefatos gerenciais possíveis de serem produzidos terão, por meio de prova empírica, suas eficácias testadas, contribuindo com informações originadas de apropriado método de custeio para o avanço, em especial da contabilidade gerencial, pois será possível replicar a metodologia adotada em outros segmentos de negócios.

Esta tese foi estruturada por meio de 5 capítulos. Na introdução destacou-se texto dissertativo que expressou o inconformismo desse autor pelo atual estágio do tema e culminou com o problema norteador da pesquisa, objetivos, hipótese aventada, justificativa, objeto de pesquisa e o campo de estudo que se pretende avançar. No capítulo 2 está expressou-se a fundamentação teórica com destaque para a Teoria Institucionalista, a Nova Teoria Institucionalista, a Teoria dos Custos de Transação e a dos Custos de Produção. No Capítulo 3 consta o processo metodológico onde foram destacadas a população, amostra, sujeitos, técnicas e análise dos dados. No capítulo

4 apresenta-se e discute-se os resultados e resgata-se o alicerce teórico relacionado. Por fim a conclusão e a resposta ao problema de pesquisa, contribuições, limitações e recomendações para novos estudos.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 A emergência da Teoria Institucionalista

O estudo sobre a teoria institucional tem tido significativa evolução e conduzido acadêmicos de distintas áreas a unir conhecimentos sobre o tema, com o propósito de responder ao questionamento: o que é uma instituição e como esta pode afetar as diversas relações entre os agentes econômicos? (VEBLEN, 1899; FREIRE; LUCENA, 2021). Nessa circunstância, o uso da terminologia “instituição” generalizou-se nas ciências sociais e reflete o crescimento da Economia Institucional ao se observar a presença desse conceito em várias outras disciplinas como: Filosofia, Sociologia, Política e Geografia (HODGSON, 1985). Em face do cenário histórico, o mundo acadêmico direcionou os estudos às instituições e, nessa análise, North (2018, p. 13) diz que “o desempenho diferencial das economias ao longo do tempo é fundamentalmente influenciado pelo modo como as instituições evoluem”.

A história registra que os Estados Unidos da América do Norte (EUA), na década de 1890, em função da rápida industrialização, receberam as primeiras pesquisas e consequentes publicações de origem dos institucionalistas Thorstein Veblen e John R. Commons. Os trabalhos de Veblen e Commons descreveram as emergentes consequências sociais e econômicas da industrialização dos Estados Unidos e romperam com o tradicional pensamento econômico, apoiando-se na nova ciência social que emergiu impactando o mundo no aspecto econômico e social (MAYHEW, 1972).

A justificativa mais óbvia desses estudos deu-se ao fato do declínio da importância relativa da agricultura na economia e na sociedade norte-americana. Como consequência, ocorreu nos EUA, entre os anos de 1880 e 1910, a transferência dos moradores da zona rural para a zona urbana (MAYHEW, 1972). Além do aumento e da alteração na composição da força de trabalho, havia a presença em maior número dos profissionais engenheiros, conforme demonstra a Tabela 1.

Tabela 34 – Medida da variação/alteração da composição da força de trabalho nos EUA

Anos	Força de trabalho (1860 = 100)	Engenheiros (1860 = 100)	%
1880	157	245	56
1890	210	522	148
1900	262	803	206
1910	337	1432	325

Fonte: Elaborada com base em Mayhew (1972).

O surgimento da ocorreu ao final do século XIX, em meio a um processo de transformação da economia norte americana, onde instituições novas surgem no transcorrer do processo histórico de busca de coexistência social, estabelecendo bases singulares e comportamentais diante do crescimento de uma nova sociedade de consumo, a qual faria necessário a aglutinação de pensamentos e condutas reconhecidos como aceitáveis (VIANO, 2009).

Outro fenômeno à época que não passou despercebido pelos economistas e sociólogos institucionalistas foi o surgimento de uma nova empresa que substituiu a empresa industrial de única planta e único produto e administrada por único indivíduo (COATS, 1954). Uma nova organização econômica surgiu no final do século XIX e início do século XX (MAYHEW, 1972), essa emergente empresa fora caracterizada por multiprodutos, multinstalações e acurácia na gestão (COATS, 1954). Paralelamente a isso, também ocorreu o crescimento de novas formas de atividades bancárias, a figura do investidor externo, novas formas de competição, custos operacionais maiores e mercedores de estudos, controle e gestão e, ainda, maiores mercados (MAYHEW, 1972).

Por outro lado, Hindess (1989, p. 89) trata as organizações como atores sociais, “desde que tenham meios de chegar a decisões e de atuar em algumas delas”. Coleman (1982) complementa quando diz que os critérios que às vezes nos permitem tratar organizações como atores exigem uma compreensão destas como sistemas sociais que possuem limites e regras.

A confiança que permeia as ações entre os atores que convivem em um ambiente institucional que se consolida, é destacada por Veblen (1924), quando entende que os hábitos e costumes induzem as pessoas a agirem com um alto nível

de confiança em suas expectativas sobre como as outras pessoas responderão a suas ações e possibilitam interpretar ações e responderem de maneira inteligente.

Ressalta-se que as instituições representam restrições às interações humanas, essas podendo ser formais como as leis, constituições e etc.. ou informais , como as regras comportamentais, convenções, códigos de condutas etc..(NORTH, 1993). Essas instituições estruturam as atividades cotidianas, reduzem incertezas, além de definirem as estruturas de incentivos para a sociedade, especialmente para a economia (NORTH, 1986; 1993; 2018). Em relação as instituições econômicas Furubotn e Richter (1986) observam que estas lidam com sistemas que restringem os potenciais comportamentais dos indivíduos mediante o uso de sanções estabelecidas por leis ou por costumes, inclusive *enforcement* social e ético e código de conduta moral. North (1993) realça que as instituições definem e delimitam as escolhas dos indivíduos, afirmando o que é permitido para determinadas atividades similar as regras do jogo . Neste cenário é possível deduzir que o ambiente institucional estabelece a estrutura basilar para que as ações humanas e as trocas possam acontecer.

É possível destacar alguns entendimentos contrários à Teoria Institucionalista em sua versão original:

- a) A ausência de um campo analítico teórico e de uma agenda de pesquisa positiva condenou, no pós-1930, o institucionalismo ao ostracismo e ao esquecimento (WILLIAMSON, 1991);
- b) O trabalho do institucionalismo não tinha nada para passar adiante, exceto uma massa material descritiva esperando por uma teoria ou pela fogueira (NELSON, 1995);
- c) O institucionalismo não é nada mais do que uma tênue dissidência da ortodoxia econômica (SAMUELS, 1995);
- d) Caberia à Economia Institucional contribuir com a demanda teórica por meio de uma descrição geral sobre como a ordem econômica se relaciona com os fenômenos econômicos conexos à relação entre a indústria e o bem-estar humano (CONCEIÇÃO, 2000).

Desse modo, ocorreu redução na produção intelectual, o que conduziu a Escola Institucionalista a uma letargia decenal (CONCEIÇÃO, 2000). No lugar do empirismo pouco desenvolvido, historicista descritivo e teórico, surgiram os fundamentos do que foi denominado de Nova Economia Institucional (NEI), como oposição e complementação ao legado teoricamente vazio da “Velha Economia Institucional”,

como um campo que absorveu as instituições de forma metodologicamente adequada (MYRDAL, 1984).

2.2 A Nova Teoria Institucional

Os precursores das pesquisas subjacentes à NEI foram Ronald Coase, Douglass North, Elinor Ostrom e Oliver Williamson, todos, em momentos diferentes, reconhecidos com o Prêmio Nobel da Economia. Em tal conjunção, a base para a nova proposta institucionalista foi a leitura que esses autores fizeram do sucesso das economias do Ocidente, em especial da Europa Ocidental e dos Estados Unidos (GALA, 2017).

Ao referir-se ao papel de Douglas North na construção da NEI, Costa (2019) entende que North, a partir das críticas formuladas ao *mainstream* da ortodoxia econômica, paulatinamente afastou-se da cliometria e passou a desenvolver um corpo teórico que se propôs a superar as limitações dessa matriz analítica, e o fez com certo brilhantismo, tanto que passa a ser um dos expoentes da NEI.

Destaca-se que a NEI somente se desenvolveu com maior robustez a partir dos anos de 1970, com os trabalhos publicados por Oliver Williamson (GALA, 2017). Bueno (2003, p. 14) expressa alguns dos aspectos da NEI:

As instituições formais e informais de uma sociedade serão tanto mais compatíveis com o progresso econômico quanto mais elas permitirem aos indivíduos liberarem seu potencial produtivo e criativo. Isso acontecerá quando as leis, os costumes, a prática social e econômica e as organizações favorecerem a iniciativa individual e a cooperação por meio de mecanismos impessoais, principalmente garantindo os direitos de propriedade e gerando uma estrutura de preços relativos que premia as atividades produtivas.

A economia tradicional procura determinar a alocação ótima dos recursos, dado um certo conjunto de organizações econômicas, como família, firma e mercado, por outro lado, a NEI tem como propósito identificar a melhor forma de organização das transações econômicas, cuja configuração altera as condições iniciais para a alocação de recursos (GUEDES, 2000). Desse modo, Williamson (1985) diferenciou a NEI de outras teorias que estudam a economia das organizações da seguinte maneira: (i) por seu caráter micro analítico; (ii) que incorpora os pressupostos comportamentais; (iii) considera relevantes os investimentos em ativos específicos; e (iv) reconhece a firma como uma estrutura de governança, e não mera função de produção.

Joskow (1995) diz que a NEI pretende explicar as diferentes formas organizacionais que existem no mercado e seus arranjos contratuais, destacando o

ambiente institucional e sua interação com as organizações. Ademais, a NEI tem como premissa que as instituições importam para a análise de desempenho econômico, visão oposta à da abordagem da economia neoclássica, a qual negligencia as instituições e os custos de transação (LEVIN, 2003).

A NEI estuda as instituições sob abordagem teórica subjacente aos arranjos institucionais e a competitividade, já a área do conhecimento denominada de administração é disciplinada pela competitividade entre organizações (COASE 1937; WILLIAMSON, 1992; ANKARLOO; PALERMO, 2004; GUERREIRO *et al.*, 2005). Além disso, é possível evidenciar que os aspectos microeconômicos constituem fundamentalmente o objeto da NEI, bem como sua base teórica é a firma não convencional adicionada ao *mix* da história e das organizações industriais. Os méritos dessa escola são destacados por Conceição (2000):

- a) Possibilitou mudanças teóricas, como um novo tratamento analítico à teoria das firmas sem o princípio otimizador como estratégia de sobrevivência;
- b) Trouxe novos nexos à estratégia de continuidade;
- c) Induziu comportamento diferenciado dos agentes, ora como imitadores, ora inovadores, ora como refratários às mudanças;
- d) Estabeleceu novos entendimentos à compreensão do desenvolvimento econômico, a partir da construção de regras formais e informais que ao longo do tempo passam a orientar as mudanças institucionais, verdadeiras responsáveis pelo desempenho do país.

A NEI possui versão sociológica alicerçada na discussão da confiança, e considera que as bases institucionais da confiança são um elemento inerente entre organizações em um determinado cenário. Wicks e Berman (2004) enfatizam que as empresas investem em relacionamentos confiáveis, dependendo da presença de “mecanismos de suporte à confiança”, incluindo normas institucionais.

A NEI não ficou isenta de críticas, Conceição (2000) diz que as proposições dela esbarram na limitação analítica de tomar o todo pelas partes, ou seja, considera implicitamente que os indivíduos agindo racionalmente, mesmo sob racionalidade limitada, e regrado as disfuncionalidades do mercado, são capazes de garantir eficiência por meio da minimização dos custos de transação.

Williamson (1985) argumenta que as transações e os custos a elas associados definem diferentes modos institucionais. Ademais, uma das justificativas da inclusão nesse estudo da TCT dá-se pelo fato de se concordar com a visão de Fiani (2011) de

que os custos de transação são a expressão do efeito das instituições sobre o funcionamento da economia.

Entende-se que a análise do ambiente institucional é importante para responder a questão norteadora desta investigação acadêmica e, para analisar essa relevância usou-se o arcabouço da NEI, neste sentido Furubotn e Richter (1986) destacam que a mensagem central da NEI é que as instituições importam para análise do desempenho econômico, visão contrária à da abordagem da economia neoclássica (walrasiana), a qual negligencia as instituições e os custos de transação, assim o ambiente institucional estrutura as ações humanas e trocas existentes determinando, com isso, os custos de transação.

Entende-se para melhor compreensão da relação entre a abordagem da NEI para o estudo das firmas e a teoria dos custos de transação, os posicionamentos de Coase (1937) e Zylbersztajn (2006), quando dizem que a diferença entre a análise neoclássica ortodoxa (walrasiana) e a análise institucional ou Nova Economia Institucional (NEI) é que a primeira vê a firma como uma função de produção regida pelo mecanismo de preço, já a segunda enxerga o universo das organizações e instituições econômicas por meio de um recorte analítico que privilegia o estudo da eficiência das relações contratuais intra e entre organizações. Assim, essa nova visão das firmas abre a possibilidade do estudo das organizações como arranjos institucionais que regem as transações por contratos formais ou por acordo informais, de modo que a Teoria dos Custos de Transação possibilita a fixação de hipóteses testáveis e resoluções de problemas empíricos do mundo real.

Williamson (1985) sintetiza que a abordagem da Teoria dos Custos de Transação (TCT), além dos custos *ex ante* de procurar, preparar, negociar e salvaguardar um contrato, os agentes se defrontam com os custos *ex post* de monitoramento, ajuste e adaptação, devido às alterações de execução causada por falhas, erros, omissões e mudanças inesperadas; em síntese, os custos para conduzir o sistema econômico.

2.3 Teoria dos Custos de Transação

Ao se estudar a economia dos custos de transação, a questão norteadora é: porque as firmas existem? Isso faz sentido, especialmente no contexto da teoria microeconômica neoclássica (BARNEY; HESTERLY, 2014). Para responder a esse questionamento, que é aparentemente simples, faz-se necessário recuar no tempo. As teorias econômicas clássica e neoclássica, alicerçadas pelos entendimentos de Smith (1776), arguem que o mercado tem habilidade para coordenar a produção e realizar as transações econômicas com um custo baixo e sem a participação do governo (BARNEY; HESTERLY, 2014).

A ideia norteadora de Smith (1776), ao publicar a obra clássica denominada de *A Riqueza das Nações* foi de que a “mão invisível” do mercado poderia coordenar um sistema descentralizado de preços. Nessa condição, Coase (1937) fez o seguinte questionamento: se o mercado é tão eficiente para coordenar transações econômicas, por que ele não gerencia todas as transações, de outro modo, por que haveria transações gerenciadas pelas firmas? Quando, em 1937, Coase tornou público o artigo intitulado “The nature of the firm”, respondeu o porquê da existência das firmas ao dizer que a razão se deve ao fato de que, às vezes, o custo de gerenciar transações econômicas por meio de mercados é maior do que o custo de gerenciar as transações dentro dos limites de uma empresa. Portanto, o custo de usar o sistema de preços envolve atividades como: buscar quais são os preços, (re)negociar contratos, fiscalizar e resolver conflitos, e esses são os custos de transação. Wang (2003) explica que os custos de transação, na formulação original de Coase (1937), tratam do custo de usar os mecanismos de preço, de outra maneira, o custo de realizar transação por meio de troca com o mercado.

Destaca-se posicionamento crítico de Fiani (2011) quanto ao conceito de custo de transação desenvolvido por Coase (1937), ao expressar que ele apenas considera os custos que resultam da coordenação da atividade econômica exercida pelo mercado e despreza outras formas de se organizar a economia, e que se faz necessário esclarecer em que situação os mercados fornecem a melhor solução para promover uma transação, e em que situação isso não ocorre. Barney e Hesterly (2014) expressam que a mais duradoura contribuição do artigo de Coase (1937) foi colocar os custos de transação no centro da questão da existência das firmas e sugerir que o mercado e as firmas são alternativas, embora opostas, porém possíveis de gerenciar

transações. Nesse sentido, Barney e Hesterly (2014) limitam a relevância das proposições de Coase (1937).

Fiani (2011) discorre que para produzir bens ou serviços, inevitavelmente, incorre-se em transações e que, mesmo depois do bem produzido, existem outras transações, como a contratação de transportadores, distribuidores, estabelecimento para vendas etc. Caso isso não ocorra, o bem não irá alcançar o consumidor. É preciso considerar que essas contratações incorrem em custos e esses são os custos de transação.

Nessa direção, Sundararajan (2018, p. 111) complementa que

as atividades que permeiam as empresas do seguimento de tecnologias digitais e a forma como a atividade econômica está organizada se baseiam na magnitude dos custos de produção e de coordenação das diversas atividades no mercado ou custos externos de coordenação ou, ainda de transação.

A visão de Sundararajan (2018, p. 111) progride quando o autor expressa que “quando tais custos externos de coordenação são baixos em relação aos custos de produção, isso favorece a organização da atividade econômica por meio do mercado. Quando acontece o oposto faz mais sentido organizar a atividade dentro de uma empresa”.

A literatura sobre a TCT aborda o tema sob o alicerce dos mecanismos de governança, assim, estuda como as instituições possibilitam gerar rendas a partir da interdependência entre os indivíduos e as empresas. Diante disso, a TCT possui olhar na escolha da instituição econômica com base em pressupostos explícitos. Embora os estudiosos da TCT confirmem esses pressupostos, há diferenças em seus modos de entendê-los, especialmente no modo de construção dos modelos e em como os métodos de organização são descritos e aplicados (HENNART, 2006).

2.3.1 Teoria dos Custos de Transação na versão de Williamson sob a ótica de Hennart (2006)

Hennart (2006) explica que, para Williamson (1991), há três estruturas de governança – (i) mercado; (ii) híbridos e; (iii) hierarquia –, e estas são denominados de “mecanismos de governança”. Quanto às transações de mercado, estas são governadas por lei contratual clássica, pois, no mercado, a identidade das partes é irrelevante e as transações são governadas por termos formais fortalecidos por meios legais. No formato híbrido, a identidade das partes tem maior importância e é apoiada

pela lei neoclássica contratual, a qual é mais adaptável, de modo que essa forma de governança tem a característica de ser mais flexível quando comparada com o mercado, favorecendo a solução de conflitos. A hierarquia é possuidora de maior propriedade adaptativa, já que pode resolver conflitos por meio de sanções.

Williamson (1991) explica que as três estruturas de governança precisam estar alinhadas com as características das transações, que são: especificidades de ativos; incerteza e frequência. A especificidade de ativos torna-se alta quando é custoso reposicionar os ativos de apoio à transação para novos usos, de modo que a alta especificidade de ativos aumenta os custos de mudança e possibilita que a parte mais flexível explore outra menos flexível. Assim, Hennart (2006) interpreta que as transações com a especificidade de ativos baixa serão, preferencialmente, operacionalizadas por mercados.

Quanto à incerteza, esta ocorre quando os eventos não podem ser antecipados com necessária certeza, de modo que não tem importância quando a especificidade de ativos é baixa, já que as partes podem absorver no ambiente inesperadas mudanças, mudando, portanto, de parceiros. Por outro lado, em especificidades altas de ativos há benefícios em continuar a transação e, nesse caso, a governança híbrida é preferida por facilitar a adaptação, ressalta-se, porém, que, essa adaptação não pode ser feita de modo unilateral, como ocorre na governança de mercado, nem por sanção, como em hierarquia. Com relação à frequência das transações ou ao volume de suas ocorrências, observa-se contraste com o mercado, já que os custos de ajuste de híbrido e hierarquia são pagos por aqueles que realizam as transações, o que torna econômico somente para transações recorrentes.

Quadro 1 – Estrutura de governança na versão de Williamson (1991)

MECANISMOS DE GOVERNANÇA	CARACTERÍSTICAS DOS MECANISMOS	CARACTERÍSTICAS DAS TRANSAÇÕES	PREFERÍVEL
Mercado	A identidade das partes é irrelevante.	Transações com a especificidade de ativos baixa serão operacionalizadas por mercados.	Especificidade de ativos baixa e a incerteza alta.
Híbrido	A identidade das partes tem maior importância quando é mais adaptável, assim favorece a solução de conflitos.	Não tem tanta relevância quando a especificidade de ativos é baixa.	Especificidades de ativos e a incerteza em níveis intermediários.
Hierarquia	É possuidora de maior propriedade adaptativa, já que pode resolver conflitos por meio de sanções.	A decisão se dá por autoridade hierárquica.	Especificidade de ativos e a incerteza altas.

Fonte: Elaborado com base em Williamson (1991) e Hennart (2006).

Sintetiza-se, portanto, que o mecanismo de governança preferível com relação ao mercado ocorre quando a especificidade de ativos for baixa e a incerteza alta, já o híbrido tem modelo ideal quando tanto a especificidade de ativos quanto a incerteza estão em níveis intermediários. Por fim, a estrutura de governança hierárquica ideal ocorre quando a especificidade de ativos e a incerteza forem altas.

2.3.2 O enfoque moderno das instituições

Fiani (2011, p. 60) entende que “os custos de transação na economia são a expressão econômica das dificuldades e dos conflitos que podem ocorrer durante a coordenação da atividade econômica”. Ademais, a coordenação da atividade econômica é basilar para o entendimento do sistema econômico, portanto sem cooperação entre os agentes torna-se difícil a consecução dos objetivos organizacionais, de modo que há necessidade que indivíduos e organizações, por meio da cooperação, atuem sinergicamente para que as decisões sejam uniformes, já que o sistema socioeconômico é alicerçado na interdependência entre atores, portanto, a cooperação é tema central quando se debate desenvolvimento econômico.

Nesse sentido, quando se promove a cooperação, mitiga-se a possibilidade de conflitos. Fiani (2011) diz que o problema do conflito para o desenvolvimento econômico vai além do fato de que todo desentendimento consome recursos, como

pagar honorários advocatícios, pressionar políticos para que atendam a um dos lados no conflito etc. Nesse contexto, os custos de transação, algumas vezes, podem não ser de plena visibilidade, pois são a expressão econômica das dificuldades e dos conflitos que podem ocorrer durante a coordenação da atividade econômica.

North (2018) reconhece que os custos de transação *ex-ante* e *ex-post* conflito nem sempre são explícitos e, por consequência, são de difícil mensuração, e os exemplifica: tempo dispendido para obter informações, ficar em filas, subornar, perdas devidas a monitoramento, execuções deficientes etc. Esses custos difíceis de mensurar tornam-se, também, difíceis de avaliar os custos totais, porém, na medida em que for possível mensurá-los, progride-se na aferição da eficiência das instituições.

2.3.2.1 Custos de transação e de transformação

Os custos de transação estão presentes em todos os setores econômicos e sem incorrer neles, nenhuma atividade econômica ocorre, desse modo, eles podem ser definidos como os custos de se organizar a atividade produtiva da economia (FIANI, 2011). De modo semelhante, North (2018) explica que os custos de transação fazem parte dos custos de produção, o que induz à necessidade de reformular a tradicional concepção de relação de produção da seguinte maneira: (i) os custos de produção totais consistem nos insumos de terra, trabalho e capital incorridos na transformação dos atributos físicos de um bem, como: tamanho, peso, cor e etc.; (ii) já em relação às transações, os custos estão relacionados a estipular, salvaguardar e aplicar os direitos de propriedade sobre os bens, como o direito de usar, de trocar etc.

O conceito primeiro de custo de transação é atribuído a Ronald H. Coase (1937), quando expressou que os custos de transação seriam os custos de se recorrer ao sistema de preços, portanto os custos operacionais voltados ao mercado são os custos de transação. Wang (2003) contrapõe esse entendimento expressando que a definição de Coase (1937) é parcial ao considerar apenas os custos de transação resultantes da atividade econômica coordenada pelo mercado e sintetiza expressando que, em uma economia socialista em que o mercado fosse suprimido, os custos de transação não existiriam.

Fiani (2011), por outro lado, diz que se for possível compreender os custos de transação como os custos de se coordenar a atividade econômica em uma sociedade

na qual a divisão do trabalho está presente, não existe razão para supormos que esses custos desapareceriam em outra forma de organização que não o sistema de mercado, e conclui que qualquer forma de organização social de produção envolve custos para a sua organização e seu funcionamento, seja ou não baseada em mercados. Diante disso, reconhece-se a relevância da definição inicial de custos de transação arguida por Ronald Coase.

Fiani (2011) diz haver duas versões diferentes do conceito de custos de transação as quais direcionam rumos diferentes para a pesquisa institucional e adicionam recomendações distintas quanto a políticas institucionais para o desenvolvimento, são elas: (i) voltadas à relação entre os custos de transação e direitos de propriedade; e (ii) voltadas aos custos de transação que resultam da divisão do trabalho.

2.3.2.2 Custos de transação associados a direitos de propriedade

Observa-se Eggertsson (1990, p. 14), quando diz que “os custos de transação são os custos que surgem quando os indivíduos trocam direitos de propriedade em relação a ativos econômicos e asseguram seus direitos de forma exclusiva”. De Alessi (1990, p. 47) define direitos de propriedade como “os direitos de indivíduos à utilização, à renda e à possibilidade de transferir recursos”. Fiani (2011, p. 64) complementa dizendo que “custos de transação e direitos de propriedade se encontram indissoluvelmente associados, uma vez que os primeiros surgem quando os segundo trocam de dono, ou quando os proprietários dos direitos se esforçam para garantir sua exclusividade”, nesse sentido, tem o direito de propriedade quem pode usar de forma plena um recurso econômico, podendo empregá-lo para obter renda ou ainda transferi-lo para terceiros. Segue-se também a ideia de que o grau em que os direitos de propriedade estão definidos e seguros determina os incentivos para que os indivíduos empreguem os recursos econômicos produtivamente (FIANI, 2011).

A realidade é desafiadora, já que a caracterização moderna dos direitos de propriedade prevalece no sentido de que o direito sobre um ativo é caracterizado como sendo multidimensional e definido de forma incompleta, fato que torna os arranjos institucionais que regulam esses direitos mais importantes do que os próprios direitos. Desse modo, os direitos de propriedade são grandezas multidimensionais associadas a uma cesta de características do ativo (FIANI, 2011).

North (2018) compartilha que direitos de propriedade mal definidos resultam em custos de transação elevados, desse modo, não é difícil entender que os custos de transação afetam os direitos de propriedade. Fiani (2011, p. 79) entende que “os direitos de propriedade inseguros reduzem as possibilidades de desenvolvimento”. Além disso, em virtude da existência dos custos de transação e à medida em que a transação ocorre, é muito provável que não será possível identificar e monitorar alguns atributos da transação, de certo que quanto mais expressiva a presença de custos de transação, mais os direitos de propriedade serão especificados de maneira imprecisa e parcial (FIANI, 2011). Uma outra visão dos custos de transação merecedora de atenção e estudos é a voltada para a divisão do trabalho.

2.3.2.3 Os custos de transação resultantes da divisão do trabalho

Essa visão é alicerçada na realidade de que a economia moderna é caracterizada por elevado grau de divisão do trabalho. Observa-se que o desenvolvimento econômico propicia natural especialização, de modo que novas atividades surgem e outras se tornam mais especializadas, ocorrendo, dessa maneira, maior interdependência entre os diversos ramos da economia. Contexto em que Fiani (2011) explica existirem dois tipos de divisão do trabalho: (i) divisão técnica, a qual resulta da separação de tarefas no interior de uma empresa; e (ii) divisão social, resultante da distribuição de diferentes etapas produtivas entre empresas.

É preciso considerar que a relação entre desenvolvimento e aumento da divisão técnica e social do trabalho foi identificada por Adam Smith (1776, p. 19), quando publicou o clássico *A riqueza das nações* e expressou que: “A divisão do trabalho, da qual derivam tantas vantagens, não é originariamente um feito de qualquer sabedoria humana, que prevê e tem como intenção a riqueza geral que ela propicia. Ela é necessária”. Fiani (2011, p. 65) alerta que “o crescimento da divisão do trabalho aumenta a necessidade da cooperação entre indivíduos e organizações autônomas, aumentando também a possibilidade de conflitos, disputas e decisões inconsistentes entre si”.

Fiani (2011, p. 65), diz ainda que “nesse ponto deve estar evidente a relevância para o desenvolvimento econômico do conceito de custos de transação como custos que resultam da divisão do trabalho”. Ademais, conforme as divisões do trabalho se

acentuam e à medida que as organizações buscam maior eficiência, as transações aumentam.

Com base nessas considerações, é possível depreender que o aumento de divisão do trabalho exige que mais bens e serviços sejam transferidos entre diferentes etapas dos processos produtivos. Portanto, evidencia Fiani (2011), os custos de transação se inserem, conforme essa perspectiva, na passagem de ativos de uma específica atividade econômica para outra distinta.

2.3.3 Entendimentos de Fiani (2011) sobre a versão de Williamson: enfoque moderno das instituições e as estruturas de governança

Embora esta pesquisa já tenha expressado os entendimentos de Hennart (2006), com relação à visão de Williamson (1991) sobre a Teoria dos Custos de Transação, justifica-se voltar à abordagem por meio da visão de Fiani (2011), a partir do entendimento de que se reconhece que os custos de transação devem ser compreendidos como resultado da divisão do trabalho, e não associados com o direito de propriedade, realidade que provoca o retorno à discussão das estruturas de governança e de seu papel no sistema econômico.

2.3.3.1 Enfoque moderno das instituições subjacente a estruturas de governança

Entende-se que o funcionamento do sistema econômico e o seu desenvolvimento estão relacionados à interdependência das atividades que, quando bem gerenciadas, favorecem a cooperação e mitigam conflitos. Nesse sentido, Fiani (2011, p. 83) afirma que “se a cooperação for escassa e os conflitos forem muitos, dificilmente será possível promover mudanças”.

Por outro lado, não se pode reconhecer a coordenação do sistema econômico somente pelo mercado, pois o mercado não é o único arranjo institucional capaz de organizar o sistema econômico, de modo que Coase (1937) já identificara a existência de pelo menos dois tipos de estruturas institucionais capazes de organizar a produção: (i) o mercado, pela flutuação dos preços e; (ii) as empresas ou hierarquias, pelo planejamento dos investimentos e da produção. Considera-se, portanto, a existência de outros tipos de estruturas institucionais voltadas a organizar as transações econômicas.

Entende-se que é necessário identificar a estrutura de governança alternativa à de mercado e que seja mais adequada para cada tipo de transação, de modo que essa proposta de análise do sistema econômico não é tradicional e diferencia-se da adotada pela teoria econômica tradicional, a qual foca no mercado, porém os mercados são diferentes e não funcionam de maneira igual (FIANI, 2011). Assim, a intenção é identificar, nas relações de interdependência social, os instrumentos institucionalistas necessários para favorecer a cooperação e mitigar conflitos e para isso é necessário entender os determinantes dos custos de transação.

2.3.3.1.1 Determinantes dos custos de transação

Para Williamson (1991), os determinantes dos custos de transação são: (i) a racionalidade limitada; (ii) a complexidade e a incerteza; (iii) o oportunismo; e (iv) os pequenos números. A racionalidade está voltada ao comportamento humano que, embora racional, enfrenta limitações, fato que o impede de tomar as melhores decisões, como frequentemente preconiza a teoria econômica tradicional. Com relação à complexidade e à incerteza, frisa-se inicialmente que a presença da complexidade dificulta antecipar cenários e futuros desdobramentos das transações. Quanto à incerteza, esta está relacionada à dificuldade de definir e diferenciar as probabilidades associadas aos diferentes estados da natureza possíveis de impactar as transações. O oportunismo, no contexto dos custos de transação, significa a exploração maliciosa das informações que se possui para obtenção de vantagens. Por fim, o pequeno número é caracterizado por existirem poucos agentes em condições de participar potencialmente das transações, impossibilitando que ocorra competição entre oferta e procura, dificultando desse modo a inibição de comportamentos oportunistas. Contudo, é difícil de existir desenvolvimento com características espontânea, harmoniosa e cooperativa sem que haja as estruturas de governança, as quais são estruturas institucionais desenvolvidas por agentes para viabilizar as transações (FIANI, 2011).

2.3.3.1.2 Estruturas de governança

Destaca-se que a estrutura de governança é composta por um conjunto de regras, as quais fornecem o alicerce para que as transações se desenvolvam, especificando, desse modo, quais os agentes envolvidos em uma transação, o objeto

e o objetivo e que tipo de alterações podem acontecer entre os agentes no desenvolvimento das transações (FIANI, 2011). Dentre os tipos e as características das estruturas de governança, pode-se diferenciar, inicialmente, a estrutura de governança especializada e a não especializada. Ativos com elevado grau de especificidade requerem estrutura de governança mais especializada, portanto voltada à viabilidade das transações. Por outro lado, estruturas de governança com menor especialização tendem a não funcionar bem com ativos específicos, pelo fato de que a ameaça de substituir contrapartes na transação não é suficientemente forte para mitigar a atuação oportunista. Porém, para que seja possível entender a relação entre ativos específicos e estrutura de governança, é necessário conhecer as fontes de especificidade de ativos.

As fontes de especificidade de ativos destacadas por Williamson (1991) são: localização, atributos físicos, ativos dedicados e ativos humanos. Com relação à localização, uma vez determinado o local, o valor do ativo será condicionado a ele, em face da impossibilidade de transferi-lo para outro lugar. Já o atributo físico é o ativo individualizado em relação aos demais, exatamente por causa de algum atributo físico. Os ativos dedicados são caracterizados pelo fato de que o investimento é vinculado a uma demanda específica futura, portanto essa demanda futura é que justifica o investimento. Em relação aos ativos humanos, Williamson (1991) identifica duas características: (i) o aprender fazendo, que acontece pelo fato de existirem experiências e conhecimentos não codificáveis e não transmitidos adequadamente, de modo que somente a prática acumulada no tempo possibilita que o indivíduo tenha acesso; (ii) o trabalho em equipe, já que em grande parte o segredo do desempenho não está no indivíduo isolado, mas sim no trabalho em equipe.

A estrutura de governança de mercado, na leitura de Fiani (2011), é a mais adequada a transações que não apresentam ativos significativamente específicos, pois o mercado é uma estrutura de governança não especializada, já que não possui regras específicas para uma determinada transação, quer dizer, existem, porém são regras gerais e simples, aplicáveis indistintamente a toda e qualquer transação. Nesse contexto, continua Fiani (2011), tanto a redução de custos quanto a eficiência operacional se destacam, pois preços competitivos induzem compradores e vendedores a perseguirem maior eficiência na gestão dos recursos.

Já na estrutura por hierarquia, como o nome sugere, a decisão se dá por hierarquia, como ocorre nas empresas públicas e privadas, além de que estão

presentes fortes controles administrativos e os incentivos estão praticamente ausentes, e isso se justifica pela presença de inúmeros ativos específicos. Dessa maneira, as relações de interdependência mútua se destacam de modo que as soluções conjuntas requisitam controles e excluem ações originadas de incentivos, ademais, o ambiente de incerteza e a elevada presença de ativos específicos faz com que a adaptação autônoma não funcione, pois se considera a racionalidade limitada, assim, embora todos busquem soluções conjuntas, as partes envolvidas tendem a interpretar os fatos e suas mudanças de maneira diferente. Nesse cenário surge, como elemento conciliador, a adaptação coordenada, em que o esforço e a consciência induzem que sejam elaborados mecanismos de coordenação com o propósito de favorecer a adaptação da transação às mudanças imprevistas.

Fiani (2011) diz que, como meio termo entre as estruturas de governança de mercado e a hierárquica, Williamson (1991) sugere a estrutura de governança híbrida, pois além de existirem instrumentos de incentivos, existem também controles administrativos, possibilitando tanto a adaptação autônoma como a coordenada.

Quadro 2 – Atributos das estruturas de governança

Atributos	Estruturas de governança		
	Mercado	Híbridas	Hierarquias
Incentivos	Fortes	Moderados	Ausentes
Controles Administrativos	Ausentes	Moderados	Fortes
Adaptação autônoma	Forte	Moderada	Ausente
Adaptação coordenada	Ausente	Moderada	Forte

Fonte: Elaborado com base em Williamson (1996) e Fiani (2011).

O Quadro 2, na visão de Williamson (1991) e explicado por Fiani (2011), sintetiza que a estrutura híbrida é caracterizada por moderados: incentivos, controles administrativos, adaptação autônoma e adaptação coordenada. Isso não ocorre com as estruturas de mercado e hierárquica.

2.3.4 Estudo comparativo entre os atributos das estruturas de governança de Williamson (1991) arguidos por Hennart (2006) e Fiani (2011)

Sintetizar a visão dos autores e compará-las é o que se propõe. Com relação aos estudos de Hennart (2006), é possível resumi-los de acordo com o Quadro 3, porém, especial entendimento é dado às características das transações e o mecanismo de governança preferível:

Quadro 3 – Estrutura de governança no entendimento de Hennart (2006)

MECANISMOS DE GOVERNANÇA	CARACTERÍSTICAS DAS TRANSAÇÕES	PREFERÍVEL
Mercado	Especificidades de ativos	Especificidade de ativos baixa e a incerteza alta.
Híbrido	Incerteza	Especificidades de ativos e a incerteza em níveis intermediários.
Hierarquia	Frequência	Especificidade de ativos altas e a incerteza baixa.

Fonte: Elaborado com base em Williamson (1991) e Hennart (2006).

Depreende-se do Quadro 3 que Hennart (2006) versa sobre os três mecanismos de governança citados por Williamson (1991) e também cita três características das transações, quais sejam: especificidades de ativos, incerteza e frequência. Por fim, correlaciona os mecanismos de governança com as características das transações, expressando o que entende ser preferível. De modo semelhante, o Quadro 4 sintetiza a estrutura de governança arguida por Williamson (1991), subjacente aos entendimentos de Fiani (2011).

Quadro 4 – Estrutura de governança no entendimento de Fiani (2011)

Tipos de governança	Especializada: ativos com elevado grau de especialização.
	Não especializada: não há necessidade de ativos específicos.
Fonte de especificidade de ativos	Localização: determinado o local, o valor do ativo é condicionado a ele.
	Atributos físicos: individualizado em relação aos demais.
	Ativos dedicados: o investimento é vinculado a uma demanda específica futura.
	Ativos humanos: aprender fazendo e o trabalho em equipe.
Tipos gerais de governança	Mercado: ideal para transação sem ativos específicos, além de não ter regras específicas para determinadas transações e nem haver controles administrativos.
	Hierarquia: presença de ativos específicos, as decisões ocorrem em cenário de hierarquia, há presença de forte controles administrativos, incentivos ausentes e maiores custos.
	Híbrida: presença de instrumentos de incentivo e instrumentos de controles administrativos e possibilita tanto a adaptação autônoma como a coordenada.

Fonte: Elaborado com base em Williamson (1991) e Fiani (2011).

Do Quadro 4 depreende-se existir extensão dos entendimentos de Fiani (2011), quando comparados aos de Hennart (2006), sobre a estrutura de governança preconizada por Williamson (1991). Fiani (2011) expande ao expressar que os tipos de governança com relação aos ativos podem ser: especializados e não especializados; no quesito fonte de especificidade: localização, atributos físicos e ativos dedicados e, por fim; os ativos humanos. Já sobre os tipos gerais de

governança, tanto Hennart (2006) quanto Fiani (2011) são unânimes em reconhecê-los: mercado, hierarquia e híbridos.

Ao avançar no alicerce teórico, identifica-se Alchian e Demsetz (1972), quando entendem que os problemas de mensuração são função das equipes de produção. Assim, algumas transações são mais recorrentes que outras, de modo que o problema dos custos de transação recai nas transações realizadas com menor frequência, e que geralmente são mais complexas (LOPES; ALMEIDA; FREITAG, 2021).

Caleman *et al.* (2006b) alertam para o fato de que a mensuração dos custos de transação é desafiadora, dada a complexidade dos conceitos envolvidos e o efeito sinérgico entre o ambiente institucional, os custos de transação e os custos de transformação. Os desafios da aplicação conceitual e mensuração dos custos de transação são também destacados por Benham e Benham (2004), quando expressam que: (i) o próprio termo “custos de transação” não apresenta uma terminologia padrão, mas diferentes definições de acordo com a orientação teórica adotada pelo autor; (ii) a estimação dos custos de transação é complexa, na medida em que fica difícil separar os custos de transação dos custos de transformação, pois ambos são determinados em conjunto; e (iii) apesar de serem consideradas equivalentes às condições de transação, às instituições envolvidas, às redes de contatos individuais, à habilidade de negociação, o capital social e a confiança desenvolvida entre os agentes, além das questões éticas podem conferir custos diferentes a uma mesma transação. Portanto, na medida em que são transacionados atributos sobre os quais não se tem plena informação, os custos de transação tornam-se um importante componente a ser considerado (CALEMAN *et al.*, 2006b).

Benham e Benham (2001) destacam que ao escolherem obter um bem ou buscar uma meta, os custos relevantes que os indivíduos enfrentam são os de oportunidade de suas escolhas. Esses custos incorporam não apenas o preço em dinheiro, mas também os custos de transação para obter o bem. Besanko *et al.* (2006, p. 43) complementam expressando que o custo de oportunidade “é o custo econômico de se empregar recursos em determinada atividade, assim é o valor do melhor uso alternativo renunciado destes recursos”.

Kupfer e Hasenvlever (2013) entendem que os custos de oportunidade são definidos pelas oportunidades que serão deixadas de lado, caso a empresa ou o indivíduo não faça o melhor investimento, assim, o custo de oportunidade de uma ação é dado pelo valor da melhor alternativa de alocação dos recursos empregados

em tal ação. Atkinson *et al.* (2015, p. 405) entendem que custo de oportunidade “é o valor máximo sacrificado quando um curso de ação é escolhido”.

Catelli (2001), ao discutir a fragilidade do lucro apurado pelos conceitos contábeis, quando comparado com o lucro apurado pelos conceitos econômicos, entende que a teoria e a prática contábil deveriam caminhar para um consenso em torno de um único conceito de lucro que estivesse o mais próximo possível do conceito de lucro econômico. Em complemento, Catelli (2001) diz que o lucro econômico é uma informação que supre os modelos de decisão de pelo menos dois importantes usuários da informação contábil: (i) o proprietário do capital e; (ii) o gestor do capital. Em entendimento complementar, Besanko *et al.* (2006, p. 43) exteriorizam a fragilidade do custo apurado sob os preceitos contábeis:

Os custos que aparecem em demonstrações contábeis não são necessariamente adequados para a tomada de decisões em uma empresa. As decisões empresariais exigem a medição dos custos econômicos, que se baseiam no conceito de custo de oportunidade.

North (2018) destaca que os custos de transacionar são determinados pela mensuração em conjunto com o caráter custoso da execução, de modo que ao acrescentarmos os custos de obter informações e especificamente de mensurar, os problemas ganham vulto. Diante disso, entende-se como complemento ao desenvolvimento desta pesquisa o necessário conhecimento de outra vertente da TCT, qual seja, a Teoria dos Custos de Mensuração (TCM).

2.3.5 Teoria da Mensuração dos Custos de Transação

O desafio da mensuração dos custos de transação é destacado por Zylbersztajn e Graça (2002), quando entendem que esta representa um *gap* na TCT. Diante disso, abre-se, a partir da TCM, um campo de pesquisa que diz respeito aos modelos teóricos complementares à TCT (WANG, 2003). A mensuração dos custos de transação torna-se relevante na medida em que permite estudos específicos sobre o impacto gerado pelas mudanças institucionais, além dos ganhos da firma com a escolha das melhores opções estratégicas (WANG, 2003). Ademais, o custo de mensuração é um aspecto-chave na definição do escopo de uma firma (ZYLBERSZTAJN, 2003).

Salienta-se Langlois (1992), quando entende que a TCM é um componente dos custos de transação, cujos atributos mais facilmente mensuráveis nas transações são

os que ocorrem fora, e os difíceis são os intrínsecos às empresas. Esse último, na visão de Zylbersztajn (2006), deve-se ao risco de expropriação de valores e sua dissipação. Cunha, Saes e Mainville (2013), também entendem que os atributos mais facilmente mensurados nas transações são contratados fora da empresa, dada a definição do sistema legal e o *enforcement* ao baixo custo via corte judicial, por outro lado, os de difícil mensuração permanecem dentro da firma face o risco de expropriação de valores e essa é a proposição básica da TCM. Nessa circunstância, merece citação Wang (2003), quando evidencia a frase de autoria de Lord Kelvin inscrita no edifício de Ciências Sociais da Universidade de Chicago: “Quando você não pode medir, seu conhecimento é escasso e insatisfatório”.

Os entendimentos de Cunha, Saes e Mainville (2013) merecem atenção quando dizem que, em termos teóricos, as formas de governança são analisadas pela economia dos custos de transação sob duas vertentes: (i) a proposta por Williamson (1991), antes explicitada e que prioriza a discussão dos atributos das transações e; (ii) a abordagem de Barzel (2002), que analisa a dificuldade de mensuração dos atributos relevantes às transações, devido à assimetria da informação.

Embora possível de questionamentos, Barzel (1982) enfatiza que os indivíduos somente fazem trocas ao perceberem que aquilo que recebem tem maior valor do que aquilo que oferecem; assim, os atributos dos produtos comercializados precisam ser mensurados para garantir adequada percepção do fato econômico-financeiro. Barzel (1982) enfatiza ainda que, para que isso seja garantido, precisam ser medidos os atributos dos bens e seus valores, tarefa que não é fácil devido ao alto custo de mensuração. Wang (2003) entende que o problema da mensuração dos custos de transação, como qualquer problema de mensuração, não é simples e cita alguns métodos: (i) a soma do valor dos recursos necessários para localizar possíveis parceiros; (ii) a diferença entre o preço pago pelo comprador e o preço recebido pelo vendedor; (iii) os custos de negociação e da garantia da transação; e (iv) os custos da regulamentação do governo. Além disso, as transações mensuráveis podem ser governadas por contratos, enquanto outras envolvem componentes mais subjetivos e de difícil mensuração, como a relação com clientes, a qual é sustentada por relações de longo prazo (BARZEL, 2002; COLLINS; FABOZZI, 1991).

Com o pressuposto de que os produtos se caracterizam por atributos diferentes, Barzel (1982) diz ser fundamental conhecer e coletar as informações sobre cada um desses atributos, já que esse conhecimento permite a realização das

transações e trocas de direito de propriedade, nesse sentido, a pesquisa avança ao estudo dos custos de produção.

2.4 Custos de produção

Martins (2010) relata que até a Revolução Industrial, ocorrida no século XVIII, só existia a contabilidade direcionada para registro e controle das operações comerciais desenvolvidas no período mercantilista e, naquele panorama, as empresas operavam basicamente com a atividade comercial. Com o advento da indústria e a necessidade de apurar custos, tentou-se adaptar à empresa industrial os mesmos critérios utilizados pela empresa comercial. O valor de “compra” da empresa comercial fora substituído por uma série de valores relativos à produção. Essa adaptação possibilitou apurar custos dos produtos das empresas industriais nascentes (MARTINS, 2010).

Besanko *et al.* (2006) explicam que, naquele contexto, a falta de infraestrutura limitava a atividade econômica, cenário em que as empresas eram pequenas e organizadas informalmente, não havia gerentes profissionais e os proprietários dirigiam seus próprios negócios. Com o transcorrer do tempo, as empresas familiares foram substituídas pelos empreendimentos formados por associações de pessoas interessadas em conhecer o resultado dos lucros e terem o controle de seu “quinhão” no negócio. Tempos depois, registra-se a transição econômica para a empresa na estrutura como hoje se conhece. Assim é descrito por Alfred Chandler, no clássico intitulado *The Visible Hand*, publicado em 1977 em um periódico da *Harvard Business School*, o qual revela que, à medida que a empresa adquiriu funções até então executadas pelo mercado, ela se tornou uma poderosa instituição na economia dos Estados Unidos da América do Norte (EUA) e seus gestores tornaram-se o mais influente grupo de decisões econômicas. Portanto a ascensão da empresa moderna nos EUA trouxe consigo o capitalismo gerencial (ATKINSON *et al.*, 2015).

Assim, Besanko *et al.* (2006, p. 74) explicam que “os empresários rapidamente apreciaram os benefícios potenciais de organizar a produção para alcançar mais clientes aos menores custos”. As empresas atuantes nos EUA do início do século XX, como a DuPont e a General Motors, sentiram necessidade de informações de custos para o planejamento e controle das operações e substituíram os mecanismos de mercado com a alocação de recursos internos por múltiplas linhas de negócios. Atkinson *et al.* (2015) explicam como e por que ocorreu a centralização na visão

interna de apuração dos custos, pois, anteriormente, a visão era de maior amplitude, de modo que extrapolava as fronteiras físicas tradicionais das organizações:

- a) As empresas passaram a usar a informação de custos para dar poder e informar a mão visível da administração em contraposição ao que Adam Smith denominou de mão invisível das forças do mercado;
- b) As empresas buscavam melhorar a eficiência e rentabilidade ao internalizar o que eram anteriormente transações de mercado;
- c) Com o desenvolvimento das empresas, surgiu uma demanda para medição voltada à avaliação de desempenho das unidades ou departamentos e a possibilidade de comparar os resultados com outras empresas do mesmo segmento.

Nakagawa (2014) explica que os modelos de gestão que predominaram até o fim da década de 1970 foram os da Ford e da Toyota, privilegiando a exatidão dos números, tanto que os executivos não discutiam negócios e seus desempenhos sem ter em mãos relatórios densamente elaborados, com dados financeiros que entendiam ser precisos ao suporem que eles representavam adequadamente as empresas, os eventos, objetos e transações.

Sob outra perspectiva, hodiernamente prevalece o entendimento de que custo é o consumo de recursos incorrido em nível de chão de fábrica no momento da utilização dos fatores de produção. Por conseguinte, Martins (2010) expressa que:

I – A matéria-prima é um gasto em sua aquisição que imediatamente se torna investimento, e assim fica durante o tempo de sua estocagem. No momento de sua utilização na fabricação de um bem, surge o custo da matéria-prima como parte integrante do produto elaborado. Este, por sua vez, é novamente um investimento, já que fica ativado até sua venda;

II – No ato de sua aquisição, a energia elétrica é um gasto, mas passa imediatamente para custo quando de sua utilização no processo produtivo, passando a fazer parte do custo do produto; e

III – A máquina provocou um gasto em sua aquisição tornando-a um ativo e, parceladamente transformada em custo, por meio do cômputo da depreciação, à medida que é utilizada no processo de produção.

O conceito de custos voltado ao consumo de recursos no processo produtivo também é destacado por Cardoso, Mário e Aquino (2007, p. 22), ao afirmarem que: “custo é o gasto relativo ao consumo de recursos utilizados na produção de outros

bens e serviços”. Os referidos autores enfatizam que “o consumo de recursos denominado custo ocorre, efetivamente, no momento da transformação da matéria-prima em produto acabado, de forma que todos os gastos incorridos no processo fabril representam custos de produção”. Por conseguinte, o termo “custo do produto” trata do valor atribuído aos insumos contidos na produção acabada e mantida em estoque (IUDÍCIBUS, 2013).

Assim, custos são considerados todos os gastos decorrentes para a fabricação de um produto, ou seja, são os gastos necessários que, de forma direta ou indireta, se direcionam ao ambiente de fabricação (MEGLIORINI, 2006). Martins (2010, p. 47) expressa que “custo de produção é a soma dos custos incorridos dentro da fábrica”. De igual modo, Stopatto (2020) diz que o valor do fator de produção utilizado para sua aquisição compõe o custo do produto. Atkinson *et al.* (2015) dizem que custos são os consumos de materiais diretos necessários para fabricar ou produzir um produto. Já Megliorini (2006) menciona o termo “custo” como a parcela dos gastos consumidos para produção do produto, na aquisição de mercadorias para revenda e na realização de serviços.

Depreende-se, portanto, que os autores privilegiam no conceito de custos o consumo dos recursos na área produtiva ou chão de fábrica e materializado pelo valor monetário do consumo dos fatores de produção, como a matéria-prima, a mão de obra e demais gastos, compondo, conjuntamente, os custos dos produtos. Logo, tradicionalmente e no ambiente contábil, o significado de custos de produção está condicionado ao consumo de recursos representados pelos fatores de produção e esse dispêndio ocorre, como regra, em nível de chão de fábrica no processo produtivo e em área fabril. Conquanto os recursos consumidos na empresa, fora do espaço físico de produção, são tratados pelos contadores como despesas. Martins (2010) exemplifica que a comissão do vendedor é um gasto que se torna imediatamente despesa; a depreciação do computador da secretária do diretor financeiro também é uma despesa.

Os autores Cardoso, Mário e Aquino (2007) definem despesa como o gasto relativo a bem consumido direta ou indiretamente para obtenção de receitas, manutenção da empresa e remuneração do capital de terceiros. Iudícibus (2010, p. 153) avança quando diz que “o que caracteriza a despesa é o fato de ela tratar de expirações de fatores de serviços, diretamente ou indiretamente relacionados com a produção e a venda do produto ou serviço da entidade”.

A separação de custos como consumo de recursos no processo produtivo e despesa como o consumo de recurso fora desse processo é também destacada por Ludícibus (2013, p. 114), quando enfatiza que “não é correto dizer-se custos administrativos, a não ser que tenham sido incorporados ao produto e desde que este não tenha sido vendido”. Observa-se avanço desse último autor quando relaciona despesa, mesmo que indiretamente, com a produção de bens e serviços.

Com maior amplitude, Fiani (2011) diz que sem incorrer em custos de transação, nenhuma atividade econômica é levada a cabo. Coase (1937) entra na discussão quando expressa que a firma é composta pelos custos de transação, visto que não existe nenhuma transferência de algum bem que não gere custos, seja na busca, especulação, negociação ou execução da própria operação.

Fazendo um balanço do que se discutiu, convém expressar e voltar ao entendimento desenvolvido por North (2018), quando expressa que os custos de produção se originam da somatória dos custos de transação e de transformação, panorama que requisita novo quadro analítico microeconômico. Kupfer e Hasenclever (2013) destacam que a estrutura de custos constitui um dos principais determinantes dos preços nas várias estruturas de mercado, além de determinar, em grande parte, a própria estrutura de mercado, vez que quanto maiores as economias de escala em um dado tamanho do mercado, menor será o número de empresas na indústria em questão. Besanko *et al.* (2006) alertam para o fato de que, ao avaliar os custos de uma decisão, o gerente deve considerar apenas aqueles custos que a decisão realmente afetará. Ainda assim, para que a informação gerada pelos custos possa ser de melhor eficácia, estes são classificados em relação ao volume de atividades e objeto de custos como: fixos ou variáveis e diretos ou indiretos.

Besanko *et al.* (2006, p. 37) explicam que “os custos variáveis, como a mão de obra direta e comissão de venda, aumentam à medida que a produção aumenta. Os custos fixos, como despesas gerais e administrativas e impostos sobre propriedade, permanecem constantes à medida que a produção aumenta”. Campos (2003) afirma que os custos fixos são aqueles em que determinado valor é fixado, independentemente do aumento ou da diminuição de produtos elaborados no período. O mesmo autor destaca que, com relação aos custos variáveis, os valores se alteram em função do volume de produção. Já Hilton (1997) entende que os custos diretos são os que podem ser apropriados ou direcionados ao produto, desde que haja uma medida de consumo. Por sua vez, os custos indiretos são os que dependem de

cálculos, rateios ou estimativas para serem direcionados aos diferentes produtos, portanto, são custos apropriados indiretamente.

Martins (2010) também entende que os custos diretos podem ser diretamente apropriados aos produtos, bastando haver uma medida de consumo, como quilograma, metro, litro, horas de mão de obra etc. Já os indiretos não oferecem condições de uma medida objetiva e qualquer tentativa de alocação tem de ser feita de maneira estimada. Martins (2010) exemplifica como custos indiretos: o aluguel, a supervisão, e o seguro da fábrica. Atkinson *et al.* (2015) dizem que o custo fixo está associado aos recursos relacionados à capacidade física da fábrica e o seu montante está relacionado ao planejamento, e não ao nível real das atividades. Já o custo variável, segundo os mesmos autores, muda em etapas, à medida que algum volume de atividades se altera. Besanko *et al.* (2006) alertam para o fato de quão desafiadora é a discussão entre custos fixos e variáveis, pois existe uma linha tênue que os divide, fazendo com que alguns custos, como manutenção e propaganda, possam ter componentes tanto fixos quanto variáveis, denominados de custos mistos (ATKINSON *et al.*, 2015).

A importância do horizonte de tempo quando se discute custos fixos e variáveis é enfatizada por Besanko *et al.* (2006), quando exemplificam que a produção em uma empresa pode ocorrer em instalações de três diferentes tamanhos: pequeno, médio e grande. Uma vez que a empresa se comprometa com as instalações de produção de determinado tamanho, ela somente poderá variar a produção variando as quantidades de insumos, mas não o tamanho da fábrica, por exemplo, contratando um outro turno de trabalhadores. Destarte que para cada tamanho de planta, há uma função associada que abrange todos os custos variáveis e fixos da própria planta. Besanko *et al.* (2006, 41) afirmam que “para qualquer nível de produção, o tamanho ótimo da fábrica é aquele com menor custo médio”.

Ao avançar, considera-se o entendimento de Ludícibus (2013, p. 114), para quem “a contabilidade financeira se preocupa com o regime de competência de receitas e despesas, a de custos, sem ferir o regime de competência, preocupa-se com o custeio da produção”. A partir daqui, direciona-se a pesquisa ao estudo dos custeios de produtos.

2.4.1 Custeios

O entendimento sobre o significado da terminologia “custeio” desenvolvido por Martins (2010, p. 37) norteará esta fase da pesquisa, assim: “custeio significa apropriação de custos”. Desse modo, existem o custeio por absorção ou pleno, o custeio direto ou variável, o Custeio Baseado em Atividades (ABC), o custeio *Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit* (RKW) etc. Moura (2005) complementa dizendo que os métodos de custeio são ferramentas que estão à disposição das organizações para controlar e decidir sobre a informação da produção. Portanto, custeio é o ato de custear um produto, utilizando um dos métodos existentes. Pode-se dizer também que, para se analisar o resultado, é importante saber qual o método de custeio adotado pela empresa (OLIVEIRA *et al.*, 2019). Ribeiro *et al.* (2019) comungam que a gestão da informação de custos tem como ferramenta o método de custeio adotado. Campos (2003) e Berto (2004) expressam ainda que, dentre os principais métodos de custeio existentes, podem ser destacados: o custeio por absorção, o direto ou variável e o *Activity-Based Costing* ou Custeio Baseado em Atividades (ABC).

A pesquisa avança em direção ao estudo do método de custeio por absorção, que, face à influência da legislação tributária brasileira, é o de maior uso no país quando a informação de custos busca satisfazer os anseios dos usuários externos às entidades econômicas (MARTINS, 2010; NAKAGAWA, 2014; SANCOVSCHI; SILVA, 2018; BONETTI *et al.*, 2018).

2.4.1.1 Custeio por absorção ou custeio pleno

Historicamente, o custeio por absorção fora utilizado para avaliar estoques. No entendimento de Berto (2004), esse tipo de custeio está de acordo com os Princípios Fundamentais de Contabilidade, pois considera todos os gastos industriais relacionados com a produção. Gomes (2019) diz que, entre os métodos para fins de divulgação das informações contábeis, o custeio por absorção é amplamente utilizado, caracterizando-se pela alocação dos custos fixos e variáveis aos produtos, absorvendo, dessa maneira, todos os custos incorridos num determinado período. Esse método de custeio utiliza, então, o procedimento de fazer com que cada produto absorva uma parcela de custos diretos e indiretos relacionados à fabricação, por meio de bases de rateio previamente estabelecidas. Assim, todos os custos são alocados

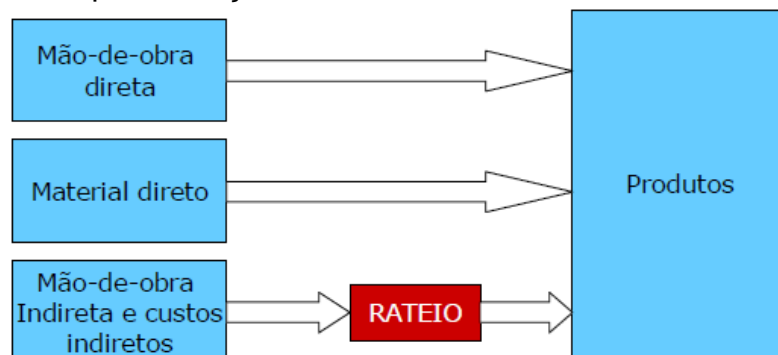
ao produto elaborado e as despesas são relacionadas diretamente ao resultado do exercício (MARTINS, 2010).

Wernke (2001) contribui ao dizer que esse custeio atribui aos produtos todos os custos da área de fabricação, sejam esses definidos como fixos ou variáveis, ou diretos ou indiretos. Além disso, continua Wernke (2001), o resultado da empresa é em função do maior ou menor volume de produção, portanto, para apurar o lucro, tampouco é importante o maior ou menor volume de venda, fragilizando, nesse sentido, a informação para gestão. Isso deve-se ao fato de que, na lógica gerencial, o resultado da empresa é grandemente influenciado pelo volume de vendas, e não necessariamente pelo volume de produção.

Stopatto (2020, p. 48) explica que “o custeio por absorção, para fins gerenciais possui limitações pelo fato da apropriação dos custos fixos, assim a maneira que a empresa decide a forma de rateio pode transformar itens deficitários em itens rentáveis e vice-versa”. Moura (2005) complementa dizendo que, no custeio por absorção, todos os custos são divididos pela quantidade produzida, e cada produto absorve aquilo que lhe cabe para sua fabricação, não importando se é custo fixo ou variável, direto ou indireto. Stopatto (2020, p. 48) diz ainda que “como o critério de rateio é arbitrário e seu uso é fruto de exigência legal, o rateio dos custos fixos e seu peso na rentabilidade dos produtos varia em função do maior ou menor volume de produção”.

O custeio por absorção imputa ao objeto de custo todos os custos que incorrem em nível de chão de fábrica, ressalvando que os custos indiretos, como regra, são também custos fixos, e esses são direcionados ao produto por meio de técnica denominada de rateio.

Figura 2 – Custeio por absorção



Fonte: Oliveira *et al.* (2019 p.12).

A Figura 2 demonstra que os recursos consumidos no espaço físico da fábrica, como a mão de obra e os materiais diretos, são imputados ao objeto de custos, porém os indiretos são direcionados à composição do custo dos produtos por meio de rateio.

A limitação da informação de custo originada do custeio por absorção inicia com o destaque de que o rateio busca tornar igual o consumo desigual de recursos e, com isso, quando a informação é direcionada à gestão, possui limitações. Martins (2010) explica que certos tipos de empresa possuem variações sazonais em sua produção. Nessas situações, não é adequada a alocação dos custos indiretos, pois eles não possuem identidade direta com o objeto a ser custeado, especialmente aqueles incorridos aos bens elaborados em pequena quantidade.

A Legislação Societária Brasileira (Lei n. 6.404/76; 11.638/2007; e 11.941/09), coadunada com a Legislação Fiscal (Lei n. 12.973/2014), aceita incondicionalmente o custeio por absorção, embora este seja considerado pelos tomadores de decisão subjetivo e arbitrário, podendo também atribuir, em face da metodologia do rateio, maior ou menor carga de custos para determinado produto (MEGLIORINI, 2006; MARTINS; ROCHA, 2010).

Martins (2010) explica que os custos indiretos, por sua própria definição, só podem ser apropriados de forma indireta aos produtos mediante estimativas, critérios de rateio, previsão de comportamento de custos etc. Todas essas formas de distribuição contêm, em menor ou maior grau, subjetividade. Por outro lado, Nakagawa (2014) entende que, a menos que o mal uso representado pelas arbitrariedades e pela inconsistência de critérios e procedimentos de quem faz o rateio, este é, em alguns casos, absolutamente necessário. Ademais, segundo Nakagawa (2014), não há nada de errado do ponto de vista conceitual com a terminologia “rateio”. Todavia, pela natureza intrínseca dos custos fixos, a consequente invariabilidade, a arbitrariedade do rateio e a variação por unidade com relação às oscilações no volume de produção, essa realidade propicia informações parciais e limitadas para fins gerenciais. Nesse cenário, surge como alternativa o custeio direto ou variável, que permite identificar os produtos possuidores de maior parcela de contribuição na geração do lucro (MARTINS, 2010).

2.4.1.2 Custeio direto ou variável

O custeio direto ou variável, conhecido com recorrência como custeio variável, é um método alternativo ao custeio por absorção (MARTINS, 2010). O raciocínio articulado ao custeio variável é separar os custos de acordo com a variação do volume de produção. Em vista disso, somente os custos variáveis compõem o custo do produto, de modo que os custos fixos irão compor o resultado do período como despesa (MARTINS, 2010).

O custeio variável, no entendimento de Leone e Leone (2010), é o método que aloca aos produtos fabricados somente os custos variáveis, portanto os custos fixos são tratados como despesa do período sem transitar pelo estoque, dessa forma, são inseridos diretamente no resultado. As principais características do custeio variável são destacadas por Wernke (2001) como: (i) é útil no aspecto gerencial ao enfatizar a rentabilidade de cada produto; (ii) não é aceito pela legislação tributária para fins de avaliação de estoque; (iii) não adota rateios ou outros critérios de distribuição de gastos, facilitando o cálculo do custo; e (iv) exige classificação rígida entre os custos de natureza fixa e variável.

É possível destacar as seguintes vantagens da aplicação do custeio variável (MARTINS, 2010; LEONE; LEONE, 2010; CREPALDI, 2011):

I - Possibilita lógica da informação para gestão de produtos, linhas de produtos, departamento, territórios de vendas, clientes e outros segmentos, desse modo, evidencia os mais lucrativos e suas contribuições ao resultado;

II – Possibilita que se investigue os efeitos inter-relacionados das mudanças ocorridas nas quantidades produzidas e vendidas, nos preços, custos e despesas;

III – Os custos periódicos não se “escondem” nos estoques de produtos fabricados e em andamento, não permitindo que a figura de lucro seja ilusória, bem como os custos fixos, periódicos e repetitivos são apresentados em destaque na demonstração de resultado, o que facilita a visão do gestor sobre o montante desses custos e a influência que eles têm sobre o lucro dos negócios; e

IV – Pode ser usado de forma complementar e paralela aos demais métodos de custeio, o que proporciona visão ampla do negócio.

Os autores também destacam, quanto à lógica da informação gerencial, as seguintes fragilidades (MARTINS, 2010; LEONE; LEONE, 2010; CREPALDI, 2011):

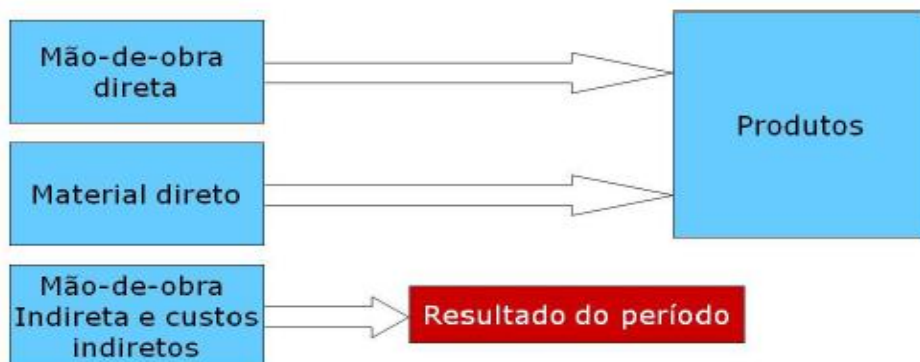
I - As informações são aplicadas em problemas cujas soluções são de curto alcance no tempo, logo, para se obter soluções de longo prazo, normalmente as informações do custeio variável não são recomendadas;

II - O processo de análise das despesas e a classificação dos custos em fixos e variáveis é dispendioso e demorado, da mesma forma que deve ser feito considerando o custo e o benefício das informações geradas;

III - Os resultados advindos desse método de custeio não são aceitos para a divulgação de demonstrações contábeis de uso externo.

A Figura 3, a seguir, demonstra que quando a empresa adota o custeio variável, os custos diretos representados pela mão de obra e pelos materiais são direcionados para os produtos. Por outro lado, os custos indiretos representados pela mão de obra indireta e outros custos indiretos são imputados para o resultado como despesa.

Figura 3 – Estrutura do custeio variável



Fonte: Oliveira *et al.* (2019, p.14).

O custeio variável, quanto à informação gerencial, tem mais vantagens do que desvantagens e fornece a informação denominada de margem de contribuição (LEONE; LEONE, 2010; MARTINS, 2010, STOPATTO, 2020). Destarte que a informação gerada pela margem de contribuição pode ser aplicada em único ou grupo de produtos e está presente quando a empresa adota na apuração dos custos e resultados o custeio variável (MARTINS, 2010).

2.4.1.2.1 Margem de contribuição

A utilidade da informação gerada pela margem de contribuição é destacada por Megliorini (2006) ao expressar que com a apuração da margem de contribuição é

possível identificar quais os produtos com maior lucratividade e, a partir dessa informação, buscar estratégias que incentivem suas produções e vendas, em oposto, pensar em descontinuar aqueles com margem inexistente ou negativa.

É plausível também, para definir preços, decidir entre comprar e fabricar, nível mínimo de atividades e limite de desconto permitido. Diante disso, observa-se quão decisiva é a informação gerada pelo conceito de margem de contribuição, que, embora presente no custeio variável, poderá também estar presente em outros métodos de custeio. Para isso, serão necessárias adaptações conciliadoras, mas não se pode simplesmente eximir a informação gerada pela margem de contribuição em outras metodologias de custear produtos.

A margem de contribuição é definida por Martins (2010, p. 179) como “[...] a diferença entre o preço de venda de cada produto e o os custos e despesas variáveis, portanto é o valor que cada unidade contribui para o resultado da empresa”.

Tabela 42 – Cálculo e demonstração da margem de contribuição

	Produto A	Produto B
	\$	\$
1.Receita de Vendas	1.000.000,00	1.200.000,00
2.(-) Custos Variáveis	400.000,00	500.000,00
3.(=) Lucro Bruto	600.000,00	700.000,00
4.(-) Despesas Variáveis	100.000,00	200.000,00
5.(=) Margem de Contribuição	500.000,00	500.000,00

Fonte: Elaborada pelo autor.

Depreende-se da Tabela 2 que, embora o produto B seja de maior receita, as margens de contribuições se igualam pelo fato de que o produto B tem maior incidência dos custos e despesas variáveis que, em alguns cenários, se fazem necessários para incrementar a qualidade do produto e, conseqüentemente, estimular vendas. Destaca-se a eficácia do método de custeio ao citar-se a pesquisa efetuada por Ribeiro *et al.* (2019), que utilizou essa informação gerencial ao aplicar o custeio variável por meio de ferramentas gerenciais compromissadas com informações para gestão no segmento do agronegócio e, com isso, possibilitou comparar, em uma propriedade rural, os resultados da cultura da soja em relação à do milho. O resultado evidenciou que a cultura do milho proporcionou uma margem de contribuição de 36,26% e a de soja de 56,88%.

Outra pesquisa em que se destaca o poder informativo do custeio variável no geral e da margem de contribuição em particular foi desenvolvida por Gomes (2019), cujo propósito foi identificar se o custeio variável fornece informações úteis e necessárias à tomada de decisão no cultivo da soja em uma propriedade rural. A pesquisa concluiu que o custeio variável é um método capaz de suprir as necessidades informacionais dos produtores rurais e demonstrar a margem de contribuição por cultura, além de fornecer informações que possibilitem ao produtor avaliar a sua situação econômica e financeira.

Com as pesquisas anteriores, é possível abstrair a utilidade da informação gerencial propiciada pelo custeio variável e, de modo especial, a análise comparativa entre os resultados por produtos.

Outro custeio que se destaca pela praticidade e pela contribuição em relação à precificação é o custeio *Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit* (RKW) que, segundo Martins (2010), é mais usado pelo empresário brasileiro do que, em princípio, possa-se imaginar.

2.4.1.3 Custeio *Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit*

O custeio *Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit* (RKW) foi desenvolvido na Alemanha em 1937, período entre guerras. Esse custeio foi elaborado e incentivado à adoção por meio de um órgão criado pelo Ministério da Economia local e os propósitos foram: (i) frear a inflação; (ii) alavancar a economia alemã; e (iii) desenvolver técnicas úteis ao processo de precificação (CARDOSO; MÁRIO; AQUINO, 2007).

A Curadoria para a Economia da Alemanha teve, também, como objetivo uniformizar as práticas de custeio dos produtos para que o governo pudesse monitorar as alterações de preços (CARDOSO; MÁRIO; AQUINO, 2007). A aplicação do custeio RKW tem associação com a precificação de produtos. Cardoso, Mário e Aquino (2007, p. 112) afirmam que:

[...] o custeio RKW considera como custo dos produtos todos os gastos (custos e despesas) associados com a produção e venda do produto, afinal o preço cobrado dos clientes deveria ser capaz de cobrir todos os gastos (custos e despesas) e, ainda, remunerar o capital aplicado, contanto, gerar lucro.

O raciocínio anterior é complementado por Martins (2010), em sentença de que autores e empresários praticam o custeio RKW com o propósito de, conhecidos os

custos mais as despesas globais de um produto, determinar o preço e, para isso, basta adicionar o lucro desejado.

Martins (2010) explica ainda que a prática do custeio RKW só daria certo em mercados monopolistas ou oligopolistas, ou ainda, na situação em que os preços são controlados pelo Estado. Em relação à precificação sugerida pelo custeio RKW, Martins (2010) identifica que há mercados de competição monopolista, também denominada de concorrência imperfeita, em que os produtos ofertados possuem características exclusivas. Nesse tipo de negócio, afirma Martins (2010), há confluência, mas o vendedor possui certa margem de manobra sobre o preço e, então, o Custeio Baseado em Atividades (ABC), que será exposto em seguida, torna-se melhor.

2.4.1.4 Custeio Baseado em Atividades

Nakagawa (2014) relata que, na década de 1960, o custeio ABC era bastante conhecido, porém, no Brasil, os estudos e pesquisas tiveram início em 1989, no Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. Com concentração na gestão das diversas atividades exercidas pelas empresas com o fulcro de aumentar o valor percebido pelo cliente e os consequentes lucros, a *Activity-Based Management* (ABM), ou Gestão Baseada em Atividades, absorve ou engloba o custeio ABC. A gestão com base em atividades tem visão que se antecipa aos fatos sob o aspecto tridimensional (mercado-empresa-cliente) por meio de acurada mensuração dos fatores produtivos.

Na busca por informações acuradas, aflorou o Custeio Baseado em Atividades com o objetivo de mensurar a necessidade de recursos demandada pelos produtos, serviços e clientes, trazendo uma proposta de direcionamento dos custos aos produtos por meio da identificação do consumo de recursos pelas atividades e, em seguida, de como os produtos e serviços consomem as atividades (FACHINI; SPESSATTO; SCARPIN, 2008). Martins (2010) diz que o ABC é um método de custeio que procura reduzir as distorções provocadas pelo rateio arbitrário dos custos indiretos, preconizado pelo custeio por absorção. Ademais, o ABC tem como objetivo facilitar a mudança de atitudes dos gestores, a fim de que estes, paralelamente à

otimização dos lucros, busquem o aprimoramento do valor dos produtos para os clientes (NAKAGAWA, 2014).

Nakagawa (2014) explica que o ABC foi reconhecido como elemento indispensável à implementação com sucesso da reengenharia de processos; da gestão de processos de qualidade total; de decisões de investimentos em tecnologias avançadas de produção; e da avaliação de desempenhos operacionais e econômicos que tornem a empresa de classe mundial, porquanto o custeio ABC é uma metodologia que mede o custo e o desempenho das atividades, recursos e objetos de custo (PLAYER; LACERDA, 2000).

Embora o custeio ABC não seja um novo método de atribuir custos aos objetos de custos, Nakagawa (2014) entende que ele vem merecendo maior atenção por parte de profissionais e acadêmicos pesquisadores, com a intenção de oferecer e aperfeiçoar a análise tradicional de custos.

Em face dos seguintes fatores, enumerados por Nakagawa (2014), o ABC tornou-se conhecido: (i) em consequência de novos conceitos, inovações tecnológicas e mudanças no perfil da demanda e oferta; (ii) pela necessidade que as empresas têm de enfrentar seus concorrentes com base nos princípios da economia de escopo, ao invés da economia de escala; e (iii) pela diversidade e volatilidade de produtos associados à complexidade de processos.

Berti (2002) entende que o custeio ABC possibilita melhor alocação dos custos indiretos, separando-os de acordo com as atividades e tendo como parâmetro os direcionadores de custos, a fim de reduzir as distorções ocasionadas pelos rateios dos custos indiretos. Fachini, Spessatto e Scarpin (2008) complementam que o custeio ABC foi desenvolvido para ser aplicado por meio da análise das atividades relevantes com o propósito de atribuir criteriosamente os custos indiretos ao objeto de custos e conceder controle mais efetivo à gestão.

Nakagawa (2014) diz que o custeio ABC é um método que foi desenvolvido para facilitar a análise estratégica de custos relacionados às atividades que mais impactam o consumo de recursos de uma empresa. Nachtamann e Needy (2001) expressam que a adoção do custeio ABC fornece informações de custos mais precisas sobre atividades, processos, produtos, serviços e clientes. Desse modo, o custeio ABC tem como objetivo facilitar a mudança de atitude dos gestores, a fim de que estes, paralelos à otimização do lucro, busquem também a otimização do valor dos produtos para os clientes (NAKAGAWA, 2014).

Quanto à competitividade com base na economia de escopo e não de escala, Fiani (2011) e Nakagawa (2014) contra-argumentam que os retornos crescentes de escala possuem um efeito econômico importante: o custo médio por unidade produzida se reduz com o aumento da escala de produção. Por exemplo, ao se dobrar a quantidade de recursos aplicados na produção, os custos totais de produção dobram, porém, a quantidade produzida também triplicará. Como os custos por unidade são os custos totais divididos pela quantidade produzida, eles se reduzem a 2/3 dos custos iniciais, isso antes dos recursos aplicados pela empresa na produção em dobro. Desse modo, Besanko *et al.* (2006) sintetizam que a economia de escala possibilita a redução dos custos médios, à medida em que a produção aumenta.

Existem dúvidas sobre a eficácia do custeio ABC, provocadas por algumas inconsistências advindas da quantidade de material publicado sem grandes preocupações conceituais (NAKAGAWA, 2014). Nessa acepção, o Nakagawa (2014) diferencia o custeio ABC e os custeios tradicionais (absorção, variável e RKW):

Quadro 5 – Custeio ABC *versus* custeios tradicionais

Análise comparativa	Custeio ABC	Custeio tradicionais
Escopo	Eficácia dos custos	Custos para controle
Objetivos	Competitividade das empresas	Elaboração de relatórios contábeis
Gestão	Visão <i>ex-ante</i>	Visão <i>ex-post</i>
Visão	Tridimensional	Bidimensional
Mensuração	Acurácia	Exatidão

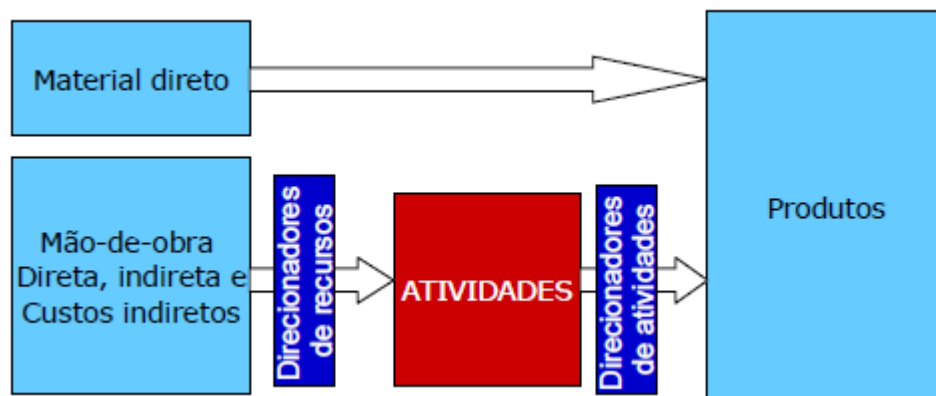
Fonte: Adaptado de Nakagawa (2014, p.36).

Ao observar o Quadro 5 é possível abstrair que o custeio ABC se diferencia dos demais métodos de custeio por ter como escopo a eficácia nos custos, com o objetivo de fomentar a competição. Ademais, com a finalidade de diferenciar o rastreamento dos recursos do rateio dos custos – esse último, como visto, amplamente criticado –, Martins (2010) confirma que os critérios de rateio não necessariamente indicam a verdadeira relação dos custos com o produto e isso gera distorções nos custos. Já em relação ao rastreamento dos gastos, Nakagawa (2014, p. 31) explica que “o rastreamento feito pelo ABC tem o significado de identificar, classificar e mensurar, numa primeira etapa, a maneira como as atividades consomem recursos e, numa segunda, como os produtos consomem as atividades”. Nakagawa (2014, p. 28), também diz que, “por outras razões, eventualmente, até mesmo o ABC também pode

fazer uso de rateio, porém o que ele faz, essencialmente, é o rastreamento do consumo de recursos”.

O pressuposto do custeio ABC é que os recursos das empresas são consumidos pelas atividades, como também os produtos surgem em consequência das atividades consideradas estritamente necessárias para fabricá-los e comercializá-los, como forma de se atender a necessidades, expectativas e anseios dos clientes (NAKAGAWA, 2014). Diante disso, surgem os vetores de custos e os de atividades, também denominados de *cost drivers*, ou direcionamentos de custos, os quais revelam as relações de causa e efeito do consumo de recursos pelas atividades e o consumo destas pelos produtos (NAKAGAWA, 2014). Pode-se sintetizar que as atividades exercidas pela empresa são as grandes consumidoras de recursos e, em consequência, os produtos e serviços são os consumidores das atividades (MARTINS, 2010).

Figura 4 – Delineamento do custeio ABC



Fonte: Oliveira *et al.* (2019, p.17).

A Figura 4 demonstra que os custos diretos são encaminhados aos produtos e estes não se tornam problema em qualquer método de custeio, mas a mão de obra indireta e os demais custos indiretos são rastreados para as atividades exercidas por meio dos direcionadores de custos e, por meio dos direcionadores de atividades, são conduzidos aos produtos.

Quanto ao conceito de atividade, Martins (2010, p. 93) diz que “é uma ação que utiliza recursos humanos, materiais tecnológicos e financeiros para produzir bens ou serviços. Neste sentido, é composta por um conjunto de tarefas necessárias ao seu

desempenho”. O Quadro 6 demonstra as atividades no ponto de produção e venda de açaí (ARAÚJO, 2017; SEBRAE, 2021).

Quadro 6 – Atividades relevantes na indústria de açaí

ATIVIDADES	TAREFAS
1. Higienização	Classificação, lavagem e higienização dos caroços.
2. Produção	Introdução do fruto na máquina processadora, adição de água e envasamento.
3. Venda	Atendimento aos pedidos; realização da transação financeira, troco.

Fonte: Araújo (2017, p.7); Sebrae (2021, p.12).

Essas atividades consumidoras de recursos transcorrem na sequência demonstrada e são as responsáveis pelos custos. Admite-se, assim, que o custeio ABC é, em si, um método permeado por maior acurácia informacional e contribui com novas informações aos gestores, pelo fato de considerar as atividades como responsáveis pelo consumo de recursos, cuja análise possibilita melhor alocação dos custos indiretos e, em decorrência, visão reflexiva sobre a gestão e contribuição das atividades para a existência do negócio. Diante disso, os custos se tornam visíveis e desperdícios são facilmente detectados (SANTOS, 2017).

Destaca-se os argumentos de Kaplan e Anderson (2007) relacionados às dificuldades de operacionalização do custeio ABC: (i) os processos de levantamento de dados são demorados e dispendiosos; (ii) o armazenamento, o processamento e a apresentação dos dados também são onerosos; (iii) o custeio ABC não se atualiza nem se adapta com facilidade às novas circunstâncias; e (iv) o custeio ABC incorre em erro teórico ao ignorar a possibilidade de capacidade ociosa.

Na intenção de rastrear o consumo de recursos e direcioná-lo às atividades relevantes da empresa e essas para os produtos e serviços, surgiu uma proposta que busca simplificar esse itinerário. Tal proposta é denominada de *Time-Driven Activity Based Costing* (TDABC) ou Custeio Baseado em Atividade e Tempo.

2.4.1.4.1 Custeio Baseado em Atividade e Tempo

Em consequência das limitações encontradas na implantação do custeio ABC, buscou-se novos modelos que suportassem a necessidade de informação e, com efeito, os mundos acadêmico e empresarial buscaram um novo método, assim surgiu o TDABC, cujo propósito é direcionar os custos pelo tempo dispendido na produção,

de modo que o tempo seria o direcionador de custos em todas as situações possíveis (FACHINI; SPESSATO; SCARPIN, 2019). O método de custeio TDABC, desenvolvido por Kaplan e Anderson em 2004, tem o propósito de controlar custos e analisá-los minuciosamente, como consequência, sua adoção resulta em informações mais detalhadas e eficientes.

O propósito do TDABC é mitigar a complexidade do custeio ABC e, desse modo, possibilitar benefícios informacionais a empresas dos mais diversos tipos e tamanhos. O TDABC foi desenvolvido tendo como base os princípios adotados pelo ABC e, dessa maneira, trata de forma minuciosa os custos, inibindo gastos desnecessários, o que possibilita que a empresa se torne mais competitiva (WEIGEL; KREMER, 2019).

Desse modo, a complexidade operacional, os custos elevados de implantação e manutenção do ABC são reconhecidos por Anderson e Kaplan (2007). Isso impediu o custeio ABC de se tornar um artefato de gestão eficaz e, assim, Anderson e Kaplan (2004) passaram a difundir o TDABC com o fulcro de superar as limitações do custeio ABC. Fachini, Spessato e Scarpin (2019) consideram que a significativa evolução do custeio ABC ocorre quando o TDABC tem em conta o tempo efetivamente executado nas atividades desempenhadas pela empresa e, portanto, deixa de imputar ao produto o tempo ocioso, assim possibilita a identificação da ociosidade por parte dos gestores.

A principal vantagem do custeio TDABC, quando comparado com o custeio ABC, é destacada por Souza *et al.* (2009) como a capacidade a que se refere o tempo empregado na produção, já que este é fundamental na execução das tarefas, bem como as demais variáveis a ele relacionadas. Tanto isso é verossímil, que a pesquisa realizada por Weigel e Kremer (2019) identificou os custos de um projeto por meio do custeio TDABC e concluiu que esse método de custeio possibilita a visualização adequada da origem dos recursos e como estes estão sendo consumidos, denotando, ainda, os custos pertinentes a cada setor e a respectiva capacidade utilizada, possibilitando a visibilidade das atividades que mais consomem recursos.

Uma faceta de operacionalização do custeio TDABC é destacada por Kaplan e Anderson (2007, p. 11), quando afirmam que “o TDABC ignora a fase de definição de atividade e, portanto, elimina há necessidade de alocar os custos do departamento entre as várias atividades por ele executadas”. Essa fase do processo do custeio ABC é uma das responsáveis por torná-lo caro e de difícil implantação. Weigel e Kremer (2019) expressam que TDABC é caracterizado pela melhor alocação dos custos

indiretos, separando-os de acordo com as atividades a fim de reduzir as distorções ocasionadas pelos rateios aleatórios dos custos indiretos. Ademais, ao usufruir das vantagens das informações do ABC, os procedimentos tornam-se mais simples e menos onerosos (SANCOVSCHI; SILVA, 2018; BONETTI *et al.*, 2018). A abordagem do TDABC, tendo como base o tempo, é explicada por Fachini, Spessato e Scarpin (2019) da seguinte maneira: o TDABC se utiliza de novas abordagens, como as equações de tempo, para destinar os recursos às atividades e às devidas transações, e visam identificar as atuações relativas ao processo que se deseja avaliar. Além de averiguar as atividades, é necessário estimar o tempo e o direcionador de custos de cada uma delas. A operacionalização e as vantagens do método TDABC são citadas:

I – Embora possam ser admitidos outros direcionadores de custos, o “tempo” é a melhor forma de rastrear a maior parte dos custos para os quais se adota o TDABC (KAPLAN; ANDERSON, 2007);

II - Diferente do custeio ABC, o TDABC dispensa a criação de variáveis distintas para a elaboração das estimativas de custos, já que em todos os casos a variável interveniente é o tempo consumido para a execução de cada atividade (BONETTI *et al.*, 2018); e

III - O TDABC foca o custo de uma atividade por meio do tempo consumido por ela e converge para uma equação que determina o custo com base nas características do próprio objeto e essas igualdades tornam base à distribuição dos custos indiretos nas atividades e delas aos produtos, propiciando simplicidade e flexibilidade na apuração dos custos (MOROY; NASIRI; PELÁEZ, 2014; ZAINI; ABU, 2019).

O custeio apresentado por Kaplan e Anderson (2007) adota o custo da capacidade como uma equação simples em que o custo total do departamento é dividido pelo volume total de minutos efetivamente disponível para a atividade. O resultado dessa divisão é o custo daquela ação por minuto, ou seja, quantos reais por minuto devem ser considerados como custo.

Como críticas ao TDABC, é possível destacar que ele, como vertente do custeio ABC, não trouxe significantes reduções na complexidade operacional. Além de que, como o ABC original, também não é aceito pelas autoridades tributárias (WEIGEL; KREMER, 2019; ZAINI; ABU, 2019).

Ao avançar na pesquisa e direcioná-la à economia do açai, recorre-se a Schouchana, Sheng e Decotelli (2013) para dizer que, ao ser competitivo interna e externamente, o produto final de uma cadeia produtiva precisa ter custo e preços

compatíveis com as características do consumidor. Em tal direção, a pesquisa evolui ao identificar o produto e a importância socioeconômica para o cidadão da Amazônia.

2.5 A Atividade de produção e venda do açaí em ponto fixo

O açaí é originado da palmeira cujo nome científico é *Euterpe oleracea*. O fruto é usado para preparar o suco chamado de açaí, alimento típico do consumo da população amazônica. Silva (2017) explica que, dentre os produtos hodiernos manufaturados pelos camponeses agrícolas autônomos, o destaque soberano é do açaí, devido ao seu desempenho como produto para consumo local, especialmente na cidade de Belém, de exportação para outras regiões do Brasil e outros países, sendo, atualmente, um dos produtos economicamente mais promissores da biodiversidade amazônica.

A evolução cultural que envolve a percepção de alimentos como o açaí se expressa na orientação de consumo para produtos com qualidade e equilíbrio nutricional; e, em particular, para aqueles de valor territorial – isto é, produtos típicos, coloniais, saudáveis e, se possível, com uma identificação de origem. Os produtos assumem o papel de ícones da ruralidade e estabelecem uma ponte mediada pela alimentação saudável entre o homem urbano e seu território rural de origem, (RUSCHEL, 2018).

A atividade de produção e venda do açaí em ponto fixo exige, quanto à consistência do vinho, habilidade do batedor e identidade regional, portanto há singularidade nos atributos físicos. Ruschel (2019) entende que o produto com identidade regional como o açaí possui as seguintes características: (i) a qualidade do produto permite lembranças positivas relacionadas à experiência pessoal anterior ou ao ambiente familiar, diferenciando-se dos demais; (ii) a compra e a fidelização dos consumidores valorizam a qualidade de vida e segurança com referência identitária; e (iii) o produto, além de despertar experiências pessoais no consumidor, oferece a ele sabor local e lembranças positivas.

O diferencial do produto açaí é destacado por Gala (2017), quando o classifica como um produto não ubíquo. Porém, para que essa afirmação tenha consistência, é necessário expressar o que tal produto vem a ser. Os bens ubíquos são aqueles desprovidos de conteúdo tecnológico ou abundantes na natureza, como os peixes. Portanto um país pode até ter uma pauta de exportação diversificada, porém, quando

esta é composta por bens ubíquos, ele não apresenta grande complexidade econômica, já que faz o que todos fazem (GALA, 2017).

O açaí produzido na Amazônia brasileira é um produto natural e regional cuja produção não é realizada com a mesma eficácia em outras terras do planeta (COSTA, 2012). Em alguns mercados, como os de vinho e cachaça, o território é o principal componente de identidade. Nesse cenário, o açaí é detentor de uma não ubiquidade natural, de modo que é um produto que credita à Amazônia brasileira sofisticado tecido produtivo (GALA, 2017). Essa é a razão pela qual os produtores e os *chefs*, em seus programas de televisão, tendem a enfatizar o vínculo entre as produções e o lugar de origem dos produtos (RUSCHEL, 2018).

Estudos sobre o açaí abordam além dos aspectos econômicos, seu alto valor nutricional e, principalmente, seus altos níveis de antioxidantes, ou seja, compostos fenólicos e tocoferólicos. O açaí é um alimento de reconhecido valor nutricional e capacidade antioxidante, além de combater o surgimento de doenças cardiovasculares e neurodegenerativas, e seu consumo apresenta vantagens como a redução de transtornos gastrointestinais e do colesterol (SATO *et al.*, 2021).

As bactérias isoladas e armazenadas no açaí possibilitam que as cepas sejam utilizadas não somente em alimentos, mas também na agricultura e no setor de cosmético, já que os microrganismos endofíticos possuem histórico de serem potenciais produtores de metabólitos de interesse econômico. Portanto, ao ter endofíticos isolados do pomo da palmeira, pode-se contribuir para a valorização desse alimento e trazer benefícios econômicos para sua cadeia produtiva (SATO *et al.*, 2021).

Decerto que o açaí também é consumido junto com outros alimentos, como a farinha derivada de mandioca, peixe frito, camarão salgado, entre outros alimentos proteicos. Porém, parte da população amazônica, principalmente a interiorana, consome a bebida naturalmente fermentada de açaí, o que se chama de "açaí passado" ou "açaí azedado", que pode ser consumida como espécie de mingau. Observa-se comentários sobre o malefício do consumo do açaí produzido em dia anterior. Todavia é preciso considerar que pessoas que consomem o açaí "passado" não apresentam sinais clínicos de intoxicação alimentar, mas esse fenômeno pode ocorrer devido à fermentação espontânea, que é realizada principalmente por bactérias de ácido láctico (LAB), que são desejáveis para a produção segura de diferentes alimentos (AGUIAR *et al.*, 2013).

Não se limitando à importância alimentar, o açaí é a principal fonte de renda de grande parte dos produtores agrícolas da Região Norte brasileira, demonstrando sua relevância socioeconômica para as famílias ribeirinhas dos caudalosos rios da Amazônia brasileira, uma vez que sua extração é uma atividade típica da agricultura familiar (HOMMA, 2006; COSTA, 2017). Nesse cenário, emerge a expressão “socialização da natureza”, explicada por Silva (2017 p. 263): “a socialização da natureza seria então a introdução recorrente e, em algum grau intencional, de elementos da natureza na vida social, ou, inversamente, de extensão e diversificação da vida social por manejo da natureza. A Amazônia como paisagem socializada fornece um ponto de vista teórico para lidar com processos econômicos nos quais o ponto de partida é a diversificação econômica baseada em diversidade natural (SILVA, 2021) A região amazônica, objeto de atenções e estudos, é caracterizada por Costa (2016) da seguinte maneira:

o caráter estratégico da Amazônia para o país e para o mundo, como fundamento de múltiplos recursos econômicos, ambientais e culturais é definido primordialmente do seu posicionamento na grande política. A noção de desenvolvimento sustentável tende a influir de muitos modos na agenda de ações – como orientação da práxis, isto é, das ações balizadas em conhecimento com estatuto de ciência, dos diferentes sujeitos sociais, ou como ideologias, ou, ainda, apelos oportunistas e contingentes por eles acionados.

Por outro lado, a relevância do açaí para o estado do Pará é destacada quando o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2020) informa que no ano de 2020 a produção da cadeia do açaí para a região Norte do Brasil foi no montante de 222,7 mil toneladas, 0,5% acima do obtido no ano anterior. Nesse cenário e inobstante a crise sanitária advinda do vírus SARS-CoV-2 (Covid-19), o estado do Pará se destaca dos demais estados da região, pois registrou a maior produção com 151,8 mil toneladas.

Tavares e Homma (2015) estimam que aproximadamente 50 mil toneladas de polpa são comercializadas para outros estados brasileiros, como também 5 a 6 mil toneladas são exportadas para 31 países, com predominância os Estados Unidos da América do Norte e o Japão. A exportação interestadual se concentra nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, que respondem por 68,2% do volume comercializado. Existe dificuldade para se estimar o real consumo do vinho pela população residente no estado do Pará, porém especula-se que 8 a 10% da produção de polpa é exportado para outros países, 30% para exportação interestadual e 60% é

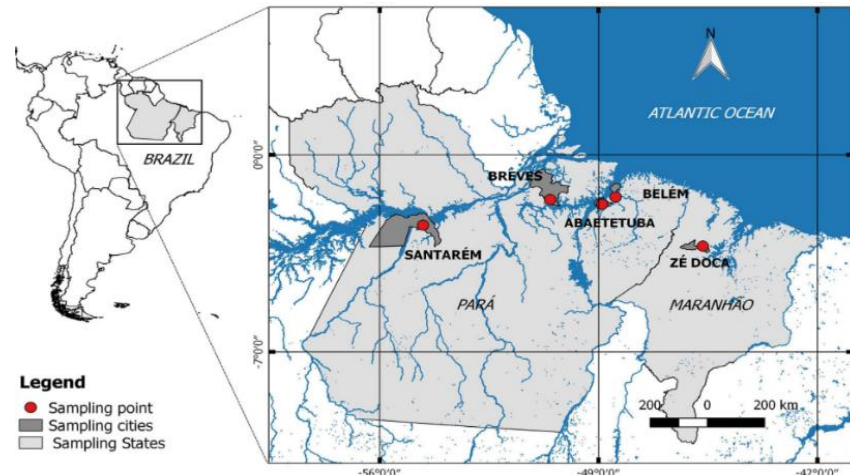
consumido no próprio território estadual. Salgado (2021) alerta para o fato de que, no caso do açaí, a cadeia produtiva está passando por um processo de mudança, principalmente na dinâmica de mercado, nas escalas local, nacional e internacional, que tem manifestado uma procura superior à oferta, o que pressiona os preços, nesse sentido o fluxo intenso de exportação tem resultado na diminuição da oferta do fruto no mercado local e, conseqüentemente, no aumento do preço.

Destaca-se, ainda, a importância econômica e social da atividade do açaí para a Região Norte do Brasil, ao ponto de o governo do estado do Pará, por meio de Decreto-Lei n. 326, de 20 janeiro de 2012, ter estabelecido requisitos higiênico-sanitários como forma de prevenir surtos com Doenças Transmitidas por Alimentos (DTA's) e também com o propósito de minimizar o risco sanitário com a manipulação por batedores artesanais. Por outro lado, no ano de 2020, o estado do Amazonas aprovou o Projeto de Lei n. 37, o qual instituiu o Programa Estadual de Qualidade do Açaí (PEQA) e criou o selo de qualidade para os estabelecimentos que produzam bebidas e alimentos para consumo humano de origem vegetal.

Salgado (2021) enfatiza que as cadeias de valor alimentar inclusivas e sustentáveis, como a do açaí, são atividades geradoras de renda, de ocupação de mão de obra, de divisas, com as exportações para os mercados brasileiros e internacionais, além de fundamentais ao abastecimento do mercado local e de serem preservadoras dos estoques naturais dos açazais das várzeas. Desse modo, o açaí está presente em cadeias curtas, médias e longas. A cadeia curta corresponde a 26% da produção e transita sem intermediários dos produtores rurais diretamente para os batedores de açaí. Já a média se estrutura no abastecimento de Belém e corresponde a 18% da produção total, porém esta tem a presença de atravessadores antes de chegar ao batedor. Por fim, a cadeia longa representa 56% da produção total do açaí e destina o fruto para indústrias alimentícias nacionais e internacionais. Nesse contexto, existem ainda as de cosméticos e fitoterápicos nacionais (COSTA, 2017).

A Figura 5 evidencia o Pará e suas regiões produtoras do açaí, de modo que na região do Rio Amazonas destaca-se a cidade de Santarém e os municípios vizinhos, como também o estuário desse rio e as ilhas que compõem o arquipélago do Marajó, dentre elas, a cidade de Breves. Próximo à cidade de Belém, sobressaem-se as ilhas e cidades como Igarapé-Miri, Abaetetuba e Barcarena.

Figura 5 – Mapa de produção natural do açaí no estado do Pará



Fonte: Sato *et al.* (2021, p.13).

Costa (2017) destaca que existem mais de 3.000 batedores atuando na região metropolitana da cidade de Belém, nesse contexto evidencia-se Porter (1986), que entende que a concorrência de um segmento age continuamente no sentido de diminuir a taxa de retorno sobre o capital investido. Porter (1986) avança quando diz que um caso extremo da intensidade competitiva é a concorrência perfeita, na qual a entrada é livre e as empresas existentes não têm poder de negociação em relação a fornecedores e clientes e a realidade é desenfreada porque as numerosas empresas e os produtos são todos semelhantes.

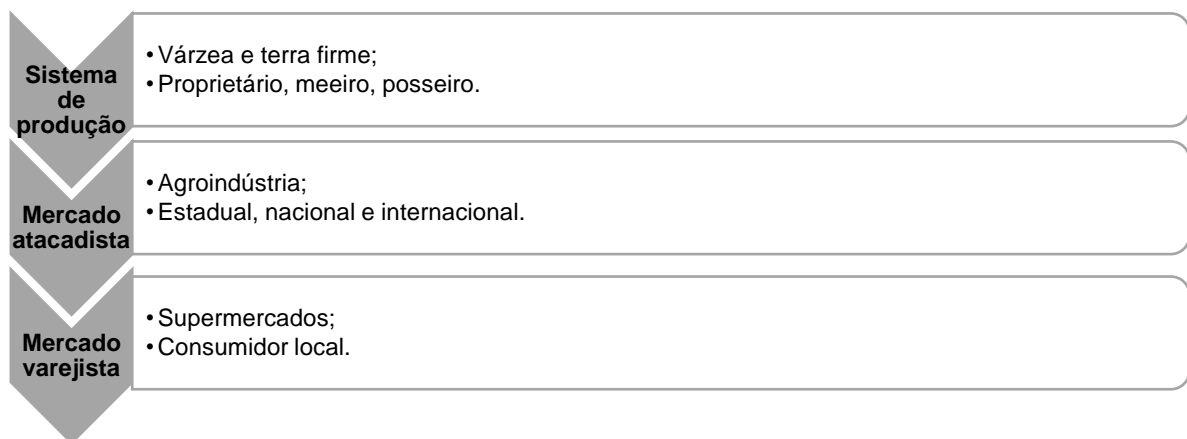
Para Porter (1986), existem cinco forças competitivas subjacentes a qualquer segmento empresarial: entrada, ameaça de substituição, poder de negociação dos compradores, poder de negociação dos fornecedores e rivalidade entre concorrentes. Quanto à entrada de novas empresas no segmento do açaí, elas trazem novas capacidades aliadas ao desejo de ganhar fatia de mercado e, frequentemente, recursos substanciais. Em consequência, os preços podem cair e os custos aumentarem, reduzindo, assim, a rentabilidade. Observa-se inexistirem barreiras de entradas no segmento, bem como as retaliações aos novos entrantes.

O Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos - Pará (DIEESE/PA, 2022) relata que o preço do litro de açaí comercializado e consumido pelos paraenses na Grande Belém, desde o início dos anos de 1990, fora caracterizado por sucessivos acréscimos e observa que, em função das sucessivas altas de preços, a comida dos paraenses tem ficado proibitiva para grande parte da população, em especial, a de menor renda.

No quesito preço, Tinoco e Ribeiro (2008) dizem que o preço percebido é fator decisivo em um processo de compra, em que o consumidor faz um julgamento baseado na sua própria percepção da utilidade e qualidade do bem, e sugerem que é possível alterar a percepção de preços, dependendo da forma de apresentação do produto, mostrando vantagens e desvantagens. Desse modo, o cliente, ao perceber que o preço é razoável, se sentirá mais satisfeito e manifestará intenções de repetir a compra, além de disseminar sua experiência.

Furtado *et al.* (2020), ao finalizarem pesquisa sobre fatores determinantes dos preços praticados pelos batedores de açaí atuantes na região metropolitana de Belém, sintetizam que estes se preocupam em formar seus preços priorizando os custos, sem atribuir o mesmo nível de importância à análise de mercado, e que esse achado se torna evidente quando os questionados respondem que executam a apuração de custos apenas parcial. Os autores recomendam que, para maior efetividade dos resultados e melhoria na tomada de decisão, os batedores deveriam realizar o controle de todos os custos e despesas que influenciam a aquisição de matéria-prima, processamento e comercialização do produto. Veloso (2021) evidencia que, por ser um produto com consumo bastante tradicional, a demanda do açaí varia pouco em relação ao preço.

Figura 6 – Cadeia produtiva do açaí



Fonte: Adaptado de Ribeiro (2014, p.3).

A Figura 6 sintetiza a cadeia produtiva do açaí. Depreende-se, dessa forma, que o sistema de produção pode ser em terra firme ou várzea e o produto pode ser direcionado tanto ao mercado atacadista quanto ao varejista. Em relação ao mercado varejista, o caroço processado e transformado é vendido pelos batedores diretamente

ao consumidor final local, mas também coexistem os supermercados, que produzem o vinho e vendem para clientes (RIBEIRO, 2014).

Em continuidade, o objeto desta investigação é o batedor de açaí atuante em ponto fixo de produção e venda. Esses microempreendedores são pequenos estabelecimentos localizados nos mais diversos municípios do estado do Pará e da Amazônia, que compram o produto natural no formato de caroços, processam e vendem na medida de litro a polpa ou o vinho diretamente ao consumidor. Esse produtor também é cognominado de maquineiro, por usar a máquina batedora ou processadora do fruto (ARAÚJO, 2017; SILVA, 2017).

2.5.1 O batedor artesanal de açaí

A atividade de bater o açaí e transformá-lo em vinho não é nova, nesse sentido, Silva (2021) destaca que os precursores dos atuais batedores no manejo urbano do açaí foram grupos populares, particularmente mestiços, e mulheres que faziam a despolpa em ambiente doméstico; mulheres negras e índias iam às ruas vender a polpa por preços populares, com o pote de cerâmica na cabeça.

O autor também destaca que no dia 17 de novembro de 1881, um jornal de Belém registrou com júbilo a criação de uma técnica “moderna” de processamento do açaí. A notícia celebrava uma máquina movida a vapor e adaptada para a despolpa do açaí.

Os batedores de açaí são encontrados nas regiões periféricas de Belém, sendo identificados com placas vermelhas e letras brancas. Estes atuam em unidades produtivas constituídas por micro e pequenas empresas familiares (VELOSO, 2021; FURTADO *et al.*, 2020).

As unidades produtivas batedoras de açaí possuem estrutura híbrida, desse modo, se em parte são empresas camponesas, em face da centralidade das decisões serem alicerçadas na família, por outro lado, têm a característica de empresa patronal, em que parte dos trabalhadores são assalariados (COSTA, 2016). Esse empreendedor e sua respectiva atividade possuem algumas características identificadas por Araújo (2017): (i) em maioria, são proprietários do negócio; (ii) a maioria adquire o fruto na Feira do Açaí; (iii) possuem em média dois trabalhadores por ponto e; (iv) a confiança está presente nas relações econômicas. Quanto às características de seu trabalho, Ribeiro (2016) destaca:

- (a) A relação com os clientes é alicerçada na confiança;
- (b) É uma atividade familiar e, em grande parte, exercida em frente às residências;
- (c) É um tipo de trabalho autônomo;
- (d) A venda é realizada, frequentemente, no horário próximo às 12 horas, pois existe o hábito de o cliente consumir o vinho como complemento ao almoço;
- (e) A jornada de trabalho pode atingir, em alguns pontos, até 18 horas ininterruptas;
- (f) O processo produtivo inicia com a aquisição dos frutos nas feiras ou portos – Feira do Açaí, Porto do Açaí, localizado no bairro do Jurunas, Porto da Palha e Porto da Vila de Icoaraci –, perpassa a produção do vinho realizada em máquina batadeira movida por eletricidade e é finalizado com a venda ao consumidor final;
- (g) A medida usada na venda do vinho é o litro;
- (h) A sazonalidade do fruto influencia o preço, assim, na época invernososa da Amazônia, o fruto torna-se escasso e o preço do vinho aumenta e o contrário ocorre no verão, estação que vai de junho até o final de novembro ou início de dezembro;
- (i) Contemporaneamente, os supermercados da capital paraense passaram a vender o vinho do açaí;
- (j) O trabalho, em alguns pontos, é ininterrupto de segunda a segunda e não tem folga aos domingos ou feriados.

Furtado *et al.* (2020) também destacam características desse empreendedor:

- a) O exercício da atividade por parte dos batedores, em maioria, atinge mais de 30 anos de trabalho contínuo;
- b) Poucos participam ou participaram de curso de reciclagem voltado ao processo produtivo;
- c) Esses batedores artesanais vislumbraram singular oportunidade de empreender e ter significativos retornos sobre o investimento;
- d) A maioria atua na informalidade, portanto não atua sob a égide do programa do governo da União, denominado de Microempreendedor Individual (MEI) e, desse modo, não possui o Cadastro Nacional das Pessoas Jurídicas (CNPJ);

- e) Para a maioria, a produção e venda do vinho do açaí é a principal e única fonte geradora de renda.

Embora os dados não estejam atualizados, porém não tão distantes do atual cenário, Veloso (2021) diz que no bairro do Guamá, cidade de Belém, *locus* desta pesquisa, existem 52 batedores ativos, numericamente atrás somente dos bairros do Jurunas, com 58, e da Terra Firme, com 54, e que a idade média do batedor está em torno dos 30 anos, sendo que 90% trabalha na informalidade.

Silva (2021) relata que em 1950 a capital paraense tinha 254 mil habitantes, mas entre 1950 e 1980 a população cresceu a 4.4% ao ano. Boa parte desse crescimento se deu por migrações do interior à capital, de modo que se formaram periferias nas quais a população migrante encontrou moradia em bairros populares de urbanização precária, assim, esse padrão de expansão urbana reforçou hábitos do interior na capital, como o consumo do açaí. Desse modo, na metrópole, habilidades e costumes formados em gerações anteriores se ligaram a novas condições materiais, assim o consumo e o trabalho com o açaí entraram nessa reconstituição urbana de identidades culturais interioranas.

Ao buscar conhecer melhor o batedor e saber como os pontos de produção e venda tiveram suas origens, encontramos o Renato, proprietário de um ponto de açaí. A história do ponto inicia quando Renato conheceu sua companheira, nativa de cidade Breves, na ilha do Marajó, estado do Pará e, diante da habilidade da companheira, adquirida no lugar de origem com o processamento manual do fruto, decidiram montar um ponto de açaí. Algum tempo depois e em virtude do resultado positivo, o casal montou um segundo ponto, porém o relacionamento afetivo sofreu abalo, tiveram que se separar e a companheira ficou com um e Renato com o outro ponto. Renato relata que, no momento da pesquisa, ambos trabalham em seus respectivos pontos.

Conhecemos também outro batedor cujo cognome é “Vigia”, motivado pelo fato de que ele, além de trabalhar como batedor de açaí, também é vigia de uma propriedade. Vigia trabalha no ponto juntamente à sua esposa, porém a esposa é a batedora direta do vinho e o Vigia trabalha como uma espécie de gerente atento às oscilações do preço e do relacionamento com clientes. A esposa de Vigia já conhecia o processo artesanal de produção do vinho do açaí quando ainda era moradora de um ramal próximo à cidade de Abaetetuba, interior do estado do Pará, já o Vigia, morador de bairro periférico da cidade de Belém, passou a conhecer o processo de

produção do vinho somente quando firmou o relacionamento com sua esposa, momento que ambos resolveram empreender no ramo do açaí.

Outro batedor que buscamos conhecer tem o primeiro nome de Natalino, e as atividades operacionais do ponto ele divide com sua mãe, pois ambos moram no espaço atrás das atividades produtoras do vinho. A mãe de Natalino amassava artesanalmente o açaí em sua cidade natal, Bragança, estado do Pará. Lá, ela colhia o fruto na floresta e o amassava manualmente, gerando, conseqüentemente, o vinho para consumo doméstico. Com base nessa *expertise* adquirida pela mãe em lugar interiorano da Amazônia e agora repassada para o filho, ambos desenvolvem a atividade de batedor em bairro periférico da cidade de Belém, no Pará.

A história importa. Não só porque se pode aprender com o que passou, mas também porque o presente e o futuro estão relacionados ao passado por meio da continuidade das instituições, já que as escolhas de hoje e de amanhã são moldadas pelo passado (NORTH, 2018). A partir desse entendimento, propõe-se o estudo de fatores históricos os quais entende-se que deram origem à atividade e ao indivíduo hoje batedor artesanal de açaí. Não parece razoável que esse trajeto possa ser naturalizado ou assumido como trivial, ao contrário, encontramos evidências de que práticas e estruturas urbanas têm papel-chave na mediação entre biodiversidade e criação econômica (SILVA, 2021). Portanto, o objetivo neste momento da pesquisa é olhar o objeto através de uma lente de microscópio para depreender os fatores históricos que o impactaram e, com isso, pensar em avanços de pesquisas relacionadas ao ser humano amazônico e ao desenvolvimento regional.

2.5.1.1 O comportamento empreendedor do batedor

Ao tentar compreender se o batedor de açaí, na condução de sua atividade produtiva, é detentor de comportamento empreendedor, entende-se necessário explicitar o que é empreendedorismo e, como consequência, o empreendedor. A expressão empreendedorismo é originada da língua inglesa *entrepreneurship*, essa composta pela palavra francesa *entrepreneur* e do sufixo inglês *ship*, e nesta perspectiva Dolabela (2002, p.47) diz que a terminologia “era usada no século 12 para designar aquele que incentivava brigas e que, no final do século 18 passou para a conotação de pessoas que criavam e conduziam projetos e empreendimentos”. Assim, empreendedorismo como palavra derivada do verbo empreender é vista sob diversas óticas como, por exemplo:

- (i) McClelland (1962) manifesta que o empreendedorismo é uma qualidade pessoal em que os indivíduos são guiados por necessidades psicológicas. Quanto mais o sistema de valores de uma sociedade distinguir positivamente a atividade empreendedora, maior será o número de pessoas que tenderão a optar por empreender;
- (ii) Schumpeter (1984) relaciona seu entendimento com a criação de novos produtos e mercados, de modo que a sua essência está na percepção e aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios;
- (iii) Já Drucker (2002) relaciona o empreendedorismo com o comportamento e não um traço de personalidade. Trata-se da inovação e do empreendimento como parte integrante do trabalho do executivo;
- (iv) Dolabela (2002) declara que a terminologia empreendedorismo é utilizada para designar os estudos relativos ao empreendimento, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação e a formação de um empreendimento somada às características ambientais, de acordo com os diversos ramos de atividade como o industrial, o comercial ou o prestador de serviços;
- (v) Dornelas (2003) enfatiza que empreendedorismo trata de um comportamento que envolve processos organizacionais que permitem à empresa trabalhar em busca de um objetivo comum, que é a identificação de novas oportunidades de negócios, por meio da sistematização de ações internas focadas na inovação.

Destacam-se os entendimentos de Hisrich e Peter (2004, p. 33), ao esclarecer que “o papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico envolve mais do que o aumento de produção e renda per capita; envolve iniciar e constituir mudanças na estrutura do negócio e da sociedade”. Leite e Oliveira (2007) classificam o empreendedorismo em dois tipos: (1) por necessidade, assim criam-se negócios por não haver outra alternativa; e (2) por oportunidade, este tem como origem a descoberta de uma oportunidade de negócio lucrativa.

Já o comportamento empreendedor impulsiona o indivíduo e transforma contextos. O empreendedor pode ser visto como possuidor da vontade de fazer acontecer adicionada à criatividade e motivação. Portanto, empreender consiste no prazer de realizar com sinergismo e inovação qualquer projeto pessoal ou

organizacional, em desafio permanente às oportunidades e riscos. É assumir um comportamento proativo diante de questões que precisam ser resolvidas (BAGGIO; BAGGIO, 2014).

O empreendedor é um inovador de contextos. Assim, as atitudes dos empreendedores são construtivas. Os componentes comuns em todas as definições de empreendedor: (i) tem iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz; (ii) utiliza os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e econômico onde vive; e (iii) aceita assumir os riscos e a possibilidade de fracassar (BAGGIO; BAGGIO, 2014).

Nos entendimentos de Pessoa (2005), existem três tipos de empreendedores: (i) o corporativo ou intraempreendedor bem como o empreendedor interno; (ii) o empreendedor *startup*, aquele que cria novos negócios ou empresas; e (iii) o empreendedor social que cria empreendimentos com missão social e são pessoas que se destacam onde quer que trabalhem.

Baggio e Baggio (2014) destacam algumas habilidades do empreendedor:

I – Técnicas: boa redação e expressão verbal, tino administrativo, domínio de tecnologias, capacidade de organizar e construir rede de relacionamento etc.

II - De gestão: fixar metas; ações de marketing, finanças e contabilidade; lançar novos empreendimentos e conseqüente crescimento etc.

III - Pessoais: disciplina, capacidade de correr riscos, inovação, mudança e persistência etc.

A pesquisa evolui no sentido de identificar como ocorreu a trajetória histórica do; hoje batedor artesanal de açaí.

2.5.1.2 A dependência de trajetória

Evidentemente que esse microempreendedor, o beneficiador da fruta, tem uma história, e descrevê-la, mesmo que parcialmente, é a proposta na sequência desta pesquisa. Santos (2014, p. 96) ensina que “a relação entre o homem e o seu entorno é um processo sempre renovado, que modifica tanto o homem como a natureza”. A conexão histórica do batedor artesanal de açaí é destacada por Santos (2014, p. 24), quando entende que:

Embora assinalado por atividades quase sempre desviadas para preocupações imediatistas e utilitaristas, o atual período histórico encerra igualmente o germe de uma mudança de tendência. Se, de um lado, a ciência

se torna uma força produtiva, observa-se, de outro, um aumento da importância do homem – isto é, de seu saber – no processo produtivo.

Tendo em vista os entendimentos de North (2018), na expressão de que a história importa e que o legado do passado condiciona o futuro, o institucionalismo histórico defende a ideia de que os indivíduos agem dentro de arranjos institucionais cuja estrutura e o funcionamento só podem ser entendidos se a análise estiver integrada a uma perspectiva temporal. Hall e Taylor (1996) destacam que os institucionalistas históricos estão associados a uma perspectiva particular de desenvolvimento, defendendo um modelo de causalidade social denominado de *path dependence*.

O conceito de *path dependence* ou dependência de trajetória surge como ferramenta analítica para entender a importância de sequências temporais e do desenvolvimento, no tempo, de eventos e processos sociais (KAY, 2005). Bernardi (2012, p. 159) complementa dizendo que:

Em uma sequência reativa os eventos iniciais são também especialmente importantes, não porque desencadeiam um processo de auto reforço de um padrão, mas sim porque põem em marcha uma cadeia de reações e contrarreações fortemente interligadas que conduz o processo a uma trajetória específica de desenvolvimento.

Assim, o evento A, um acontecimento inicialmente contingente, leva ao evento B, que leva ao evento C, e assim sucessivamente, até que o evento Z de interesse seja alcançado (MAHONEY; RUESCHEMEYER, 2000). Destarte, trata-se de processos de sequencialidade intrínseca: as cadeias são marcadas por eventos em que a ordem temporal dos acontecimentos é bem estabelecida; as ligações entre os eventos ou processos são marcadas por relações necessárias ou suficientes; e a separação temporal dos eventos é mínima (MAHONEY; SCHENSUL, 2006).

A literatura indica existirem diferentes mecanismos explicativos responsáveis por processos de dependência da trajetória, portanto, torna-se indispensável identificar a lógica operativa das peças e engrenagens de cada um deles. Isso porque potenciais fontes de mudança e também a susceptibilidade a mudanças variarão a depender do mecanismo explicativo em operação (BERNARDI, 2012).

A história registra que no final da era medieval havia mais de mil cidades espalhadas pela Europa e cada uma delas em plena eclosão econômica. Esses pontos urbanos ofereciam celeiros, lojas, hospedagem, entre outros, e as cidades também serviam para encontro de artesãos das mais diversas modalidades (RIFKIN, 2016). Esses artesãos das cidades livres se organizavam em guildas, que eram as

corporações de ofício de fundidores e serralheiros, tecelões, tintureiros, pedreiros, bordadores, chapeleiros, tapeceiros etc. Adentrando ao Brasil, especificamente na Amazônia, Costa (2012) relata que, no ano de 1616, quando os portugueses chegaram, eles buscavam tornar a região uma extensão da economia colonial de *plantation*, cujos pilares eram a mão de obra escrava africana e a produção especializada de mercadorias coloniais. Porém, a realidade ocorrida foi de que a mão de obra indígena foi amplamente utilizada em detrimento da escrava africana.

No início do século XIX, a Amazônia surge apenas como uma peça de pouca expressão no vasto império lusitano, porém desafia a curiosidade o impressionante crescimento da economia amazônica. Costa (2012) afirma que, para uma série de 35 anos contínuos do modo regulado pelo Regimento das Missões, a taxa média anual de crescimento da economia colonial amazônica foi de 6,33% ao ano.

Por outro lado, Brondízio (2008) relata que os povos amazônicos mantêm por milênios estreita convivência com a floresta, produzindo com ela parte de sua vida material e alimentação. Por conseguinte, na Amazônia, as atividades exercidas com a chegada dos portugueses eram autônomas e exercidas pelo extrativismo de coleta das “ervas do sertão”. Com a evolução da situação insustentável do período extrativista na Amazônia brasileira, surgiu o modelo de gestão pombalina estruturado na agricultura que, diante da conjuntura do mercado mundial, contribuiu para que aflorasse novo ciclo extrativista centrado na borracha (REIS, 1944; TOCANTINS, 1960; DIAS, 1970; SANTOS, 1980; SILVA, 2021).

No segundo quartel do século XIX, os produtos derivados da borracha, como os equipamentos médicos, artefatos de uso caseiro e vestuário, especificamente capas de chuvas e sandálias, destacavam-se na Europa e nos Estados Unidos, porém sem significado econômico. Contudo, com a ciência do mercado internacional de que a Amazônia brasileira era celeiro do látex, matéria-prima de vários produtos, aliada à descoberta da tecnologia voltada à vulcanização da borracha, cujo produto também era insumo da indústria de bicicleta e, em seguida, na indústria de veículos, a demanda cresceu rapidamente e com reflexo imediato no acréscimo dos preços (COSTA, 2012). Essa nova conjuntura econômica requisitava mão de obra para dar conta da demanda internacional. Nessa continuidade, Santos (1980, p. 117) explica que “o problema da escassez da mão de obra que estrangulava a economia da Amazônia e particularmente a produção da borracha encontrou viva resposta na imigração extrarregional. Os trabalhadores do Nordeste brasileiro foram atraídos para

o novo *pool* econômico que se iniciava na Amazônia brasileira. Nesse cenário, destaca-se que em 1907 ocorreu severa seca, desencadeando o ingresso de nordestinos na Amazônia. Entre os anos de 1908 e 1910, entraram 13.381 nordestinos. Desse modo, a borracha pôde dispor dos braços de que necessitava para expandir a produção (SANTOS, 1980).

A economia da Amazônia sofreu um colapso às vésperas da Primeira Grande Guerra, cuja origem se deu na concorrência da borracha asiática (SANTOS, 1980). Como alternativa à crise da borracha, Santos (1980) diz que se pôde presumir que as atividades não monetizadas abundantes na região, como a pesca, a caça e a coleta de frutos comestíveis, mitigassem o rigor da crise. Com o colapso da economia da borracha, ocorreu uma desagregação da cadeia mercantil e, nessa perspectiva, também ocorreu ampliação das bases camponesas ribeirinhas (REIS, 1965; MAGNOLI; ARAÚJO, 1996; ALMEIDA, 1977; SANTOS, 1980; COSTA, 2012).

O panorama histórico de crise na Amazônia resultou que os trabalhadores, outrora atrelados aos seringais, se transformassem em camponeses agrícolas autônomos assentados nas proximidades das grandes cidades da região e abastecendo esses mercados com arroz, feijão, farinha de mandioca etc. (COSTA, 2012). Com a ocupação e adaptação dos cidadãos originários do Nordeste brasileiro nas ilhas e furos que circunvizinham as grandes cidades da Amazônia, em especial Belém, Manaus e Macapá, ocorreu a volta ao extrativismo para consumo e ao excedente para venda.

Com a construção da ferrovia Belém-Bragança, a qual deu-se a partir da segunda metade do século XIX, houve a diversificação das atividades econômicas baseada no aumento da população com as aglomerações no decorrer das paradas do trem. Tal fenômeno permitiu o surgimento de cidades e vilas, gerando uma demanda por outros produtos agrícolas (VELOSO, 2021). Silva (2021) enfatiza que não se pode compreender a economia do açaí sem considerar como se deu a introdução da polpa na vida urbana de Belém. Esse foi um longo processo de adensamento de relações étnicas, econômicas e sociais que constituíram uma economia de mercado a partir dos anos 1970 e, em seguida, abriram as portas à atividade industrial e à formação da base exportadora. Em paralelo a isso, a migração dos povos, especialmente de origem cabocla e ribeirinha, de baixa renda, para a capital paraense permitiu a expansão da população urbana, formando um mercado de produção e consumo do açaí (SILVA, 2017; 2021). Silva (2021) relata que Belém

construiu a metropolização da cultura material e imaterial da economia do açaí, em uma economia de mercado entretecida com instituições singulares.

O grande número de comunidades tradicionais, de reservas indígenas e de outras organizações, além do elevado grau de “informalidade” dos trabalhadores, é exemplo de que as práticas tradicionais, oriundas dos antigos habitantes e adaptadas entre as gerações, não abandonaram a Amazônia, pelo contrário, tornaram-se um modelo de resistência à economia capitalista de mercado (FERREIRA; DE MELO MONTE-MÓR, 2014). Nesse contexto, aflorou o empreendedor que atualmente trabalha nos pontos fixos de produção e venda de açaí espalhados pelos bairros das cidades da Amazônia (MOURÃO, 1999; NOGUEIRA; SANTANA, 2009; BARTOLOMEU *et al.*, 2013; RIBEIRO, 2014; ARAÚJO, 2017; SILVA, 2017; FAPESPA, 2017; SILVA, 2021).

Por outro lado, Silva e Marion (2013) destacam os principais problemas encontrados na condução dos micro e pequenos negócios, os quais não se distanciam da realidade do batedor do açaí: (i) acirrada concorrência; (ii) falta de planejamento; e (iii) ausência de informação para gestão. Portanto, os pequenos empreendimentos necessitam de controle financeiro e análise dos custos por meio de informações alicerçadas em bases científicas.

Nesta fase da pesquisa e com o objetivo de retomar a sustentação teórica, com o propósito de recordar o leitor do se estudou anteriormente, sintetiza-se os principais aspectos que alicerçam teoricamente o trabalho.

2.6 Síntese dos principais aspectos do marco teórico da pesquisa

A síntese do marco teórico iniciará com a Teoria Institucionalista e as decorrentes dela, quais sejam: a Nova Teoria Institucionalista; a Teoria dos Custos de Transação e a Teoria dos Custos de Mensuração e, por fim, os custos e custeios.

2.6.1 Teoria Institucionalista

Os primeiros trabalhos subjacentes ao tema foram elaborados na década de 1890, nos EUA, motivados pela rápida industrialização, e os autores seminais foram Thorstein Veblen e John R. Commons. Mayhen (1972) comenta que a nova organização empresarial adaptada àquela outrora realidade surgiu no final do século XIX e início do século XX e se denominou de “o grande negócio”.

Hodgson (1985, p. 34) define as instituições e relaciona as características empresariais: “instituições compõem-se de regras socialmente enraizadas, assim é evidente que as empresas são tipo especial de instituições, porém com características adicionais”. North (2018) sintetiza que as instituições são as regras do jogo de uma sociedade, as quais possibilitam reduzir a incerteza ao conferir uma estrutura à vida cotidiana e abrangem qualquer forma de restrição que os seres humanos engendram para moldar a interação humana. Segundo o autor, essas criações podem ser formais e informais, afetam o desempenho econômico por meio do efeito sobre os custos de transação e de transformação, e no caso da interação humana reduzem incertezas ao estabelecer uma estrutura estável, mas não necessariamente eficiente (NORTH; 2018).

Para Conceição (2000), a ausência de produção intelectual conduziu a Escola Institucionalista a uma letargia decenal. Williamson (1991) enfatiza que a ausência de um campo analítico teórico e de uma agenda de pesquisa positiva condenou o institucionalismo ao ostracismo e ao esquecimento. Conceição (2000) expressa que caberia à Economia Institucional satisfazer a demanda teórica por meio de uma descrição sobre como a ordem econômica se relaciona com os fenômenos econômicos conexos à relação entre a indústria e o bem estar humano. Myrdal (1984) arremata expressando que, ao invés do empirismo ingênuo, historicista descritivo e teórico, surgiram os fundamentos do que foi denominado de Nova Economia Institucional (NEI) como complementação ao legado teoricamente vazio da “Velha Economia Institucional”, como um campo que absorveu as instituições de forma metodologicamente adequada.

2.6.2 Nova Teoria Institucionalista

O desenvolvimento efetivo da NEI ocorreu com robustez a partir dos anos de 1970, com os trabalhos produzidos por Oliver Williamson. Também é possível destacar profícuos trabalhos realizados por Ronald Coase, Douglass North e Elinor Ostrom. Todos esses autores foram reconhecidos e premiados, em momentos diferentes, com o Prêmio Nobel da Economia.

Observa-se comentário de Costa (2019, p. 3), quando enfatiza o papel de Douglas North no alicerce da NEI:

North, a partir das críticas ao mainstream da ortodoxia econômica, paulatinamente afastou-se da cliometria e passou a desenvolver um corpo teórico que se propôs a superar as limitações dessa matriz analítica, e o faz com certo brilhantismo, tanto que passou a ser um dos maiores expoentes da NEI.

Guedes (2000) diferencia a NEI da Teoria Econômica tradicional quando diz que essa última procura determinar a otimização dos recursos dado um certo conjunto de organizações econômicas, como a família, a firma e o mercado, já a NEI procura identificar a melhor forma de organização das transações econômicas. Levin (2003) complementa que o fulcro da NEI é que as instituições importam para a análise do desempenho econômico, visão oposta à da abordagem da economia neoclássica a qual negligencia as instituições e os custos de transação. A NEI tem como alicerce os conceitos clássicos e estuda as instituições sob abordagem dos arranjos institucionais e a competitividade, de modo que é disciplinada pela competitividade presente nos mercados (COASE, 1937; WILLIAMSON, 1992; GUERREIRO *et al.*, 2003; ANKARLOO; PALERMO, 2004).

Conceição (2000) afirma que a NEI: (i) permite mudanças teóricas relevantes, como um novo tratamento analítico à teoria das firmas sem o princípio otimizador como estratégia de sobrevivência; (ii) incentiva comportamento diferenciado aos agentes, ora como imitadores, ora como inovadores e ora como refratários às mudanças; (iii) estabelece novos cânones à compreensão do desenvolvimento econômico a partir da construção de regras formais e informais que, ao longo do tempo, passam a orientar as mudanças institucionais, uma vez que estas são as verdadeiras responsáveis pelo desempenho do país.

Conceição (2000) enfatiza também críticas à NEI: (i) as proposições da NEI esbarram na limitação analítica de tomar o todo pelas partes quando considera que os indivíduos, mesmo agindo sob racionalidade limitada e regrado as disfuncionalidades do mercado, são capazes de garantir eficiência por meio da minimização dos custos de transação. Zylbersztajn e Graça (2002) entendem que algumas críticas à NEI se originam da dificuldade de apurar os custos de transação.

2.6.3 Teoria dos Custos de Transação

A inclusão dessa teoria nesta pesquisa se dá pela sequência lógica advinda da Teoria Institucional e, ainda, pelo fato de a Teoria dos Custos de Transação (TCT) ser parte do campo disciplinar da economia das organizações, com interesse nos estudos

das firmas, dualidade das organizações e a conseqüente competição (BARNEY; HESTERLY, 2014). Benham e Benham (1998) registram que o trabalho precursor da TCT foi desenvolvido por Wallis e North (1986) quando analisaram os valores dos custos de transação existentes nos EUA no período de 1870 a 1970. No Brasil, destaca-se a pesquisa de Zylberstajn e Graça (2002), quando apuraram os custos de transação na abertura de firmas de confecções.

Wang (2003) explica que a formulação original dos custos de transação arguida por Coase (1937) se refere ao uso dos custos voltados aos mecanismos de preço ou ao custo de realizar uma transação por meio de troca com o mercado. Nesse cenário, North (2018, p. 54) acrescenta que “as instituições afetam o desempenho da economia mediante seu efeito sobre os custos de transação e de transformação”.

Fiani (2011), entende que todo processo produtivo envolve transações, portanto, para produzir qualquer bem ou serviço consome-se materiais, contrata-se mão de obra e consome-se energia, assim como também a máquina se desgasta pelo que se denomina de depreciação, ademais, após o bem ou o serviço estar em estágio de produção considerado acabado, será necessário contratar distribuidores, transportadoras e tudo envolve custos, isto é, os custos de transação.

Segue-se também reconhecer quão desafiadora é a aplicação do conceito de custos de transação. Benham e Benham (2004) destacam que o termo “custo de transação” não apresenta terminologia padrão, mas sim diferentes definições de acordo com a orientação teórica do autor; apesar de serem consideradas equivalentes às condições da transação, as instituições envolvidas, as redes de contatos individuais e a confiança envolvida entre os agentes e outros fatores podem conferir custos diferentes a uma mesma transação. Outro entendimento de Benham e Benham (2004), o qual se entende necessário ressaltar, é de que a mensuração dos custos de transação é complexa na medida em que fica difícil separar os custos de transação dos custos de transformação, já que ambos são determinados em conjunto. Coleman *et al.* (2006, p. 13) complementam que “a complexidade dos conceitos envolvidos e o efeito sinérgico com o ambiente institucional tornam complexa a tarefa de mensurar os custos de transação”. Por isso, entende-se que a evolução lógica da pesquisa conduz ao necessário conhecimento de outra vertente da Teoria dos Custos de Transação, qual seja: a Teoria dos Custos de Mensuração (TCM).

2.6.3.1 Teoria da Mensuração dos Custos de Transação

Zylbersztajn e Graça (2002) afirmam que a mensuração dos custos de transação é um *gap* na Teoria dos Custos de Transação e, nesse sentido, abre-se, a partir da TCM, um campo de estudo voltado ao desenvolvimento de modelos complementares à TCT. Langlois (1992) firma entendimento de que a TCM é um ramo da TCT, de modo que a TCM dá origem a um conjunto de implicações aos tradicionais conceitos da TCT. Wang (2003) e Zylbersztajn (2003) destacam que a mensuração dos custos de transação torna-se relevante quando possibilita estudos específicos sobre o impacto advindo das mudanças institucionais, além do ganho da firma propiciado pelas melhores opções estratégicas.

No afã de contribuir com os desafios da mensuração dos custos de transação, Wang (2003) apresenta alguns métodos: (i) a diferença entre o preço pago pelo comprador e o preço recebido pelo vendedor; (ii) os custos da regulamentação liderada pelo governo; (iii) o custo de negociação e de garantia da transação, entre outros, cenário que se entende oportuno incursionar pelos custos de produção.

2.6.4 Custos de produção

O advento das empresas industriais no final do século XVIII despertou a necessidade de apurar os custos voltados a mensurar os estoques de produtos, sob o conceito de que custos é o consumo dos recursos necessários a produção de bens e serviços (MARTINS, 2010). Naquele tempo não se tinha o entendimento de que os custos incorriam no setor fabril e despesas nas demais áreas de empresa, a visão era de maior amplitude, até que, no início do século XX, empresas dos EUA como a DuPont e a General Motors, em virtude do avanço de mercado de empresas japonesas como Honda e a Toyota, sentiram necessidade de acuradas informações sobre custos para planejamento e controle das atividades e, sob esse panorama, passou-se a produzir relatórios sobre custos considerando custo de produção os recursos consumidos no espaço físico da fábrica e despesas, como os demais recursos consumidos fora desse espaço de produção (ATKINSON *et al.*, 2015). Tanto é que Ludícibus (2013) diz que custo do produto é o valor atribuído aos insumos contidos na produção terminada, porém mantida em estoque. Martins (2010 p. 47) expressa que “custo de produção é a soma dos custos incorridos dentro da fábrica”.

Cardoso, Mário e Aquino (2007) entendem que despesa é o gasto relativo ao bem ou ao serviço voltado à obtenção de receitas. Ludícibus (2013) sintetiza que a terminologia “custos” se refere aos recursos consumidos na produção de bens e

incorridos na área fabril, e as despesas aos recursos consumidos para obtenção de receitas e fora do espaço físico de produção.

Os custos são classificados como diretos ou indiretos e fixos ou variáveis. Os custos diretos são diretamente apropriados aos objetos de custos e os custos indiretos, isso só é possível por meio de estimativas de consumo (MARTINS, 2010). Atkinson (2015) explica que os custos fixos são associados à capacidade física da fábrica e o seu montante está relacionado ao planejamento, e não ao nível real de atividade. Por outro lado, os custos variáveis mudam à medida que o volume de atividade se altera. Em continuidade, observa-se entendimento de Ludícibus (2013), quando diz que para a apuração dos custos empresariais deve ser levado em consideração o custeio dos produtos.

2.6.4.1 Custeio dos produtos

Custeio dos produtos significa apropriação dos custos aos produtos, de modo que existem o custeio por absorção, o custeio direto ou variável, o Custeio Baseado em Atividades etc. Os custeios que possuem o procedimento de separar custos como o consumo de recursos que incorre no espaço físico da fábrica e despesas como os recursos consumidos fora desse espaço, como o custeio por absorção e o custeio variável, são denominados de custeios tradicionais.

O custeio por absorção é um método de custeio tradicional adotado no Brasil sem questionamentos pelos usuários externos da informação, porém ao adotar o rateio dos custos indiretos na composição dos custos dos produtos, esse método faz com que se torne igual o consumo de recursos desiguais, ademais, o resultado da empresa passa a ter maior influência no volume de produção do que no volume de venda, prejudicando, nesse sentido, a lógica da informação gerencial (WERNKE, 2001; BERTO, 2004; MARTINS, 2010; GOMES, 2019).

Alternativamente ao custeio por absorção, tem-se o custeio direto ou variável, método tradicional que não adota o rateio, de modo que os custos indiretos são computados como custos do período e não do produto, retornando, portanto, à lógica gerencial de que o resultado da empresa tem maior impacto no volume de venda do que no volume de produção. Ademais, o custeio variável produz a informação advinda da margem de contribuição, caracterizada pelo resultado do confronto entre a receita de vendas e os custos e despesas variáveis, possibilitando, dentre outras informações, responder qual a linha de produto que deverá ser descontinuada ou

quais as margens de descontos possíveis de serem concedidas aos clientes (WERNKE, 2001; MARTINS, 2010; LEONE; LEONE, 2010; CREPALDI, 2011).

Outro método de custeio que se destaca pelo uso frequente no Brasil é o custeio *Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit* (RKW), cuja expressão escrita acusa sua origem alemã. Embora a intenção inicial tenha sido a precificação de produtos, o custeio RKW mensura o custo dos produtos por meio da somatória de todos os gastos associados à produção e venda, já que considera que o preço cobrado do cliente deve ser capaz de cobrir todos os gastos e ainda remunerar o capital investido (MARTINS, 2010).

Martins (2010) alerta que o custeio RKW só daria certo em mercados monopolistas ou oligopolistas, ou ainda no cenário em que os preços são controlados pelo governo. Como consequência do custeio RKW e do avanço na mensuração dos custos, tem-se o Custeio Baseado em Atividades ou custeio ABC. Esse método não tradicional foi desenvolvido nas empresas por meio da análise das atividades que consomem mais recursos, com o propósito de atribuir criteriosamente ao objeto de custos os custos indiretos e, como consequência, conceder maior controle à gestão (FACHINI; SPESSATO; SCARPIN, 2019).

Nakagawa (2014) expressa que o custeio ABC é um método de custeio desenvolvido para facilitar a análise estratégica de custos relacionados às atividades que mais impactam o consumo de recursos pelas empresas. O custeio ABC tem como pressuposto que as atividades empresariais são as responsáveis pelo consumo de recursos e, por consequência, os produtos e serviços consomem as atividades, de modo que os produtos surgem em consequência das atividades consideradas estritamente necessárias para fabricá-los e comercializá-los, como forma de satisfazer as necessidades e expectativas dos clientes.

Em decorrência do desafio e do alto custo de rastrear como as atividades consomem recursos e como os produtos e serviços consomem as atividades, Anderson e Kaplan (2007) propuseram um aperfeiçoamento ao custeio ABC, porém com maior simplicidade operacional e menor custo de implantação, denominado *de Time-Driven Activity Based Costing* ou Custeio Baseado em Atividade e Tempo (TDABC).

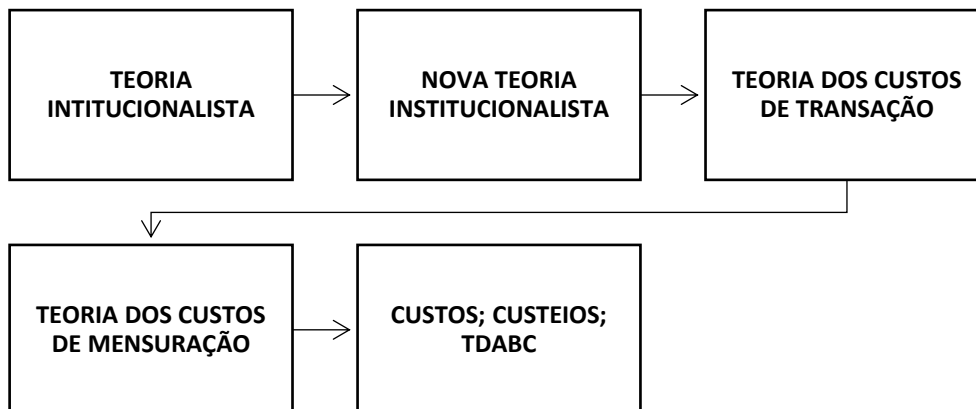
O TDABC tem como propósito reduzir a complexidade apresentada pelo custeio ABC, especialmente a relacionada à identificação dos direcionadores de custos. Nesse sentido, Sancovschi e Silva (2018) e Bonetti *et al.* (2018) entendem que o

custeio TDABC, além de usufruir das vantagens das informações geradas pelo custeio ABC, torna-o mais simples e menos oneroso, o que possibilita benefícios informacionais para as empresas, independentemente do porte ou segmento.

Bonetti *et al.* (2018) sintetizam, diferente do custeio ABC tradicional, o TDABC dispensa criação de variáveis distintas para a mensuração dos custos, pois em todos os casos a variável interveniente é o tempo para a execução de cada atividade, e o tempo, na visão do autor, é a melhor forma de mensurar a maior parte dos custos.

Diante do que já se pesquisou, destaca-se que a síntese teórica subjacente a este trabalho tem o propósito dar sustentação ao estudo do objeto fixado, qual seja, o batedor artesanal de açaí e o custo total de produção, assim, a Figura 7 demonstra a sequência que se entende como progressiva e lógica para o alcance do objetivo proposto.

Figura 7 – Estrutura teórica da pesquisa



Fonte: Elaborada pelo autor.

Este relatório de pesquisa evolui no propósito de expressar o delineamento do trabalho em sua dimensão mais ampla que envolve, entre outros e sem considerá-lo exaustivo, o ambiente da pesquisa e a determinação das técnicas de coleta e análise dos dados.

3 METODOLOGIA

3.1 Procedimentos metodológicos

Com base na teoria, buscou-se identificar entre os batedores, como ocorre o consumo dos recursos. Diante disso, e para que seja possível obter conclusões

generalizantes a partir de observações e mensurações detalhas, entende-se que o método de abordagem, no que concerne à concepção teórica, é denominado de indutivo (IUDÍCIBUS, 2010). Por conseguinte, com relação aos objetivos gerais e com o propósito de proporcionar maior familiaridade com o problema em vista de torná-lo mais explícito, esta pesquisa é do tipo exploratório e alicerçada em levantamento de dados primários (GIL, 2010). Ademais, a pesquisa privilegia a análise teórico-empírica, por meio de trabalho de campo (TACHIZAWA; MENDES, 2000).

3.2 População, amostra e sujeitos

Para atingir os propósitos delineados, e com relação à população que ocupa o espaço, foi efetuado um levantamento junto aos batedores que atuam na rua Augusto Correa, bairro do Guamá, Belém, capital do estado do Pará, fronteira à Universidade Federal do Pará (UFPA) e ao Núcleo de Alto Estudos Amazônicos (NAEA), de modo que, ao representar a população e a partir dos resultados da amostra, foram feitas afirmações sobre esse universo. A rua Augusto Correa inicia no portão principal da UFPA, percorre 1,5 km de extensão e termina na Passagem Caraparu, no bairro do Guamá, e possui 16 pontos de produção e venda de açaí. Quanto ao período, a pesquisa ocorreu entre os meses de agosto e dezembro de 2021, em pleno verão amazônico.

A amostra é não probabilística, não randômica e ao critério do pesquisador pois, em face das peculiaridades pertinentes, os batedores questionados foram classificados e eleitos pelo explorador, dessa forma, a amostra é por julgamento e o bom senso prevaleceu na escolha das unidades da população (ADAM, 1985; GIL, 2010).

3.3 Técnicas de coleta e análise dos dados

No segundo semestre de 2021, nos meses de agosto e setembro, os batedores artesanais de açaí atuantes na Rua Augusto Correa foram questionados sobre a gestão e os custos relacionados à produção e à venda do vinho.

No mês dezembro de 2021, voltou-se ao *locus* onde antes se tinha coletado os dados e observou-se que em quase nada ocorreram alterações relacionadas ao que antes se tinha observado. Ademais, para a análise de dados foi aplicada a estatística descritiva. Enfatiza-se que, previamente, quando finalizado o roteiro do questionário e

este devidamente redigido, foi aplicado o pré-teste centrado na avaliação do instrumento, com a intenção de garantir que ele medisse o que se pretendia avaliar.

3.4 Limitações da pesquisa

Quanto à coleta dos dados, destaca-se o fato de que os batedores questionados, em alguns momentos, tiveram dificuldades de entender o que se tinha pretensão de colher. Quanto à fase temporal em que os dados foram coletados, inobstante os cuidados sanitários que o coletor utilizou, observamos, por parte dos batedores, certa insegurança, e o trabalho só foi possível face à intermediação de morador do bairro conhecedor dos batedores.

Em seguida, ocorreu a interpretação dos dados e a sinergia entre os resultados obtidos com outros já conhecidos.

4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Em decorrência do que foi apurado em campo, apresenta-se o que foi possível identificar. Ressalta-se que o propósito inicial foi de conhecer o batedor e a operacionalização das atividades no ponto de produção e venda de açaí. Especificamente, procurou-se entender o cidadão ou cidadã gestor (a) do ponto e, em seguida, o processo produtivo, os custos de transação e de transformação.

4.1 Apresentação e identificação dos questionados

Apresenta-se o batedor de açaí com atuação em seu *locus* de trabalho e, por conseguinte, exercendo as atividades voltadas à produção e à venda do vinho, assim, foram questionados 16 batedores, sendo 13 homens e 3 mulheres. Estes foram selecionados pelo critério de serem os gestores do ponto, além de suas atividades serem realizadas na Rua Augusto Correa, no bairro do Guamá, Belém (PA).

Observou-se que, como regra, eles são sujeitos simples na maneira de falar e vestir, de pouca escolaridade, o que exigiu atenção, profundo respeito, cuidado na abordagem, nos questionamentos e nas expressões verbais. Em seguida, serão descritos os critérios de seleção, com respeito ao anonimato e explicação de como se chegou aos questionados.

4.1.1 Critério de seleção

A seleção deu-se pela homogeneidade dos participantes. Como dito, a homogeneidade está voltada ao fato de que todos os questionados são gestores principais do ponto, de maneira que os batedores terceirizados e os auxiliares de produção foram excluídos. Essa escolha deveu-se ao entendimento que o gestor proprietário do empreendimento é detentor de maior conhecimento do negócio, por estar, via de regra, na condução dos processos.

Com relação aos questionados, estabeleceu-se que não se teria restrições de gênero, idade e tempo de atividade profissional. O ponto de saturação, ou seja, ponto em que novos questionados param de fornecer novos dados, ocorreu no décimo questionamento. No entanto, esclarece-se que os pontos de açaí, os quais foram alvos dos levantamentos em panorama de pandemia, as orientações e protocolos necessárias foram todas respeitadas. Prezou-se pelo procedimento ético de não revelar a identidade dos participantes e, nessa direção, restringiu-se a identificação dos questionados pelo número do estabelecimento que os identificam na rua em que está localizado o ponto.

4.1.2 Abordagem aos questionados

Inicialmente, por meio de observações e tentativas infrutíferas, foi possível identificar que o titular de um ponto de açaí possui resistência quando o quesito está relacionado ao fornecimento de informações sobre o seu trabalho. Observou-se que esse comportamento ocorre preponderantemente por três fatores, não exatamente nesta ordem: (i) imaginar que está sendo questionado para efeito de cobrança de impostos; (ii) estar repassando informações para futuro concorrente, de modo que esse novo participante irá aproveitar a *expertise* e implantar outro ponto de venda, ou ainda; (iii) natural limitação na expressão verbal.

Diante das constatações anteriores, buscou-se estratégia que pudesse superar os desafios identificados e a operacionalização ocorreu da seguinte maneira: (i) buscou-se na região dos batedores questionados um cidadão que conhecesse tanto o questionador quanto os questionados; (ii) que esse cidadão gozasse de boa reputação e, assim, inspirasse confiança para todos os envolvidos, além de natural desinibição; (iii) que fosse remunerado pelo trabalho realizado; (iv) que esse cidadão fizesse contato prévio, no sentido de explicitar o objetivo dos questionamentos e que explicar que o resultado da pesquisa iria favorecer os batedores; (v) que o trabalho de

campo fosse realizado com a presença desse cidadão. Após esses cuidados, a pesquisa de campo foi realizada. O morador do local que intermediou os questionamentos se chama Elvys Tota.

4.1.3 Questionário piloto e construção do roteiro

O instrumento de coleta de dados foi construído por meio de questões estruturadas, o que possibilitou que todos os questionados respondessem às mesmas perguntas. Como dito, tão logo o questionário foi sido elaborado, passou-se ao pré-teste com o objetivo de avaliá-lo para a posterior realização do levantamento. Diante disso, o pré-teste foi realizado e centrou-se na avaliação do instrumento de coleta dos dados. Portanto 10 batedores foram previamente questionados, estabelecidos no bairro do Guamá, Belém (PA), não atuantes da Rua Augusto Correa. O pré-teste foi aplicado nos dias 10 e 11 de janeiro de 2021. O questionário, após as considerações dos batedores que participaram do pré-teste e as observações do aplicador, em pouco se alterou, porém, foi possível corrigir a primeira versão, especialmente no quesito em que se questiona o valor do aluguel do ponto, o qual estava em duplicidade. Após essa retificação, foi possível deduzir que o questionário estava apto a ser aplicado.

4.1.3.1 Escolha do ambiente: questionamento face a face

O local escolhido privilegiou o *locus* de trabalho do gestor, isto é, o ponto de produção e venda, lugar familiar para o questionado, de modo que ele se sentisse à vontade. Foi possível identificar que alguns pontos de açaí possuem grade de ferro protetora para contato com o público, o que possibilita ao batedor e ao auxiliar razoável segurança, destarte que os questionamentos ocorreram no espaço interno.

Ademais, escolheu-se questionar presencialmente e nos locais de trabalho dos gestores, por se acreditar, fato que foi confirmado, que assim eles teriam mais disponibilidade e espontaneidade. Foi possível observar que a atividade do batedor em produzir o vinho do açaí se dá até as 12h e, após esse horário, normalmente ocorre somente a venda do vinho, portanto, após as 12h foi possível colher os dados.

Informa-se ainda que os pontos variaram bastante no aspecto estrutural, desde um local modesto composto somente pelos artefatos como os copos de alumínio, bacia do mesmo material, tanque e máquina processadora, até outro com esses

artefatos em inox, adicionados ao clima refrigerado, com televisor disponível aos clientes e área privativa para recebimento das vendas.

Durante os questionamentos, foi possível identificar, por meio da expressão facial dos questionados, quando estes indicavam não compreender e, dessa maneira, envidou-se esforços em explicar e dirimir dúvidas. Observou-se, da mesma forma, a inexistência de dispersão dos questionados, o que nos permite afirmar que eles se dispuseram, por espontânea vontade, a dedicar aquele tempo exclusivamente para colaborar com a pesquisa.

4.1.3.2 Coleta dos dados

A coleta de dados se deu por meio de aplicação de questionários individuais e com roteiro estruturado. A aplicação foi flexível, de modo que os questionamentos se assemelhassem a conversas informais. Isso deveu-se, em grande parte, à intermediação do sujeito morador da região que intermediou a coleta dos dados.

Nesse sentido, buscou-se aplicar os entendimentos de Floyd e Fowler Jr. (2011), quando explicam que os levantamentos são fundamentalmente o fato de aplicar a uma amostra de pessoas de uma população um conjunto de perguntas e usar as respostas para descrever tal população. De modo semelhante, Gil (2010, p. 35) diz que “as pesquisas deste tipo se caracterizam pela interrogação direta das pessoas cujas ações se deseja conhecer”.

Durante o questionamento, a informalidade que o alcance do contexto possibilitou gerou a fluidez da conversa, contribuindo para que os questionados se sentissem tranquilos e confiantes e suas respostas se desenrolassem com espontaneidade. No entanto, após o contato do intermediador local com os questionados, os dias e horas precisaram ser agendados, o que, em alguns casos, levou alguns dias até que fosse possível conciliar as agendas.

Na aplicação dos questionários, não existiu, por parte dos questionados, mesmo com a presença do homem-chave conhecedor das partes, clima favorável que possibilitasse que as respostas fossem gravadas e, nesse sentido, preferiu-se não forçar, o que poderia criar clima de desconfiança e inviabilizar a coleta dos dados. Os batedores tiveram seus discursos devidamente registrados em formulários.

Na operacionalização e continuidade da coleta dos dados, observou-se razoável entusiasmo dos questionados em bem responder, de maneira especial

aqueles que adquiriram convicção de que a pesquisa traria retorno informacional para a gestão do seu ponto. Nesse momento firmou-se compromisso de que, no final da pesquisa, o resultado seria socializado com os batedores questionados. Seguidamente e a partir do questionário piloto, foi possível construir o roteiro definitivo. Este está dividido em quatro partes: (i) Identificação dos questionados; (ii) sobre a atividade de produção e venda no ponto de açaí; (iii) sobre os custos de transação; e (iv) sobre os custos de transformação.

A primeira parte é composta por dez questionamentos sobre os dados de identificação dos batedores. A segunda explora, por meio de dez questões, as atividades de produção e venda do açaí. A terceira parte, por meio de seis questionamentos, buscou identificar os custos de transação, alicerçados principalmente pelos conceitos desenvolvidos por Williamson (1991; 1985); Fiani (2011) e North (2018). Por último, por meio de 16 questões, buscou-se identificar os custos de transformação, alicerçados nos conceitos desenvolvidos por Martins (2010); Ludícibus (2011); Fiani (2011) e North (2018).

É preciso salientar que em cada fase do questionário foram formuladas perguntas com enunciados diferentes, além de, ao realizar o questionamento, ter-se buscado a interação com o sujeito, para que as perguntas não soassem artificiais e se mantivesse a espontaneidade. Pela mesma razão, os itens do roteiro precisavam ser os mesmos para cada um dos questionados, a fim de permitir a comparação das respostas, como será explicado mais adiante. O Quadro 7 sintetiza os itens questionados e as referidas questões:

Quadro 7 – Itens e questões componentes do questionário aplicado aos batedores de açaí

ITENS	QUESTÕES
1. Identificação dos questionados	1.1 Número de fachada do imóvel; 1.2 Idade; 1.3 Grau de instrução; 1.4 Quantidade de familiares na atividade 1.5 Origem dos antepassados; 1.6 Formalização do ponto; 1.7 Se a venda do açaí é a única fonte de renda da família; 1.8 Se o Imóvel é próprio; 1.9 Se alugado, valor do aluguel; 1.10 Quanto tempo está na atividade.
2. Atividade do batedor	2.1 Qual o fornecedor das rasas; 2.2 Qual o valor unitário da rasa; 2.3 Qual o valor da rasa no verão amazônico;

	<p>2.4 Qual o valor da rasa no inverno amazônico;</p> <p>2.5 Quais os utensílios usados na produção;</p> <p>2.6 Qual a vida útil dos utensílios;</p> <p>2.7 Qual o valor da máquina bateadeira;</p> <p>2.8 Quais as fases do processo produtivo;</p> <p>2.9 Quantas pessoas trabalham no ponto;</p> <p>2.10 Quantas horas diárias de trabalho.</p>
3. Custos de transação	<p>3.1 Qual o valor anual do Alvará de Localização;</p> <p>3.2 Qual o valor mensal do MEI;</p> <p>2.3 Qual o valor mensal do aluguel;</p> <p>2.4 Qual o valor semanal do descarte do caroço;</p> <p>2.5 Qual a periodicidade da reforma do prédio;</p> <p>2.6 Qual o valor da reforma.</p>
4. Custos de produção	<p>4.1 Qual a quantidade diária adquirida de rasas;</p> <p>4.2 Qual a quantidade de litros diários produzidos;</p> <p>4.3 Se toda produção é vendida;</p> <p>4.4 Se sobra vinho para venda no dia seguinte;</p> <p>4.5 Qual o valor do frete da rasa;</p> <p>4.6 Qual o valor da diária do batedor;</p> <p>4.7 Qual o valor da diária do auxiliar;</p> <p>4.8 Qual o valor mensal do consumo de água;</p> <p>4.9 Qual o valor mensal do consumo de energia elétrica;</p> <p>4.10 Qual o valor dos plásticos;</p> <p>4.11 Qual o valor do material de higiene;</p> <p>4.12 Qual o valor das luvas;</p> <p>4.13 Qual o valor dos uniformes;</p> <p>4.14 Qual o valor das toucas;</p> <p>4.15 Qual o valor dos móveis;</p> <p>4.16 Quais os valores do fogão e do botijão de gás.</p>

Fonte: Elaborado pelo autor.

O questionamento perdurou, para cada batedor, o tempo médio de 20 minutos e para aplicar o questionário escolheu-se o horário do final da manhã e início da tarde, entre 12h às 14h, pois observou-se que nesse momento ocorre redução da frequência de clientes. Nessa conformidade, o maior volume de vendas ocorre no intervalo das 10h 30min. às 12h, pois o costume é server o vinho no momento do almoço, tanto juntamente à refeição quanto como sobremesa, adicionado com farinha de mandioca ou farinha de tapioca, alguns sorvem com e outros sem açúcar. Por oportuno, em unanimidade, os pontos de produção e venda do açaí alvos desta pesquisa vendem de forma casada ao vinho e a farinha em duas espécies: (i) a farinha de mandioca ou farinha d'água de cor amarela; e (ii) a farinha de tapioca de cor branca. Os preços

desses produtos complementares, vendidos em sacos plásticos na medida de litro, variam entre R\$ 2,00 e R\$ 5,00.

4.1.4 Análise do material

Os discursos dos bateadores foram analisados, a vista disso, Orlandi (2020) diz ser necessário compreender as expressões verbais a partir do trabalho social constitutivo do indivíduo, de sua história e de sua atividade profissional. Assim, nesta pesquisa, entende-se por “discurso” as organizações transfrásticas que decorrem de uma tipologia articulada em condições de reproduzir os aspectos sócio-históricos e econômicos (BARDIN, 2016).

Bardim (2016, p.276) indica que “qualquer discurso pode ser alinhado nas várias pautas de uma partitura e várias chaves podem servir para ouvir a música de múltiplas vozes que brota de seres humanos que comunicam”. Orlandi (2020, p. 25) argumenta que: “face o dispositivo teórico da interpretação, há uma parte que é de responsabilidade do analista e outra que deriva da sua sustentação no rigor do método e no alcance teórico do Discurso”. Ademais, continua Orlandi (2020), a análise do discurso, como o nome indica, seu tratamento e a própria palavra, etimologicamente falando, têm em si a ideia de “curso, percurso, correr por, movimento”, portanto o discurso é a palavra em movimento, prática de linguagem, de modo que, com o estudo discursivo, observa-se o indivíduo falando.

Diante do que foi exposto, as análises das respostas em todos os questionários foram feitas em duas etapas: (i) análise intraparticipantes, em que os depoimentos de cada um foram analisados individualmente; (ii) análise interparticipantes, na qual foram consideradas as respostas dos participantes de forma conjunta.

Na primeira etapa, fez-se uma análise de cada um dos depoimentos, de modo que cada questionado teve suas respostas comparadas, em busca de inconsistências, contradições, novos conceitos e novos usos de linguagem. Já na segunda etapa, as respostas de todo o grupo foram comparadas, com o intuito de se buscar recorrências. Isso só foi possível pelo fato de que todos os itens do roteiro foram obrigatoriamente abordados por cada participante, o que permitiu que se tivesse visão geral das respostas e identificação da dimensão social e econômica da questão.

Além de indicar a dimensão socioeconômica, Gil (2010) considera tal análise imprescindível, pois o autor acredita que as contradições dos depoimentos podem dar acesso ao discurso subjacente ao indivíduo. Ademais, uma das formas de identificar

as contradições é contrastar informações concretas e respostas abstratas dadas pelos questionados. Porém, é preciso levar em conta que há possibilidade de que tal comparação não resulte em nenhuma inconsistência. Agora que os objetivos da pesquisa de campo e os procedimentos metodológicos adotados foram descritos, pode-se passar às análises intra e interparticipantes.

4.1.5 Análise intraparticipantes

A análise intraparticipantes possibilitou que os depoimentos fossem analisados individualmente, de modo a compreender dados pessoais como idade, nível de instrução e número de familiares envolvidos no trabalho com o vinho, além de identificar a origem dos antepassados dos batedores. Em evolução, partiu-se para melhor conhecer o ponto físico-operacional de produção e venda do açaí e se a atividade é a única fonte de renda da família, além do tempo que o batedor a exerce.

Quadro 8 – Síntese da apresentação e identificação dos questionados

Número da fachada do imóvel	Idade	Grau de instrução	Membros da família	Origem racial	Formal	Única fonte de renda	Imóvel próprio	V. Aluguel ou se tivesse que alugar R\$	Tempo de atuação com o açaí
63	35	Médio	2	Branco Nordeste	Não	Sim	Sim	900,00	+ 15 anos
200	38	Médio	3	Indígena	Sim	Sim	Sim	700,00	10 a 15 anos
268	34	Médio	9	Branco Nordeste	Sim	Sim	Sim	300,00	10 a 15 anos
633	38	Fund.	2	Branco Nordeste	Não	Não	Não	300,00	Até 5 anos
720	43	Fund.	4	Não sabe	Não	Sim	Sim	500,00	+ 15 anos
907	19	Médio	4	Negra	Não	Sim	Não	300,00	Até 5 anos
1011	22	Médio	6	Negra	Sim	Não	Sim	Não sabe	8 a 10 anos
1097	30	Médio	2	Branco Nordeste	Sim	Sim	Sim	600,00	10 a 15 anos
1474	45	Médio	3	Indígena	Não	Sim	Sim	600,00	10 a 15 anos
1526	36	Fund.	1	Negra	Não	Não	Não	650,00	5 a 8 anos
1616	41	Médio	2	Branco Nordeste	Sim	Sim	Sim	750,00	+ 15 anos
1834	30	Médio	2	Indígena (materna) Branco Nordeste (paterna)	Sim	Não	Sim	500,00	Até 5 anos

1850	36	Fund.	2	Branco português	Não	Sim	Sim	500,00	8 a 10 anos
2248	55	Médio	1	Branco português	Não	Sim	Sim	500,00	+ 15 anos
2262	39	Fund.	3	Branco Nordeste	Não	Não	Não	550,00	8 a 10 anos
2560	45	Médio	2	Indígena	Não	Sim	Sim	500,00	+ 15 anos

Fonte: Elaborado pelo autor.

Do Quadro 8 depreende-se que a atividade de batedor de açaí é preponderantemente masculina, considerando-se que 81,25% dos questionados é do sexo masculino e 18,75% representa o sexo feminino. A média de idade superou 35 anos e destaca-se que o de menor idade possui 19 e o de maior possui 55 anos, portanto é possível deduzir que essa atividade não tem sido atrativa ao jovem com faixa etária entre 20 e 30 anos. Ademais, o grau de instrução predominante é o ensino médio, que alcançou 68,75%. Do mesmo modo, 31,25% dos questionados cursou até o ensino fundamental. Não identificamos quem tenha cursado o ensino superior. Esse resultado está de acordo com o que identificaram as pesquisas de Araújo (2017), Furtado *et al.* (2020) e Veloso (2021).

Merece destaque que mais da metade dos questionados é de cor parda e a origem de seus antepassados é o caboclo marajoara e outros originados da Zona Bragantina. Este achado está em acordo com que descrevem Furtado *et al.* (2020), Veloso (2021) e Silva (2021). Do mesmo modo, esse homem amazônico, como regra, não tem traços físicos originado da raça negra e nem dos silvícolas da Amazônia, mas cor preponderantemente parda, rosto arredondado e olhos levemente fechados. Dentre os questionados identificou-se um que disse com maior incisão que a origem materna é do índio da Amazônia e a paterna do branco originado do Nordeste brasileiro, portanto, como a maioria, caboclo. Também se identificou dois batedores de origem branca descendentes de portugueses e outros dois de ascendência indígena da Amazônia.

Os atores que se destacam na pesquisa são: (i) os fornecedores, em especial, os atuantes na Feira do Açaí, esses exercem suas atividades em tempo superior a 10 anos e conhecem a origem do fruto e a logística até o ponto de venda; (ii) em seguida é possível destacar os batedores e auxiliares, pessoas que envolvem a família e exercem atividade normalmente em local fronteiro a residência e; (iii) os clientes que, em regra, residem na vizinhança do ponto de venda e mantém relação de confiança com os batedores (COSTA, 2014; ARAÚJO, 2017; VELOSO, 2021)

Ao conectar o resultado do parágrafo anterior com a Teoria Institucionalista, destaca-se Viano (2009), quando diz que as instituições surgem no transcorrer do processo histórico de coexistência social, ao estabelecer a um grupo de pessoas bases comportamentais singulares que aglutinam pensamentos e condutas reconhecidos como aceitáveis e corretos. Ademais, o empreendedor individual que atua vendendo açaí nas cidades da Amazônia possui uma trajetória histórica, ele não surgiu do “nada”.

Nesse contexto, resgata-se o conceito de dependência de trajetória, associado à ideia de que há um tipo específico de sequência em que, num dado contexto de condições iniciais, múltiplas alternativas são possíveis, de modo que eventos contingentes durante um momento crítico (*critical juncture*) favorecem uma alternativa em detrimento de outras, o que então desencadeará um padrão específico de desenvolvimento, ou trajetória, que constrangerá os graus de liberdade posteriores dos atores (BERNARDI, 2012).

Isso reforça o entendimento de que o empreendedor, que hoje atua como batedor artesanal de açaí nas grandes cidades da Amazônia, foi precedido por agenciadores que atuaram na Europa no final do Período Medieval em pequenas organizações denominadas de guildas (SLATER, 1968; SCHULTZ, 1969; MARX 1991; EPSTEIN; PRAK, 2008; RIFKIN, 2016). Destarte que, com a ocupação e adaptação dos trabalhadores da borracha originários do Nordeste brasileiro nas ilhas e furos que circunvizinham as grandes cidades da Amazônia, em especial Belém, Manaus e Macapá, os ex-soldados da borracha voltaram ao extrativismo para consumo e ao excedente para venda, e isso aflorou o artífice que atualmente trabalha nos pontos fixos de produção e venda de açaí (SANTOS, 1980; MOURÃO, 1999; NOGUEIRA; SANTANA, 2009; COSTA, 2012; BARTOLOMEU *et al.*, 2013; RIBEIRO, 2014; ARAÚJO, 2017; SILVA, 2017; FAPESPA, 2017; FURTADO *et al.*, 2020; VELOSO, 2021).

Silva (2017) relata que os viajantes e naturalistas do séc. XIX dão evidências de que o ambiente urbano interveio, com o açaí, nos laços da população. Como é característico dos centros urbanos, a concentração humana em escala relativamente grande intensifica e amplia a densidade da experiência social, de modo que se observa em relação os batedores consultados que a origem, de maneira direta ou indireta, teve como passo inicial o trabalho artesanal executado em localidade interiorana da Amazônia brasileira.

Silva (2021) confirma que o consumo e o trabalho com o açaí entraram nessa reconstituição urbana de identidades culturais interioranas e evoluíram por meio do repasse do conhecimento entre membros da família. Williamson (1985), quando versa sobre as características de estruturas de governança e as fontes de especificidades de ativos, em especial os ativos humanos, identifica o que denominou de “aprender fazendo”, termo advindo do inglês *learning by doing*, o qual ocorre por existirem experiências não codificadas e que somente o tempo e a prática do indivíduo possibilitam o acesso a esse conhecimento. Silva (2021) complementa expressando que a densidade e diversidade criam necessidades e, dinamicamente, impulsionam processos de mobilização dos recursos disponíveis. Daí surgem improvisos, tentativas e erros, busca e seleção de soluções para o cotidiano a partir de conhecimento tácito e saber não codificado.

Na sequência, a pesquisa identificou que mais de 60% dos questionados não possui formalização como Microempreendedor Individual (MEI), portanto não abriu o Cadastro Nacional das Pessoas Jurídicas (CNPJ), realidade que não invalida suas atuações e sua relevância socioeconômica na região em que atua (COSTA, 2012; NORTH, 2018). Esse resultado também foi identificado nas pesquisas realizadas por Furtado *et al.* (2020) e Veloso (2021).

No campo da atuação do batedor de açaí de modo informal, é possível resgatar North (2018), quando diz que a Teoria Institucionalista, *mainstream* desta pesquisa, abrange quaisquer formas de restrição que os seres humanos engendram para moldar a interação humana, e essas criações podem ser formais e informais. Constatou-se com os questionados que a falta de conhecimento destes sobre o que é o programa do MEI também influencia a não formalização, a incerteza quanto à carga tributária advinda do referido programa, além de que estes são possuidores de restrições fiscais e comerciais com relação aos seus Cadastros de Pessoa Física (CPF). Ao correlacionar o que se encontrou com o que entende Williamson (1985, p. 73) sobre a estrutura de governança de mercado, é possível evidenciar que: “o mercado é uma estrutura de governança absolutamente não especializada, no sentido de que não possui regras específicas para uma dada transação individual, apenas regras gerais e simples que são aplicadas indistintamente a qualquer transação”.

Por outro lado, observou-se que 37,5% dos batedores é formalizado, privilegiando o modelo hierárquico de governança, embora o segmento não exija alta especificidade de ativos (WILLIAMSON, 1975; HENNART, 2006). Em seguida, a

pesquisa identificou a presença dos membros familiares em número médio de três por ponto, e esse achado ratifica os resultados da pesquisa realizada por Ribeiro (2016); Araújo, (2017); Furtado *et al.* (2020) e Veloso (2021). Esses membros familiares, na visão de Fiani (2011), são os ativos humanos que aprimoram o trabalho por meio do exercício conjunto e cotidiano, de modo que a cooperação e interdependência entre os membros da família possibilitam que os objetivos sejam alcançados. Além disso, a ação dos batedores artesanais no envolvimento de familiares no negócio, de forma intencional ou não, permite redução de custos de transação ao possibilitar mitigar conflitos, pois a probabilidade de ocorrerem ações judiciais entre familiares é menor, já que os custos de transação também são a expressão econômica das dificuldades e dos conflitos (NORTH, 2018). Nesse contexto, observa-se os entendimentos de Granovetter (1985), ao criticar as abordagens de estrutura de governança de Williamson (1985) por essas não considerarem as redes de relações pessoais que se estabelecem, as quais tendem a reduzir os conflitos já que promovem ou deveriam promover relações pessoais duradouras.

A pesquisa identificou a presença no espaço de produção e comercialização do vinho, exercendo a função de auxiliar de produção, de operadores não pertencentes à família do batedor, com percentual inferior a 30%. Tal fato está de acordo com o que expressa Costa (2016), na visão de que as unidades produtivas batedoras de açaí possuem estrutura híbrida. Assim sendo, se por uma parte são empresas camponesas, em face da centralidade das decisões alicerçadas na família, por outro, têm a característica de empresa patronal, em que parte dos trabalhadores são assalariados.

Em continuidade, identificou-se que grande parte dos batedores possuem dedicação integral à atividade, portanto, para mais de 70%, o beneficiamento e a venda do produto são a única fonte de renda da família. Esse achado está em sintonia com que foi identificado nas pesquisas de Ribeiro (2016), Araújo (2017) e Furtado *et al.* (2020).

No que concerne ao imóvel onde ocorre a produção e venda do vinho, 80% dos questionados declarou ser de sua propriedade e residir na área localizada atrás do ponto, de modo que o terreno do imóvel é composto pelo ponto de produção e venda na área frontal e a residência ao fundo. Silva *et al.* (2011) confirmam que a venda do vinho é realizada em pontos específicos para essa atividade comercial e que outros usam como ponto de produção e venda um compartimento da própria residência

construído para esse fim, de modo que os batedores não pagam imposto ou alvará para a prefeitura. Essa identificação também é confirmada por Ribeiro (2016), Araújo, (2017) e Furtado *et al.* (2020).

Tendo tudo isso em vista, é possível observar que os custos de transação e o direito de propriedade se encontram indissolúvelmente conexos, uma vez que os primeiros surgiriam quando os segundos trocassem de dono, ou quando os proprietários dos direitos se esforçassem para garantir a sua exclusividade, de modo que tem o direito de propriedade quem pode usar de forma plena um recurso econômico, por exemplo, o ponto de produção e venda de açaí, com isso podendo empregá-lo para obter renda ou transferi-lo para terceiros (EGGERTSSON, 1990; DE ALESSI, 1990; FIANI, 2011).

Abstrai-se que a decisão de exercer a atividade econômica na área fronteira ao imóvel residencial possibilita – mais uma vez não se tem segurança se essa costumaz ação é intencional – a redução do custo de transação ao mitigar conflitos contratuais que poderiam ocorrer acaso a atividade fosse exercida em imóvel de terceiros, já que tanto Fiani (2011) quanto North (2018) entendem que os custos de transação são a expressão econômica das dificuldades e dos conflitos que podem ocorrer durante a coordenação da atividade econômica.

Quanto ao aluguel do imóvel, como antes identificado, 75% dos pontos é próprio, 25% declarou que trabalha usando imóvel alugado. Registra-se que em observação efetuada, três batedores confidenciaram ao questionador em que entendem que o pagamento de aluguel para o exercício de atividade tornaria o negócio de açaí inviável. Alicerçando-se nos entendimentos de Furtado *et al.* (2020), é possível deduzir que a visão dos três batedores ratifica a necessidade da apuração acurada e da consequente gestão de custos.

É necessário salientar que mesmo aos batedores possuidores de imóvel próprio decidiu-se questionar quanto ao aluguel, e isso se deve ao conceito de custo de oportunidade que subjaz a esta pesquisa. Ao optar por alugar o ponto de terceiros em detrimento do uso de imóvel próprio ou vice-versa, nessa decisão está presente o conceito de custo de oportunidade. Ademais, ao interpretar Benham e Benham (2011); Besanko *et al.*, (2006); Kupfer e Hasenvleaver (2013), entende-se que esses custos são definidos pelas oportunidades que serão deixadas de lado, caso o empreendedor de açaí não faça a melhor escolha.

Diante do conceito de custo de oportunidade e das respostas expressas pelos batedores, o valor médio de aluguel encontrado foi de R\$ 500,00 por mês, e esse, nas observações efetuadas, atende às expectativas quando se considera as inúmeras variáveis que subjazem o valor do aluguel de um ponto de açaí localizado na Rua Augusto Correa, no bairro do Guamá, em Belém do Pará. Desse modo, recorre-se a Williamson (1991), quando destaca as fontes de especificidades de ativos e diz que a localização determina o valor.

Foi possível observar, quanto ao tempo de trabalho no ponto de açaí, que dois batedores declararam ter até cinco anos, e esse fato não tem correlação com a faixa etária, conforme será explicado mais adiante, pois um possui 19 e outro 38 anos de idade, o que impede de afirmar que o menor tempo de vida com o açaí decorre também da menor idade, pois há outras situações que o cotidiano deles apresenta e que não são objeto desse trabalho.

Por outro lado, é possível depreender que os trabalhadores com mais de dez anos de atividade são aqueles com faixa etária superior a 30 anos (ARAÚJO, 2017; FURTADO *et al.*, 2020). Pelo que se viu e observou, esses empreendedores não possuem carro próprio e novo, nem gozam férias ou viagens em passeios, ou usufruem do 13º salário. É um trabalho árduo, que requisita acurado controle financeiro e gerador, no máximo que se pode afirmar, de nível mediano de vida. Porém, a análise antes efetuada será melhor interpretada e demonstrada à medida que for efetuada a análise interparticipantes, na qual serão consideradas as respostas sincrônicas dos questionados.

4.1.6 Análise interparticipantes

As análises interparticipantes possibilitam explicar, em parte, as relações dos batedores e as atividades voltadas à produção e à venda do vinho, conseqüentemente representativas para este estudo. Ademais, estas foram voltadas para identificar, entre os batedores, a correlação entre a faixa etária e o tempo de exercício da atividade, assim como o número de membros das famílias e a quantidade de fonte de renda.

4.1.6.1 Faixa etária e tempo de exercício de atividade profissional

Inicialmente, buscou-se identificar a relação entre a idade dos batedores e o tempo que eles exercem essas atividades. O Quadro 9 mostra, na ordem dos questionamentos, a idade e, em seguida, o tempo de atividade profissional.

Quadro 9 – Relação entre idade e tempo de atividade profissional por batedor

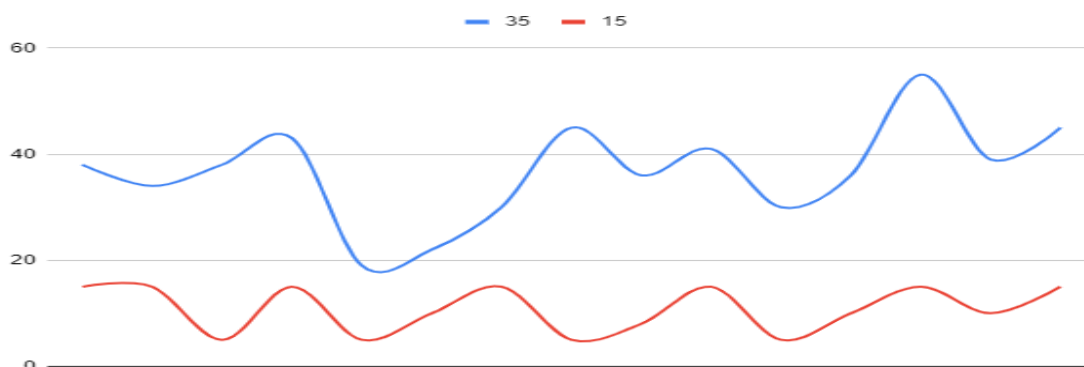
IDADE	35	38	34	38	43	19	22	30	45	36	41	30	36	55	39	45
TEMPO	15	15	15	5	15	5	10	15	5	8	15	5	10	15	10	15

Fonte: Elaborado pelo autor.

©

Em consequência do Quadro 9, a Figura 8 demonstra o comportamento das variáveis de modo que a visualização permita identificar existência de sincronia dessas duas variáveis.

Figura 8 – Relação entre a idade e o tempo de atuação profissional



Fonte: Elaborado pelo autor com uso da ferramenta Google Drive (2021).

A Figura 8 mostra assimetria entre a idade dos questionados e o tempo de atividade profissional, desse modo é possível ver, por exemplo, que o batedor de 45 anos de idade possui cinco anos de atividade, assim como o questionado de 19 anos possui os mesmos cinco anos de atividade. Esse resultado não permite expressar que, quanto maior é a idade do batedor, maior também é o tempo de atuação e vice-versa, portanto as variáveis idade e tempo de atuação não são simétricas.

4.1.6.2 Número de membros familiares e fonte de renda da família

Em continuidade, a análise interparticipantes buscou relacionar o número de membros das famílias e a existência de uma ou mais fontes de renda. Para dar à

análise mais visibilidade e entendimento, optou-se pelo formato numérico-dicotômico, em que se adotou o critério de atribuir o número 1 para o baterdor cuja atividade do açaí é a única fonte de renda e o número 2 para aqueles que possuem mais de uma fonte. Isso posto, tem-se a seguinte composição numérica:

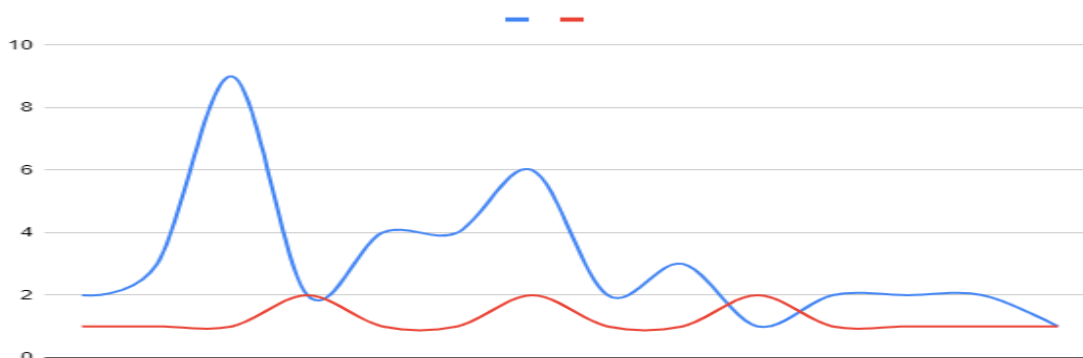
Quadro 10 – Relação membros familiares e número de fonte de renda

MEMBROS	2	3	9	2	4	4	6	2	3	1	2	2	2	1	3	2
RENDA	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1

Fonte: Elaborado pelo autor.

Em consequência do Quadro 10, a Figura 9 evidencia a correlação por meio das linhas, sendo que a primeira se refere à quantidade de membros da família e a segunda ao número de fonte de renda dessa família.

Figura 9 – Comportamento com base na quantidade de membros familiares e na quantidade de fonte de renda



Fonte: Elaborado pelo autor com uso da ferramenta Google Drive (2021).

Depreende-se da Figura 9, em princípio, a demonstração de inexistência de correlação entre o número de componentes familiares e a quantidade de fonte de renda dos batedores, porém, no gráfico, no final, à direita, pode-se interpretar simetria, e isso ocorre quando o número de familiares é igual a 2 e os batedores têm única fonte de renda. Deduz-se, portanto que à família com até dois componentes e tendo como única fonte de renda a atividade de produção e venda do açaí, o trabalho com a venda do vinho de açaí possibilita a sobrevivência econômica-familiar. Nesse contexto, destaca-se a pesquisa efetuada por Furtado *et al.* (2020), quando relata que, especialmente entressafras, muito batedores não conseguem se manter no mercado, alegando dificuldade em vender um produto com alto preço e baixa qualidade.

4.2 Atividade do batedor artesanal de açaí

Essa fase buscou conhecer a atividade do batedor e o processo produtivo, por meio da análise intraparticipantes. Do mesmo modo, questionou-se, inicialmente, sobre o processo de aquisição das rasas e os referidos custos, tanto no verão quanto no inverno amazônico, como também os usos dos diversos utensílios, as horas diárias trabalhadas e, no geral, o processo de produção e venda. Para sintetizar os dados colhidos, foi realizado resumo por meio do Quadro 11.

Quadro 11 – Síntese da atividade do batedor

Nº. fachada do imóvel	Local de compra das rasas	Valor no Verão	Valor no Inverno	Utensílios usados	Vida útil dos utensílios	Valor da máquina bateadeira	Vida útil da máquina	Fases do processo produtivo	Horas de trabalho
63	Feira do Açaí	45,00	150,00	Bacia, concha e, canecas.	7 meses	1.500,00	3 anos	Lavagem, produção e venda.	6
200	Feira do Açaí	40,00	160,00	Bacia, concha e canecas.	1 ano	2.000,00	2 anos	Branqueamento, produção e venda.	7
268	Feira do Açaí	40,00	100,00	Bacias, latas e baldes.	6 meses	1.200,00	4 anos	Lavagem, produção e venda.	4
633	Feira do Açaí	70,00	180,00	Bacias, conchas e panelas.	2 anos	1.200,00	1 ano	Branqueamento, produção e venda.	5
720	Feira do Açaí	60,00	78,00	Máquina, tanque e freezer.	1 ano	2.000,00	2 anos	Branqueamento, produção e venda.	5
907	Feira do Açaí	70,00	180,00	Bacias, conchas e panelas.	2 anos	2.000,00	2 anos	Limpeza, branqueamento, produção e venda.	7
1011	Plantação; produção própria.	40,00	120,00	Filtro, esteira e tanque.	2 anos	2.000,00	5 anos	Lavagem, produção e venda.	7
1097	Feira do Açaí	40,00	120,00	Bacias, conchas e panelas.	3 anos	2.000,00	2 anos	Lavagem, produção e venda.	5
1474	Feira do Açaí	45,00	140,00	Conchas, canecas e baldes.	1 ano	2.000,00	2 anos	Branqueamento, produção e venda.	7
1526	Feira do Açaí	40,00	135,00	Conchas, potes e vasilhas.	1 ano	2.500,00	3 anos	Lavagem, produção e venda.	6
1616	Plantação; produção própria.	40,00	150,00	Conchas, potes e vasilhas.	1 ano	1.500,00	2 anos	Branqueamento, produção e venda.	7
1834	Feira do Açaí	40,00	100,00	Copos, bacias e conchas.	3 anos	1.500,00	2 anos	Limpeza, branqueamento, produção e venda.	6

1850	Feira do Açaí	40,00	100,00	Bacias, baldes e caneco.	1 ano	3.000,00	2 anos	Lavagem, produção e venda.	6
2248	Feira do Açaí	40,00	100,00	Conchas, baldes e caneco.	1 ano	3.000,00	2 anos	Branqueamento, produção e venda.	6
2262	Feira do Açaí	40,00	120,00	Conchas e canecas	8 meses	2.000,00	2 anos	Lavagem, produção e venda.	6
2560	Feira do Açaí	40,00	130,00	Bacias, conchas e panelas.	1 ano	2.500,00	3 anos	Lavagem, produção e venda.	7

Fonte: Elaborado pelo autor.

4.2.1 Análise intraquestionado

Quanto aos fornecedores do fruto, reconhece-se existirem diversas fontes. É possível destacar as fontes como o porto localizado na Vila de Icoaraci, pertencente ao município de Belém; o Porto do Açaí, localizado no bairro do Jurunas, em Belém, porém a unanimidade expressou adquirir o fruto por meio dos vendedores atuantes na Feira do Açaí, localizada ao lado do mercado Ver-o-Peso, no bairro da Campina, na cidade de Belém. Esse resultado iguala-se aos resultados dos pesquisadores Ribeiro (2016); Araújo, (2017); Silva (2017); Furtado *et al.* (2020) e Veloso (2021).

Nesse contexto, Serpa (2019) se manifesta quando explica o processo de apropriação do espaço público na cidade contemporânea, dizendo que este está condicionado por representações segregacionistas que vão mediar processos de territorialização de grupos sociais, a partir de uma dialética entre capital cultural e capital econômico.

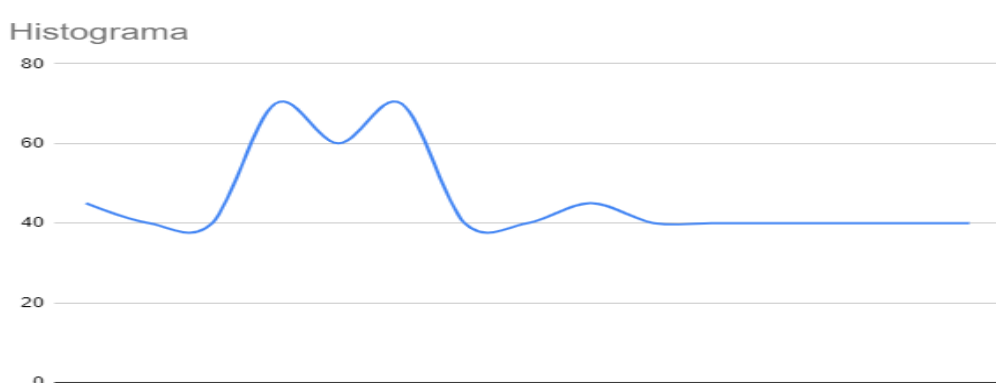
Depreende-se do Quadro 11 que 12,5% dos batedores possuem terreno próprio localizados em região periférica a cidade de Belém em que cultivam o fruto do açaí, embora tal realidade tenha influência na apuração dos custos, especificamente desses batedores, porém no contexto maior desta investigação recorre-se a estrutura de governança de mercado arguida tanto por Williamson, (1985) quanto Fiani (2011), quando dizem que “a identidade das partes, ou seja, de quem está produzindo, comprando ou vendendo, torna-se irrelevante para a transação, de modo que qualquer vendedor ou comprador em potencial pode substituir indiferentemente qualquer concorrente seu na transação”. Foi possível observar ainda que parte dos batedores enfatizou que o açaí adquirido na Feira do Açaí tem como origem as regiões das ilhas localizadas em redor da cidade de Belém, como as cidades de Igarapé Miri

e Abaetetuba, realidade também identificada pelas pesquisas de Ribeiro (2016); Araújo (2017) e Veloso (2021). Essas ilhas foram realçadas como produtoras de caroços de qualidade inquestionável.

A Amazônia brasileira possui duas estações: uma com poucas chuvas, que perdura dos meses de julho a dezembro; outra com maior volume de chuvas, que vai dos meses de janeiro a junho (EMBRAPA, 2017; SEBRAE, 2021). Nessa última, o fruto do açaí torna-se escasso em face à natural reprodução da floresta e à dificuldade em colhê-lo (ARAÚJO, 2017; VELOSO, 2021; SEBRAE, 2021).

Diante disso, a figura em seguida demonstra o comportamento dos custos da rasa do açaí, especialmente quando transmuda da fase chuvosa para a menos chuvosa. Na fase menos chuvosa e reconhecida como verão amazônico, ocorre o menor custo de aquisição, de sorte que o menor valor declarado pelos batedores foi de R\$ 40,00 e o maior de R\$ 60,00, já o custo médio levantado foi de R\$ 46,00.

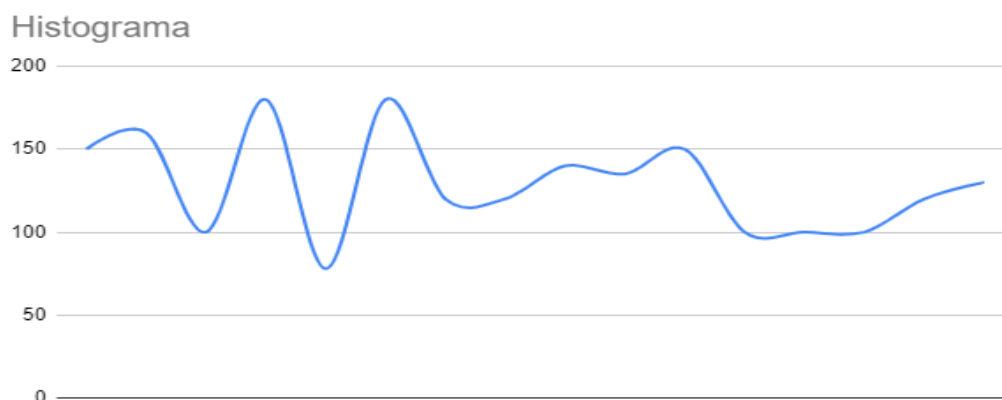
Figura 10 – Histograma dos custos das rasas no verão amazônico



Fonte: Elaborada pelo autor.

O histograma da Figura 10 demonstra o comportamento dos custos das rasas declarados pelos batedores e com maior estabilidade durante o verão amazônico, conforme mostra o lado direito do histograma, ao passo que na fase chuvosa, face a escassez do fruto, o custo aumenta em percentual que supera os 100%. Assim, o menor valor declarado pelos questionados foi de R\$ 78,00 e o maior foi de R\$ 180,00 e a média apurada foi de R\$ 128,00.

Figura 11 – Histograma dos custos das rasas na fase chuvosa na Amazônia



Fonte: Elaborada pelo autor.

Conforme as Figuras 10 e 11, observa-se que no interstício temporal entre o término da fase chuvosa e o início do verão amazônico ocorre natural instabilidade do preço, o qual torna-se estável no transcorrer do verão amazônico. A Figura 11 demonstra ausência de comportamento linear, o que possibilita inferir existência de outras variáveis inoportunas a esta pesquisa, as quais contribuem para que os caroços se tornem escassos como: (i) dias de colheita mais ou menos chuvosos; (ii) dias de feriado na região; (iii) distância entre a Feira do Açaí e a plantação fornecedora; (iv) festas religiosas na região etc.

4.2.1.1 A Feira do Açaí

A Feira do Açaí foi visitada a fim de que o processo de aquisição de rasas fosse mais bem conhecido. O horário de funcionamento da feira é entre 23 horas de um dia e 6 horas do dia seguinte, momento em que os barcos advindos de diversas ilhas aportam (ARAÚJO, 2017; SILVA, 2017; VELOSO, 2021). O local de desembarque dos frutos de açaí, “a pedra”, é como se fosse uma bolsa de mercadoria em que os preços oscilam conforme a oferta dos frutos e dos descarregamentos efetuados (HOMMA *et al.*, 2006).

O ambiente de feira está presente, observa-se o movimento de pessoas, ouve-se o murmúrio de ofertantes e compradores, porém é feira de único produto. O lugar pode ser entendido sob o enfoque de Relph (2012, p. 29), quando diz que “lugar é onde conflui a experiência cotidiana e também como essa experiência se abre para o mundo”.

Silva *et al.* (2011) dizem que as rasas são tecidas com talas retiradas das folhas de arumã (*Ischnosiphon polyphyllus*). Ademais, alguns cuidados são necessários para proteger os frutos do açaí, nesse sentido, Homma *et al.* (2006) explicam que, se ocorrer muitas transferências dos frutos para diversas rasas, medições e posterior embarque nas caixas de plástico, é costume falar que o açaí está “surrado”, isto é, o fruto fica ralado, prejudicando a qualidade e comprometendo o rendimento no beneficiamento. Destaca-se que os vendedores de rasas de açaí foram observados e questionados, de modo que a coleta dos dados foi facilitada pelo fato deste acadêmico ter sido acompanhado de comprador costumaz e batedor de açaí de nome Renato.

A Foto 1 mostra de forma parcial o movimento da feira no horário de 6 horas, o que denota fim de feira, diminuto movimento e rasas vazias.

Foto 1 – Parte da Feira do Açaí



Fonte: Elaborada pelo autor.

Nesse contexto, três vendedores foram interpelados, e o Quadro 12 sintetiza as respostas. Antes de qualquer questionamento, explicou-se que se estava realizando uma pesquisa voltada à coleta de dados para alicerçar trabalho acadêmico procedente do Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA), vinculado à Universidade Federal do Pará (UFPA), Campus do Guamá, Belém (PA).

Quadro 12 – Síntese do questionamento e respostas dos vendedores de rasas de açaí

Vendedor de rasas	Respostas aos questionamentos
Mauro	Trabalha na Feira do Açaí há 15 anos, vendendo rasas de açaí. Possui conhecimento da existência de outros locais que também vendem em rasas o açaí. O fruto das rasas que vende é originado das ilhas localizadas no entorno da cidade de Belém, especialmente as do município de Barcarena. No verão, o valor da rasa é de R\$ 40,00, e na fase chuvosa é de R\$ 135,00. Na fase chuvosa, o preço da rasa aumenta, em virtude da escassez do fruto. Acha que o frete da rasa da Feira do Açaí até o ponto de venda do vinho custa entre R\$ 15,00 e R\$ 25,00.
Joilson	Trabalha na Feira do Açaí há mais de 20 anos, vendendo rasas de açaí. Possui conhecimento da existência de outros locais que também vendem o açaí em rasas. O fruto das rasas que vende é originado de Igarapé-Miri. No verão, o valor da rasa é de R\$ 50,00, e na fase chuvosa é de R\$ 145,00. Na estação chuvosa, existe a dificuldade de encontrar em grande quantidade os caroços. Acha que o frete da rasa da Feira do Açaí até o ponto de venda do vinho custa entre R\$ 10,00 e R\$ 20,00.
João	Trabalha na Feira do Açaí, vendendo rasas, há mais de 13 anos. Possui conhecimento da existência de outros locais que também vendem o açaí em rasas. O fruto das rasas que vende é originado do município de Igarapé-Miri. No verão, o valor da rasa é de R\$ 45,00, e na fase chuvosa é de R\$ 140,00. Na fase chuvosa, existe dificuldade de encontrar os caroços. Acha que o frete da rasa da Feira do Açaí até o ponto de venda do vinho depende, porém, acredita que custa entre R\$ 10,00 e R\$ 20,00.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Depreende-se do Quadro 12 que os vendedores trabalham há mais de uma década na Feira do Açaí e que todos têm conhecimento de existência de outros locais que também vendem, na medida de rasas, o fruto. Além das ilhas que circunvizinham Belém, o município de Igarapé-Miri é grande fornecedor dos caroços. Em período chuvoso da Amazônia brasileira, o fruto torna-se escasso e com a oferta menor, por isso o preço aumenta (FURTADO *et al.*, 20210; VELOSO, 2021).

O custo do frete no itinerário entre a Feira do Açaí e os locais de produção e venda do vinho, no momento em que essa pesquisa obteve os dados, variava entre R\$ 10,00 e R\$ 25,00, e a distância percorrida pelo veículo que transporta o caroço é a variável que decide o valor. Observa-se que as respostas dos vendedores, em grande parte, são semelhantes ao resultado das pesquisas efetuadas por Ribeiro (2016); Araújo (2017); Furtado *et al.* (2020) e Veloso (2021).

No ambiente de produção do vinho de açaí estão presentes utensílios que dão suporte às atividades, dentre esses artefatos é possível destacar: bacias, conchas, canecas, latas, baldes, panelas, potes, copos de alumínio etc. A fotografia a seguir foi tirada em um ponto visitado no final dos trabalhos, após a lavagem e com a devida

autorização do gestor-batedor. A foto mostra os utensílios usados na produção do vinho do açaí, com destaque para tanque, máquina branqueadora, máquina bateadeira e demais utensílios. Observa-se que são ativos que não apresentam significativas especificidades (FIANI, 2011). A vida útil desses utensílios, conforme apurado nesta pesquisa, é de em média 16 meses, porém, a manutenção, a limpeza e o cuidado no manuseio são variáveis que impactam a vida econômica.


Foto 2 – Utensílios de um ponto de produção e venda de açaí





Fonte: Elaborada pelo autor.

Quanto à máquina processadora, a qual designa o gestor do ponto, efetuou-se pesquisa de preço no mercado da cidade de Belém (PA), no mês de março de 2021, com o intuito de comparar os preços ofertados pelo comércio especializado e os declarados pelos questionados.

Quadro 13 – Preços de máquinas processadoras do fruto do açaí em Belém (PA)

Descrição	Valor à vista R\$	Valor a prazo R\$	Modelo
1. Despoldadeira de açaí 6l com bojo inox 127/220 v	1.288,20	1.356,00	

2. Despolpadeira de açaí 12l com bojo inox 127/220 v	1.448,75	1.525,00	
3. Despolpadeira de açaí 12l inox 127/220 v	2.741,70	2.886,00	

Fonte: Elaborado pelo autor.

O Quadro 13 demonstra três cotações, porém, pela ausência de permissão, as empresas fornecedoras tiveram suas razões sociais omitidas. Observa-se diferenças naturais entre os preços à vista e os a prazo, assim como os preços aumentam em função da maior capacidade de processamento: a despolpadeira que processa 12 litros tem preço superior, bem como a máquina totalmente construída em aço inox.

Os batedores questionados declararam que a máquina processadora de menor custo está por volta de R\$ 1.200,00, a de maior custa por volta de R\$ 3.000,00 e o custo médio de aquisição no valor de R\$ 2.000,00, portanto os valores declarados estão compatíveis com os apurados no mercado da cidade de Belém. Quanto à vida útil das máquinas, os batedores explicaram que a manutenção é variável preponderante para estimar a vida econômica, porém esta tem o tempo mínimo declarado de 12 e o máximo de 60 meses, com efeito, o tempo médio apurado pela pesquisa foi de 30 meses. Por conseguinte, tanto os custos de aquisição quanto as expectativas de vida útil das máquinas processadoras estão compatíveis e ratificados pelas pesquisas efetuadas por Ribeiro (2016), Araújo (2017) e Furtado *et al.* (2020).

Quanto aos ativos usados no processo de produção e venda do vinho de açaí, é possível recorrer a Fiani (2011), quando expressa que o tipo de governança de mercado é caracterizado por não ter ativos com elevado grau de especialização, ademais, a fonte desses ativos é influenciada pela localização e o valor do ativo é também condicionado a ele. O ativo é considerado específico quando a realocação em uma aplicação diferente da original o desvaloriza (FIANI, 2011). Porém isso não ocorre com as máquinas e os utensílios usados na produção do vinho de açaí, pois eles tanto são usados na produção do vinho de açaí como na produção de outro suco,

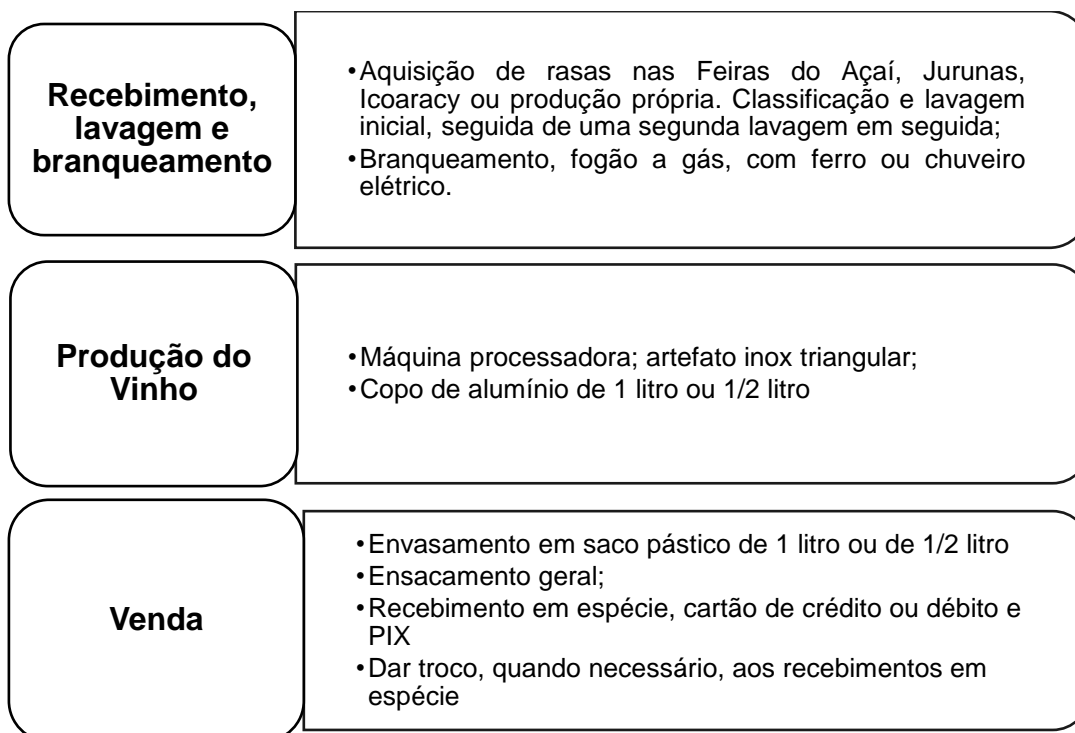
cuja origem seja por meio do processo de fricção de caroços, como o vinho de bacaba (*Oenocarpus bacaba*).

No processo produtivo, os batedores questionados declararam existirem três fases distintas, em tal ordem: (i) lavagem e branqueamento dos caroços ou sinteticamente higienização; (ii) produção do vinho e; (iii) venda. Para melhor caracterizar cada fase, a pesquisa descreve-as.

4.2.2 Processo produtivo do vinho do açai

A pesquisa de campo identificou que, como regra, os trabalhos no ponto de produção e venda de açai iniciam efetivamente por volta das 8h e terminam em torno das 14h, totalizando, em média, 6 horas ininterruptas, com funcionamento de segunda a sábado. Observou-se que poucos pontos trabalham aos domingos. Após as 13h, o comum é não ocorrer a produção do vinho, porém, ocorre venda do vinho anteriormente produzido. Ao final dos trabalhos, observou-se algumas práticas de que o vinho não vendido é partilhado entre os trabalhadores do ponto, de modo que armazená-lo para venda no dia seguinte não é ação contumaz, mas acontece, especialmente pela perda do sabor original. Recorre-se a Sato *et al.* (2021), quando dizem que esse sumo denominado vulgarmente de “passado” não faz mal para a saúde do consumidor.

Figura 12 – Atividades de um ponto de produção e venda de açaí



Fonte: Elaborada pelo autor.

Os processos de produção e venda do açaí, sintetizados na Figura 12, permitem observar as fases definidas e caracterizadas por suas singularidades, de modo que cada uma delas será explicada, pois essas fases ocorrem na ordem estritamente sequencial.

4.2.2.1 Recebimento, lavagem e branqueamento (higienização)

O processo inicia com o recebimento das rasas de arumã, ou ainda as basquetas. Homma *et al.* (2006) explicam que a rasa de arumã constitui-se em invenção nativa de grande versatilidade para o transporte em canoas e outros tipos de embarcações que apresentam espaços curvos no seu interior. A utilização de caixas de plástico com forma retangular (basquetas), bastante usada na colheita e transporte de frutas, tem restrições para o transporte do açaí, uma vez que elas não podem ser acomodadas nos espaços curvos das embarcações

Observou-se existir acondicionamento dos caroços em sacos de fibra de sisal ou de polipropileno, porém pouco usado, pois entende-se que esse acondicionamento compromete a qualidade do fruto. As rasas são recebidas por volta das 7h e 7h 30, e o transporte até o ponto, como regra, é terceirizado pelo batedor que arca com o custo.

Foi possível observar que existe minoria de batedores que transporta as rasas em veículos próprios, como também existe pequeno grupo de batedores que juntos rateiam os custos do transporte e, assim, mitigam o custo do frete. Homma *et al.* (2006) descrevem que o açaí “tuirá” é o fruto bem maduro, que chega a ser coberto com um pó branco, geralmente colocado na parte superior da rasa para valorizar o produto. Já o açaí “paró” é constituído de frutos maduros e verdes, de péssima qualidade, ocorrendo sua venda somente quando tem pouco açaí no mercado.

O fruto, ao chegar no estabelecimento processador, passa por uma seleção feita por meio visual e também, em casos singulares, por meio de degustação, assim, alguns desses grânulos, que não estão aptos para o processo produtivo por possuírem alguma anomalia, são imediatamente descartados.

Foto 3 – Rasas de açaí



Fonte: Elaborada pelo autor.

Em seguida, a lavagem ocorre em tanques com água filtrada com adição de hipoclorito de sódio em 2%. O caroço do açaí permanece no tanque pelo tempo aproximado de 2 minutos. Na sequência, ocorre nova lavagem, porém nessa segunda limpeza o tanque está composto somente por água filtrada. Alguns batedores ainda realizam uma terceira lavagem.

Foi possível observar que, em grande parte, os pontos de açaí possuem poço artesiano, fato que indica que a água utilizada na lavagem não é a adquirida da companhia fornecedora. Chama atenção esse típico ativo que, em função do atributo físico em relação aos demais, Williamson (1985) denomina de ativo individualizado.

Alternativamente ao processo do uso do hipoclorito, existe o recomendado pelas autoridades sanitárias, denominado de branqueamento (DECRETO-PA 316/2012), realizado por meio de uma máquina. Tal ativo individualizado é composto de alumínio inox e possui aparência, no aspecto circular, semelhante à da comum máquina de fritar batatas. O processo de branqueamento, que tem como efeito reduzir a carga microbiana do produto, consiste na submersão do fruto em água quente, devidamente regulada pela máquina branqueadora e em temperatura de 80 °C por segundos. Em seguida, transfere-se imediatamente para água fria, ocorrendo choque térmico que permite matar fungos e outros micro-organismos, tais como o percevejo conhecido como barbeiro, cujos nomes científicos são: *Triatoma brasiliensis*, *Panstrongylus megistus*, *Triatoma pseudomaculata*, transmissores da Doença de Chagas. Em relato informal, os batedores expressaram que o uso da máquina branqueadora acresce o valor de consumo de energia elétrica, aumentando, conseqüentemente, o custo de produção.

Para o aquecimento da água, também existe o processo alternativo em que a água é aquecida em fogão tradicional, por meio de gás adquirido no mercado e alimentado pelo butano ou hidrocarboneto saturado (SEBRAE, 2021). Observou-se ainda que o aquecimento da água que está em um tanque para o processo de higienização do caroço pode ocorrer por meio da introdução de um artefato metálico energizado, pontiagudo e escuro, semelhante a um facão, denominado popularmente de “ferro”. A observação *in loco* permite descrever que o “ferro” possui aproximadamente 30 centímetros, é aquecido por meio de energia elétrica e introduzido no tanque. Como desvantagem, destaca-se a possibilidade de ocorrer choque elétrico no contato com a água.

Outro processo, também identificado por meio das observações em campo, é o aquecimento da água usando o chuveiro elétrico, conhecido e tradicionalmente usado nas residências, no qual a água quente dele originada abastece o tanque d'água e higieniza o caroço. Observou-se que em todos os processos os caroços também retornam para o tanque, agora com água em temperatura natural, para higienização e esfriamento final, realidade que favorece ao amolecimento do caroço e facilita a remoção da massa que o envolve. Essa massa de cor escura é que irá produzir o vinho do açaí. Em nossas observações, as quais coincidem com as declarações dos batedores, o processo de higienização do caroço perdura pelo tempo aproximado de 1 hora e 30 minutos.

4.2.2.2 Produção do vinho

Para produção, imputa-se os caroços advindos da etapa anterior na máquina processadora e adiciona-se água filtrada na quantidade que a *expertise* do batedor achar suficiente para dar a consistência ao suco. Como resultado, surgirá o vinho do açaí, na consistência em que o batedor achar considerável para atender aos anseios dos clientes. Existem três tipos de consistência do vinho: (i) um com menor densidade, denominado de “açaí popular”; (ii) outro de categoria intermediária e acima do popular, alcunhado de “médio”; e (iii) outro de maior consistência que os anteriores, denominado de “grosso”, porém prevalece a produção do tipo “médio”, por ter maior volume de vendas do que os demais (ARAÚJO, 2017).

A Figura 14 mostra o batedor tradicional de açaí e o momento em que adiciona água para dar a consistência que deseja para o vinho.

Foto 4 – Batedor de açaí e a manipulação da máquina bateadeira



Fonte: Elaborada pelo autor.

Na sequência, acondiciona-se o vinho recém-produzido em recipiente maior. Em um dos pontos visitados, observou-se existir, o que se entende como uma inovação, um artefato em inox em formato elíptico que recebe o vinho para que este, posteriormente, seja vendido na quantidade pedida pelo cliente. Esse artefato tem a denominação popular de “funil”, o qual preserva, por algum tempo, a temperatura levemente aquecida do vinho recém-produzido. Essa observação coaduna com Silva (2021), quando declara que reencontrou na construção da economia urbana da polpa do açaí os mecanismos de coevolução entre o universo técnico e a diversidade natural.

Em continuidade, o caroço utilizado no processo produtivo é descartado em um recipiente parecido com uma grande sacola, localizada na frente ou ao lado do ponto, denominada popularmente de *bag*, a qual é produzida em polipropileno. A empresa especializada nessa captura recolhe os caroços acondicionados nas *bags* e por esse serviço efetua cobrança. A prefeitura também realiza o serviço de coleta por meio dos caminhões, porém observamos que esse serviço é realizado de maneira inconstante.

A Figura 15 mostra o ponto tradicional em que os caroços, após processamento, ficam expostos aguardando a coleta dos serviços da prefeitura ou de empresa especializada. Conforme observou-se, coincidindo com as declarações dos

batedores, o processo de produção do vinho perdura pelo tempo aproximado de 1 hora e 30 minutos.

Foto 5 – Ponto de produção e venda de açaí na cidade de Belém



Fonte: Elaborada pelo autor.

4.2.2.3 Venda, envasamento e entrega do vinho

Em prosseguimento ao processo, o vinho é acondicionado em sacos plásticos de um ou de meio litro. A Figura 16, registrada em ponto de produção e venda do açaí, mostra o sumo do fruto devidamente envasado para, em seguida, passar por acondicionamento maior feito por pequenas sacolas plásticas e, por final, ser repassado ao cliente.

Foto 6 – Açaí envasado



Fonte: Elaborada pelo autor.

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, (2020) entende que o vinho de açaí considerado de qualidade possui massa homogênea, levemente consistente e uniforme. Neste não há pontos mortos, grânulos mal dispersos e cristais de gelo.

O açaí precisa ter aspecto de vinho escuro, por isso, caso esteja em um tom de roxo mais claro, pode ter sido misturado a outra substância. Como afirmado anteriormente, após o acondicionamento e para facilitar o transporte do vinho adquirido, ocorre a disposição em sacola maior que absorve os sacos menores.

Observou-se que a venda efetuada é recebida em dinheiro, podendo também existir pagamento por meio de cartão de crédito, débito e, mais recentemente, PIX.

A Foto 7 abaixo mostra que o preço do litro de açaí é de R\$ 16,00, pois está sendo ofertado no final das entressafras e declinando gradativamente. Ademais, como a fotografia mostra, o pagamento poderá ser feito por meio de cartão de débito ou crédito de diversas bandeiras.

Foto 7 – Ponto de açaí com destaque no preço



Fonte: Elaborada pelo autor.

Em relação a precificação do litro de açaí observou-se existir significativa diferença entre a fase de safra ou verão amazônico e a entressafra ou inverno amazônico de modo que os preços coletados no primeiro semestre de 2021 e também no segundo semestre do mesmo ano. Esclarece-se que esses preços foram aqueles praticados com maior frequência já que os preços oscilam, especialmente no momento de transição do período entre safras.

Fachada	Preço na Safra R\$	Preço entressafras R\$
60	10	22
200	12	22
268	12	25
633	13	25
720	10	23
907	12	24
1011	10	20
1097	12	22
1474	13	25
1526	12	22
1616	12	20
1834	13	21
1850	12	22
2244	12	20
2262	13	22
2560	12	20

Em continuidade, o vinho, quando processado, envasado e acondicionado, é entregue diretamente ao cliente, podendo também ser entregue em domicílio, conduzido por bicicleta ou motocicleta. Esse último trabalho é realizado pelo auxiliar de produção, e ocorre, na maioria das vezes, quando o cliente compra por telefone, efetuando previamente o pedido. Ao finalizar os trabalhos é realizada limpeza do ponto com água e detergente, para que, no dia seguinte, o processo seja reiniciado. Esse é, em síntese, o processo na maioria dos pontos pesquisados, podendo ocorrer pequenas variações sem muita significância. Nas observações, as quais coincidem com as declarações dos batedores, o processo de venda do vinho perdura pelo tempo aproximado de 3 horas.

4.3 Composição dos custos de transação

Nessa fase procurou-se identificar a composição dos custos de transação que permeiam as atividades operacionais na produção do vinho do açaí. Para isso, buscou-se o entendimento de Coase (1937), quando disse que os custos de transação seriam os custos de se recorrer ao sistema de preço, portanto, toda vez que se recorre ao mercado para realizar uma transação, incorre-se em custos de transação, por exemplo: para levantar os custos de comprar ou vender ou para obter informações de

gestão etc. Enfatiza-se também os entendimentos de North (2018), quando diz que os custos de transação estão relacionados a estipular, salvaguardar e aplicar os direitos de propriedade sobre os bens, como o direito de usar, o direito de trocar etc. Fiani (2011) complementa quando diz haver duas versões diferentes com relação ao conceito de custos de transação, são elas: (i) voltadas à relação entre os custos de transação e direitos de propriedade; e (ii) custos de transação que resultam da divisão do trabalho.

Quadro 14 – Custos de transação identificados na produção do vinho de açaí

CUSTOS DE TRANSAÇÃO	FIANI (2011)
1. Imposto junto à prefeitura de Belém (Alvará)	Direito de propriedade
2. Pagamento de Imposto Federal (MEI)	Direito de propriedade
3. Descarte do caroço	Divisão do trabalho
4. Reforma do prédio	Direito de propriedade

Fonte: Elaborado pelo autor.

Na busca por identificar os custos de transação que incorrem na produção do vinho de açaí, procurou-se conhecer os impostos que impactam a atividade, bem como a formalização ou não do batedor, além de outros custos como descarte dos caroços, aluguel e reforma do imóvel. Para sintetizar os dados declarados pelos participantes, resumiu-se essa etapa por meio do Quadro 15

Quadro 15 – Síntese dos custos de transação

Número da fachada do imóvel	Alvará junto à prefeitura/ anual	Se formalizado, valor pago como MEI/mês	Valor pago pelo descarte do caroço/semana R\$	Periodicidade da reforma do prédio/mês	Valor desembolsado na reforma do prédio R\$
63	não pago	não quis dizer	20,00/semana	12 meses	2.000,00
200	não pago	não quis dizer	30,00/semana	12 meses	2.000,00
268	não pago	não é formalizado	20,00/semana	12 meses	4.000,00
633	não pago	não é formalizado	20,00/semana	imóvel alugado	não paga
720	não pago	não é formalizado	25,00/semana	48 meses	6.000,00
907	não pago	não é formalizado	25,00/semana	12 meses	1.000,00
1011	não pago	não é formalizado	30,00/semana	12 meses	15.000,00
1097	não pago	R\$ 65,00/mês	25,00/semana	12 meses	1.100,00
1474	não pago	não é formalizado	30,00/semana	12 meses	5.000,00
1526	não pago	não é formalizado	20,00/semana	24 meses	5.000,00
1616	não pago	não quis dizer	30,00/semana	12 meses	7.000,00
1834	não pago	R\$ 65,00/mês	25,00/semana	ainda não fez	não sabe
1850	não pago	não é formalizado	10,00/semana	12 meses	2.000,00
2248	não pago	não é formalizado	10,00/semana	12 meses	2.000,00
2262	não pago	não é formalizado	20,00/semana	ainda não fez	não sabe
2560	não pago	não é formalizado	20,00/semana	24 meses	5.000,00

Fonte: Elaborado pelo autor.

O Quadro 15 evidencia que os batedores não pagam o alvará de localização para a prefeitura municipal de Belém e os motivos, conforme nossa observação, são os seguintes: (i) a inexistência de formalização e a conseqüente ausência de dados cadastrais junto ao órgão municipal; (ii) os batedores, como antes identificados, atuam em área fronteira a suas residências e pagam à prefeitura o Imposto de Propriedade Territorial Urbana (IPTU). Esses motivos também foram identificados na pesquisa desenvolvida por Araújo (2017).

Ao preferir locar o imóvel e adotar a própria residência como local de suas atividades empreendedoras, além de aflorar a praticidade do conceito de custos de oportunidade, arguido por Besanko *et al.* (2006), observa-se, também, possíveis ações mitigadoras de conflitos entre locador e locatário, conforme entende Fiani (2011), quando diz que o problema do conflito para o desenvolvimento econômico está para além do fato de que todo desentendimento consome recursos econômicos, como pagar honorários advocatícios, pressionar políticos para que atendam a um dos lados no conflito etc. Nesse contexto, os custos de transação são a expressão econômica das dificuldades e dos conflitos que podem ocorrer durante a coordenação da atividade econômica.

Ainda no contexto do imóvel explorado pelo batedor em sua residência, observa-se presença de insegurança de que poderão crescer os custos de transação advindos de possíveis conflitos com as autoridades tributárias, especificamente a prefeitura municipal, quanto à cobrança do Alvará de Localização. Fiani (2011) explica que, conceitualmente, os direitos de propriedade são sempre, em maior ou menor grau, incompletos, o que cria amplo campo para conflitos. North (2018) alerta que direitos de propriedade ineficazes ou mal definidos resultam em custos de transação elevados.

No contexto do parágrafo anterior, concorda-se com a crítica que Conceição (2000, p. 68) faz ao arcabouço teórico da Nova Teoria Institucionalista, quando afirma que

as proposições da NEI esbarram na limitação de tomar o todo pelas partes, ao considerar implicitamente que os indivíduos, mesmo agindo racionalmente e regando as disfuncionalidades do mercado, minimizam os custos de transação, caindo, portanto, na armadilha do individualismo metodológico.

Assim, no afã de reduzirem os custos de transação, mesmo que inconscientes, os batedores decidem por atuarem em imóvel próprio, e essa decisão aflora o risco de conflitos. Tanto Fiani (2011) como North (2018) alertam para os conflitos possíveis

advindos do conceito incompleto do direito de propriedade e como esse individualismo metodológico praticado pelos batedores poderá gerar efeito contrário e aumentar os custos de transação. North (2018) enfatiza que os custos de transação *ex-ante* e *ex-post* podem causar conflitos e esses nem sempre são explícitos, o que, por consequência os torna de difícil mensuração, impactando a mensuração dos custos totais, por outro lado, na medida em que for possível mensurá-los, progride-se na aferição da eficiência das instituições.

A pesquisa aponta que 68% dos batedores não são formalizados, assim, não atuam sob os preceitos da Lei Complementar n. 123/2008, que instituiu o Estatuto do Microempreendedor Individual (MEI). Esse resultado está de acordo com as pesquisas efetuadas por Araújo (2007), Furtado *et al.* (2020) e Veloso (2021), os quais identificaram que uma das causas da não formalidade é a ausência, por parte dos batedores, de conhecimento sobre a legislação que alicerça os procedimentos operacionais e fiscais do MEI.

Por conseguinte, a formalização do batedor de açaí ainda é um tema envolto por muitas incertezas e necessidades de divulgação quanto aos benefícios, pois ao mesmo tempo que 18% dos questionados negaram-se a falar no assunto, 12% declaram ser formalizados e recolhem o valor mensal de R\$ 65,00. Furtado *et al.* (2020) ressaltam que os empreendimentos formalizados têm maiores possibilidades de conseguirem créditos, assim como gozar de alguns benefícios tributários, já que a tributação é simplificada, e de benefícios previdenciários e trabalhistas.

O cenário de informalidade do batedor, seu potencial produtivo e a relevância no cenário econômico são destacados por Bueno (2003), quando diz que as instituições formais e informais de uma sociedade serão tanto mais compatíveis com o progresso econômico quanto mais elas permitirem aos indivíduos liberarem seu potencial produtivo e criativo. Ainda no contexto da informalidade que caracteriza o batedor, recorre-se a Fiani (2011, p. 100), quando faz referência à estrutura de governança de mercado: “[...] o mercado é uma estrutura de governança absolutamente não especializada, no sentido de que não possui regras específicas para uma dada transação individual, apenas regras gerais e simples”. Conforme o autor, “[...] não há qualquer interesse em sustentar uma relação de longo prazo entre as partes”.

Em continuidade e como descrito no processo de produção do açaí, após a massa transformada em vinho, o caroço descascado é descartado em um recipiente

de aproximadamente 1 m², chamado popularmente de *bag*. Identificou-se que empresa especializada nesse recolhimento cobra em periodicidade semanal o valor médio de R\$ 22,00. O menor valor identificado entre os batedores foi de R\$ 10,00 e o maior de R\$ 30,00. Em consequência, as principais variáveis consideradas para cobrar o valor do transporte pela empresa arrecadadora dos caroços são: (i) a periodicidade do recolhimento, se a cada dois dias ou semanalmente; e (ii) a distância entre o ponto de açaí e a referida empresa (ARAÚJO, 2017).

Por outro lado, os imóveis em que a produção do vinho é realizada são preponderantemente próprios (80%). O valor médio desembolsado na reforma é em torno de R\$ 4 mil, porém, nessa avaliação, algumas variáveis precisam ser consideradas, como: (i) a metragem quadrada do imóvel; (ii) a localização; e (iii) a estrutura física, pois quanto mais estruturado, maior é o desembolso. A periodicidade média de reforma é de 16 meses. Observou-se, ainda, que quando os imóveis são alugados, essas reformas são diluídas no valor do aluguel mensal, de modo que o inquilino batedor, na maioria dos casos, nada desembolsa quando o imóvel é reformado.

No contexto do imóvel próprio usado na produção e venda do vinho de açaí, destaca-se a análise do custo de transação arguida por De Alessi (1990, p. 47) sobre o direito de propriedade, em que o autor explica que “possui um direito de propriedade pleno sobre um recurso econômico quem pode usá-lo da forma que desejar, empregá-lo para obter uma renda, ou ainda vendê-lo, transferindo-o para outra pessoa”. Embora o direito de propriedade presente no segmento de produção e venda de açaí seja realidade voltada ao uso produtivo desse recurso econômico, observa-se Fiani (2011, p. 77), quando diz que “na prática, dificilmente obteremos direitos de propriedade completos e, de forma geral, direitos de propriedade sempre envolverão algum grau de insegurança”. Em continuidade e no sentido de pesquisar sobre os custos de produção, recorre-se a North (2018), quando afirma que o custo de transação somado ao custo de transformação resulta no custo de produção.

4.4 Composição dos custos de transformação

Esta fase é caracterizada pela busca da identificação dos custos endógenos ao ponto de produção e venda do açaí. No âmbito teórico adotou-se o conceito de custo de transformação os arguidos, entre outros, pelos autores: Cardoso, Mário e Aquino (2007); Martins (2010); Ludícibus (2013); Atkinson *et al.* (2015); North (2018); Stopatto

(2020). Para sintetizar os dados resumiu-se por meio dos Quadros 16 e 17 transcritos seguidamente:

Quadro 16 – Síntese dos custos de transformação (1)

Número de fachada do imóvel	Quantidade de rasas/dia	Litros por dia	Toda a produção é vendida?	Sobram rasas para o dia seguinte?	Custo do frete/dia R\$	Diária batedor R\$	Diária auxiliar R\$	Conta água/mês R\$	Conta de energia elétrica/ mês R\$
63	2	30	sim	Não	veículo próprio	60,00	25,00	Não	600,00
200	3	30	sim	Não	10,00	50,00	30,00	Não	400,00
268	2	30	sim	Não	15,00	familiar	10,00	Não	380,00
633	2	20	sim	Não	veículo próprio	familiar	família	Não	incluso aluguel
720	3	30	sim	Não	15,00	familiar	20,00	Não	130,00
907	2	30	sim	Não	veículo próprio	40,00	20,00	Não	200,00
1011	3	30	sim	Não	veículo próprio	60,00	40,00	Não	130,00
1097	2	30	sim	Não	30,00	50,00	30,00	Não	500,00
1474	3	30	sim	Não	10,00	50,00	25,00	Não	450,00
1526	2	30	sim	Não	veículo próprio	45,00	20,00	Não	Incluso Aluguel
1616	3	30	sim	Não	veículo próprio	60,00	25,00	Não	450,00
1834	4	30	não	Não	veículo próprio	60,00	não tem	taxa 20,00	130,00
1850	2	30	sim	Sim	10,00	familiar	30,00	70,00	250,00
2248	2	30	sim	Não	10,00	familiar	não tem	70,00	300,00
2262	2	30	sim	Não	10,00	40,00	20,00	aluguel	300,00
2560	3	30	sim	Não	10,00	50,00	25,00	Não	350,00

Fonte: Elaborado pelo autor.

O trabalho de campo identificou que a média de rasas adquiridas pelos batedores é de 2,5. Na operacionalização do açaí, as rasas são transformadas em latas, de modo que uma rasa comporta duas latas e cada lata produz 6 litros, assim, uma rasa produz em torno de 12 litros. Por outro lado, um batedor disse que nem sempre tudo que produz no mesmo dia é vendido, assim, a sobra de um dia é vendida no dia seguinte pelo mesmo preço praticado no dia anterior, embora ele tenha reconhecido que o sabor não é o mesmo. Declarou também existir rejeição por parte dos clientes do vinho que denominou de “passado” e que desconhece a pesquisa efetuada por Sato *et al.* (2021), a qual identificou que o vinho do açaí pode ser consumido até 72h após a produção, sem que faça mal à saúde do consumidor.

Identificou-se também que 56% dos batedores adquirem as rasas na Feira do Açaí e arcam com os custos do frete (ARAÚJO, 2017; VELOSO, 2021). Porém, 44% declararam que o transporte entre a feira e o ponto de produção e venda é realizado

por meio de veículo próprio. Quanto aos que pagam o frete, o valor médio diário apurado foi de R\$ 13,00, o menor valor declarado foi de R\$ 10,00 e o maior foi de R\$ 30,00. Esses valores coincidem, quando questionados sobre o mesmo tema, com aqueles propalados pelos vendedores de rasas que atuam na Feira do Açaí.

No ponto de açaí, o trabalho é realizado frequentemente em dupla, composta pelo batedor e o auxiliar. O batedor, via de regra, é o proprietário do ponto, podendo também ser profissional contratado, e o auxiliar, quando não é um membro de família, é um segundo contratado para o exercício do serviço que, além da ajuda na produção e limpeza do estabelecimento, também efetua entrega. Esse resultado coincide com o identificado nas pesquisas de Costa (2016) e Araújo (2017).

Os batedores têm suas remunerações fixadas em diárias e o valor médio identificado foi de R\$ 50,00, sendo que o menor valor foi de R\$ 40,00 e o maior R\$ 60. Já no caso do auxiliar de produção, o valor médio da diária foi de R\$ 25,00, o menor valor foi de R\$ 10,00 e o maior ficou em R\$ 30,00. Esses resultados estão de acordo com o que foi identificado nas pesquisas efetuadas por Araújo (2017) e Furtado *et al.* (2020). No contexto anterior, observa-se presente o conceito de divisão do trabalho, assim, Williamson (1985) diz que uma transação resulta da passagem de um ativo por meio da fronteira que separa duas atividades econômicas distintas e os custos de transação estão associados a essa passagem.

Quanto à água utilizada no ponto de açaí, esta é usada tanto na produção do vinho quanto na limpeza do estabelecimento. A pesquisa identificou que 75% dos batedores usam água extraída de poço artesiano localizado no imóvel do ponto. Parcela de batedores correspondente a 18,75% declarou pagar uma taxa para a companhia de água, cujos valores mensais identificados foram de R\$ 20,00 e R\$ 70,00. Outra realidade encontrada foi de que, em algumas situações (6,25%), o valor do consumo de água é parte do valor pago para o proprietário do ponto e, desse modo, compõe a conta mensal do aluguel.

A energia elétrica é reconhecida pelos batedores como significante componente dos custos, pois é responsável, dentre outras atribuições, pelo funcionamento da máquina processadora, pela motriz da máquina branqueadora, quando existente, e também pela iluminação do ponto. O valor médio mensal apurado no trabalho de campo foi de R\$ 326,00 e, destaca-se ainda que o menor valor apurado foi de R\$ 130,00 e o maior de R\$ 600,00. Identificou-se também que, para 6,25% dos

batedores, o valor do consumo da energia elétrica está incluso no valor mensal do aluguel.

O resultado do levantamento relacionado aos custos de produção continua e é sintetizado no Quadro 17.

Quadro 17 – Síntese dos custos de transformação (2)

Número de fachada do imóvel	Valor de aquisição dos plásticos/mês	Valor de aquisição dos materiais de higiene/mês	Valor das luvas/mês	Valor uniforme (\$) Tempo de vida útil	Valor de aquisição das toucas/mês	Valor dos móveis	Vida útil dos móveis	Se usa fogão, valor do fogão e do botijão de gás/mês
63	200,00	80,00	60,00	150/ano	não	10.000,00	5 anos	não usa fogão
200	300,00	60,00	45,00	100/ano	não	5.000,00	4 anos	400,00 / 80,00
268	280,00	70,00	80,00	100/ano	40,00	não sabe	não	400,00/80,00
633	350,00	60,00	não	Não	50,00	2.500,00	2 anos	ferro
720	240,00	80,00	não	100/ano	não	não sabe	não	não usa fogão
907	280,00	80,00	não	não sabe	30,00	400,00	2 anos	ferro
1011	300,00	60,00	60,00	100/ano	50,00	1.000,00	2 anos	ferro
1097	320,00	80,00	não	Não	50,00	400,00	1 ano	400,00/80,00
1474	120,00	100,00	não	100/ano	não	1.000,00	1 ano	chuveiro
1526	200,00	100,00	não	100/ano	não	2.000,00	1 ano	chuveiro
1616	180,00	100,00	60,00	120/ano	não	2.600,00	1 ano	400,00/75,00
1834	200,00	80,00	60,00	125/ano	30,00	1.500,00	2 anos	máquina branqueadora
1850	não sabe	60,00	40,00	40/ano	40,00	1.000,00	1 ano	400,00/95,00
2248	não sabe	60,00	40,00	40/ano	40,00	1.000,00	1 ano	400,00/95,00
2262	120,00	80,00	não	100/ano	não	1.600,00	1 ano	400,00/80,00
2560	120,00	80,00	60,00	90/ano	50,00	1.000,00	1 ano	chuveiro

Fonte: Elaborado pelo autor.

O vinho do açaí, quando processado pela máquina batedora, é acondicionado em sacos plásticos de 1 ou 1/2 litro. Essas medidas satisfazem as necessidades dos clientes, pois os pedidos em situação de normalidade são de 1, 1 e ½ ou 2 litros, chegando, em casos raros, a 3 litros. O valor médio desembolsado na periodicidade mensal para aquisição desses plásticos é de R\$ 230,00, porém registra-se que o menor valor encontrado foi de R\$ 120,00 e o maior de R\$ 350,00. Dois batedores, quando questionados, não lembraram dos valores desembolsados nessas aquisições.

Quanto aos materiais de higiene, como detergentes e sabões, estes são utilizados na limpeza dos artefatos de produção e quando o ponto é lavado no final do dia produtivo. O valor médio mensal apurado desses materiais foi de R\$ 77,00, o menor valor apontado foi de R\$ 60,00 e o maior foi de R\$ 100,00. A coleta de dados identificou que 56% dos questionados declarou o uso de luvas, o menor valor

declarado com o consumo mensal de luvas foi de R\$ 40,00 e o maior de R\$ 80,00, sendo que a média ficou em R\$ 56,00.

Adicionalmente, os uniformes usados pelos batedores e auxiliares vão desde simples camisa branca com o logotipo do ponto, passando por uso de avental branco, com calça branca e camisa branca, normalmente com mancha de cor roxa, originada do contato com o vinho. Com periodicidade de reposição anual, apurou-se que o menor valor desembolsado foi de R\$ 40,00 e o maior foi de R\$ 150,00, sendo que a média apurada ficou em R\$ 97,00. Já com relação ao uso de toucas, observou-se que não é regra, especialmente nos pequenos pontos. Com essa função, percebeu-se o uso de boné. O levantamento efetuado identificou que o valor médio desembolsado por ponto e na periodicidade mensal é de R\$ 42,00, além de que o menor valor apurado na pesquisa foi de R\$ 30,00 e o maior de R\$ 50,00. As observações em campo permitem expressar que o uso de uniformes é inconstante, alguns usam, outros não.

No interior do ponto existem inúmeros móveis e utensílios. O SEBRAE (2021) os identifica da seguinte maneira: cadeiras, armários, mesas, balcão de atendimento, banca, freezer, mesa de apoio etc. Na observação em campo, foi possível identificar que o maior ou menor volume, a quantidade e as especificações dos móveis têm relação com o tamanho do espaço físico do estabelecimento e o modelo de negócio: quanto maior é o ponto, maior é o número desses móveis, tornando-se verdade o inverso. Assim, o menor valor identificado foi de R\$ 400,00 e o maior foi de R\$ 10.000,00, sendo que a média apurada foi de R\$ 2.200,00. A vida útil desses móveis depende de uso, manutenção e produção. O menor tempo de reposição declarado foi na periodicidade de um e o de maior foi de cinco anos. A média encontrada foi de um ano e sete meses.

Nesse contexto, recorre-se a Williamson (1985), quando versa sobre as fontes de especificidades de ativos (localização, atributos físicos, ativos dedicados e ativos humanos). É possível depreender que os ativos presentes no ponto de açaí são caracterizados, inicialmente, pela não significativa especificidade dos atributos físicos. Fiani (2011) entende que a estrutura de governança de mercado é a mais adequada a transações que não apresentam ativos significativamente específicos, e vai além quando diz que esse cenário é favorável à redução de custos, ao argumentar que preços competitivos induzem compradores e vendedores à perseguição de maior eficiência operacional.

Com relação ao processo de higienização realizado pela incursão em água com a temperatura de 80 °C, quando realizado por meio de fogão tradicional, este é abastecido ou movido por gás butano. O trabalho de campo identificou que 44% utilizam essa prática de aquecimento d'água, de modo que o valor médio do fogão é de R\$ 400,00 e o uso mensal do botijão de gás é de R\$ 85,00 (valor em janeiro de 2021).

Após o levantamento efetuado no trabalho de campo, em que os recursos consumidos, tanto os de transação quanto os de transformação, no ato de beneficiar e vender o vinho foram identificados, a pesquisa será direcionada ao propósito de mensurar esses custos, no sentido de apurar o custo total de um litro do vinho de açaí quando adotado o Custeio Baseado em Atividades e Tempo (TDABC) e, para que isso ocorra, busca-se justificar a adoção dessa métrica.

4.5 Mensuração dos custos de transação por meio do Custeio Baseado em Atividades e Tempo

Justifica-se a adoção do custeio TDABC na mensuração dos custos quando Weigel e Kremer (2019) dizem que este tem o propósito de controlar custos e analisá-los minuciosamente, o que resulta em informações detalhadas. Ao considerar que a produção do vinho do açaí tem o tempo como variável observável a “olhos nus”, portanto, em frente ao cliente, recorre-se a Kaplan e Anderson (2007), quando dizem que o tempo é a melhor forma de rastrear a maior parte dos custos.

Complementa-se que ao adotar o custeio TDABC e ter como variável interveniente na apuração dos custos o tempo despendido na produção do vinho entende-se, nesse sentido, que o tempo é a melhor forma de mensurar a maior parte dos custos (KAPLAN; ANDERSON, 2007; BONETTI *et al.*, 2018).

Adiciona-se o fato de que o TDABC não torna obscuro qualquer tempo produtivo ocioso, de modo que as seis horas trabalhadas ininterruptamente nos pontos de produção do açaí têm seus custos devidamente mensurados. Nesse sentido, Fachini, Spessatto e Scarpin (2008) consideram que a significativa evolução do custeio ABC tradicional ocorre quando o custeio TDABC considera somente o tempo efetivamente executado nas atividades desempenhadas pela empresa e, portanto, deixa de imputar ao produto o tempo ocioso.

Zaini e Abu (2019) também destacam a simplicidade e flexibilidade do custeio TDABC. Evidencia-se o desafio e estímulo de aplicar o TDABC no trabalho efetuado

por Cabral, Viegas Neto e Souza (2021), o qual destaca o sucesso de aplicação do TDABC nas áreas de saúde e educação, mas realça que as demais áreas ainda carecem de pesquisas.

Adiciona-se que o custeio TDABC possibilita o reconhecimento de custos externos à área produtiva, como os custos de transação, realidade não possível quando se adotam os custeios tradicionais como o por absorção, o custeio variável etc. (MARTINS, 2010; IUDÍCIBUS, 2013; NAKAGAWA, 2014). Destaca-se ainda Weigel e Kremer (2019), ao dizerem que o TDABC foi desenvolvido tendo como base os princípios adotados pelo ABC e, dessa maneira, trata de forma minuciosa os custos, inibindo gastos desnecessários, o que possibilita que a empresa se torne competitiva.

O custeio TDABC é de plena aplicação tanto em empresas de maior envergadura patrimonial, como uma indústria automobilística, quanto em um pequeno ponto de produção e venda de açaí. Nesse sentido, Sancovschi e Silva (2018) e Bonetti *et al.* (2018) dizem que o propósito do TDABC é mitigar a complexidade do custeio ABC, possibilitando benefícios informacionais a empresas de diversos tipos e tamanhos, ao usufruir também das vantagens das informações do ABC original, pois para as empresas os procedimentos do TDABC tornam-se mais simples e menos oneroso.

Por fim, quando o custeio TDABC identifica o custo de cada uma das três atividades que se destacam na produção e venda do vinho do açaí e possibilita ao gestor do ponto pensar em terceirizar uma ou mais atividades e, com isso, reduzir custos e aumentar a competitividade. Desse modo, Nakagawa (2014) complementa que o TDABC permite uma visão reflexiva sobre a necessidade e a contribuição das atividades para a existência do negócio.

Evidencia-se que a mensuração adotada dos custos do ponto de açaí será por minuto, assim, mês, dia e horas serão convertidos em única unidade de tempo (minuto). De maneira pontual, os quadros a seguir descrevem os cálculos da apuração do custo de transação por litro de açaí quando são adotados os conceitos que alicerçam o TDABC.

O Quadro 18 demonstra o início dos cálculos, apontando o tempo despendido para cada atividade desenvolvida no ponto de produção do açaí.

Quadro 18 – Atividades diárias/minutos

ATIVIDADES DIÁRIAS	MINUTOS
1. Recebimento, lavagem e branqueamento Uma hora e meia	90
2. Produção do vinho Uma hora e meia	90
3. Venda Três horas	180
Total	360

Fonte: Elaborado pelo autor.

Como explicado, a produção e venda do açaí conta com três atividades que se destacam. O trabalho de observação em campo permite expressar que as duas primeiras atividades consomem 90 minutos cada; e a venda do vinho, 180 minutos. A somatória das atividades atinge 360 minutos diários de trabalho. Por oportuno, enfatiza-se que os custos de transação não sofrem o impacto da sazonalidade climática da Amazônia brasileira.

A seguir, serão relacionados os custos de transação identificados e as respectivas transformações para a unidade de Real por minuto, conforme detalha o Quadro 19.

Quadro 19 – Custo de transação: valor por minuto

CUSTO DE TRANSAÇÃO	CÁLCULOS
1. Pagamento mensal do MEI R\$ 65,00/mês	R\$ 65,00 : 30 dias = R\$ R\$ 2,17 por dia R\$ 2,17 : 6 horas = R\$ 0,3617 por hora R\$ 0,3617 : 60 minutos = R\$ 0,0079 por minuto
2. Desembolso para descarte do açaí R\$ 22,00/semana	R\$ 22,00 : 6 dias = R\$3,67 por dia R\$ 3,67 : 6 horas = R\$ 0,6111 por hora R\$ 0,6111 : 60 minutos = R\$ 0,0101 por minuto
3. Desembolso com reforma R\$ 4.000,00/16 meses	R\$ 4.000,00 : 16 meses= R\$ 250,00 por mês R\$ 250,00 : 30 dias = R\$ 8,33 por dia R\$ 8,33 : 6 horas = R\$ 1,3888 por hora R\$ 1,3888 : 60 minutos = R\$ 0,0231 por minuto
Total por minuto	R\$ 0,0411 x 360 minutos = R\$ 14,80 por dia

Fonte: Elaborado pelo autor.

O Quadro 19 demonstra os cálculos em que os recursos consumidos em ambiente exógenos ao espaço físico de produção são traduzidos a único fator, o Real

por minuto e, em seguida, a quantidade em Real por minutos é multiplicada pela quantidade de minutos trabalhados durante o período produtivo (KAPLAN; ANDERSON, 2007; EVERAERT; BRUGGEMAN, 2007).

Em continuidade, será rastreado o valor diário dos custos de transação para cada atividade, conforme descreve o Quadro 20:

Quadro 20 – Rastreamento dos recursos para as atividades

ATIVIDADES DIÁRIAS	MINUTOS	RASTREAMENTO PARA AS ATIVIDADES	TOTAL R\$
1. Recebimento, lavagem e branqueamento Uma hora e meia	90	R\$ 14,80 : 360 = 0,0411 R\$ 0,0411 x 90 minutos	3,70
2. Produção do vinho Uma hora e meia	90	R\$ 14,80 : 360 = 0,0411 R\$ 0,0411 x 90 minutos	3,70
3. Venda Três horas	180	R\$14,80 : 360 = 0,0411 R\$ 0,0411 x 180	7,40
Total Seis horas/diárias	360	360 minutos x R\$ 0,0411	R\$ 14,80

Fonte: Elaborado pelo autor.

O Quadro 20 demonstra o rastreamento do consumo de recursos para cada uma das três atividades que se destacam na produção, de sorte que ao dividir o total dos custos no montante de R\$ 14,80 pelo total dos minutos de produção, que corresponde a 360 minutos, resultou o índice 0,0411. Este, por sua vez, quando multiplicado pela quantidade de minutos para realização de cada fase produtiva, resulta no valor do custo para cada atividade, assim, na atividade de recebimento, lavagem e branqueamento, $0,0411 \times 90$ minutos resulta no custo rastreado para essa atividade o valor de R\$ 3,70 e assim por diante (KAPLAN; ANDERSON, 2007; EVERAERT; BRUGGEMAN, 2007).

Resume-se no Quadro 21 os valores diários dos custos de transação quando adotado o TDABC, e devidamente mensurados e direcionados para cada uma das três atividades desenvolvidas na produção e venda do vinho de açaí.

Quadro 21 – Mensuração do custo de transação por meio do TDABC

ATIVIDADES DIÁRIAS	MINUTOS	CUSTO DIÁRIO
1. Recebimento, lavagem e branqueamento Uma hora e meia	90	R\$ 3,70
2. Produção do vinho Uma hora e meia	90	R\$ 3,70
3. Venda Três horas	180	R\$ 7,40

Total	360	R\$ 14,80
-------------	-----	-----------

Fonte: Elaborado pelo autor.

Finaliza-se essa etapa voltada à mensuração diária do custo de transação apontando que o custo de cada atividade ao ser adotado o TDABC é de: (i) recebimento, lavagem e branqueamento = R\$ 3,70; (ii) produção do vinho = R\$ 3,70; e (iii) vendas = R\$ 7,40, totalizando R\$ 14,80 por seis horas diárias contínuas de trabalho.

Esse relatório progride no sentido de demonstrar a mensuração dos custos de transformação quando adotado o TDABC e direcioná-los às atividades relevantes do processo produtivo do vinho de açaí.

4.6 Mensuração dos custos de transformação no verão amazônico quando adotado o TDABC

Entende-se que a matéria-prima de maior relevância na produção do vinho é o caroço do açaí, e este tem seus custos diferenciados, sendo menores na safra que começa em julho e termina em dezembro de cada ano (SEBRAE, 2021; VELOSO, 2021). Nesse período, a rasa tem o custo médio de R\$ 46,00, e um custo maior na entressafra, que inicia em janeiro e vai até junho do mesmo ano (SEBRAE, 2021; VELOSO, 2021), quando o custo médio da rasa alcança o valor de R\$ 126,00, portanto, um acréscimo aproximado de 174%. Diante dessa realidade, serão apurados dois custos: um no verão e outro no inverno amazônico. Inicia-se pelos custos incorridos no verão.

Para mensurar os custos de transformação, será utilizado o mesmo raciocínio adotado na apuração dos custos de transação, ou seja, o método TDABC, proposta desta tese, adotando-se os entendimentos de Kaplan e Anderson (2007), bem como de Everaert e Bruggeman (2007).

A seguir, serão relacionados os custos de transformação identificados na pesquisa de campo e as respectivas conversões para a unidade de Real por minuto, conforme detalhado no Quadro 22.

Quadro 22 – Custo de transformação: Real por minuto

CUSTO DE TRANSFORMAÇÃO	CÁLCULOS
1. Duas rasas consumidas R\$ 46,00 x 2 = R\$ 92,00/dia	R\$ 46,00 x 2 = R\$ 92,00 R\$ 92,00: 6 horas = R\$ 15,33 por hora R\$ 15,33 : 60 minutos = R\$ 0,2555 por minuto

2. Desembolso para o frete R\$ 13,00/dia	R\$ 13,00 : 6 horas = R\$ 2,17 por hora R\$ 2,17 : 60 minutos = R\$ 0,0362 por minuto
3. Diária do batedor R\$ 50,00	R\$ 50,00 : 6 horas = R\$ 8,33 por hora R\$ 8,33 : 60 minutos = R\$ 0,1400 por minuto
4. Diária do auxiliar R\$ 25,00	R\$ 25,00 : 6 horas = R\$ 4,16 R\$ 4,16 : 60 minutos = R\$ 0,7000 por minuto
5. Consumo médio mensal de água R\$ 53,00	R\$ 53,00 : 30 dias = R\$ 1,77 por dia R\$ 1,77 por dia : 6 horas = R\$ 0,2950 por hora R\$ 0,2950 : 60 minutos = R\$ 0,0049 por minuto
6. Consumo médio mensal de energia elétrica R\$326,00	R\$ 326,00 : 30 dias = R\$ 10,87 por dia R\$ 10,87 : 6 horas = R\$ 1,8111 por hora R\$ 1,8111 : 60 minutos = R\$ 0,0302 por minuto
7. Plásticos/mensal R\$ 230,00	R\$ 230,00 : 30 dias = R\$ 7,67 por dia R\$ 7,67 : 6 horas = R\$ 1,2783 por hora R\$ 1,2783 : 60 minutos = R\$0,0213 por minuto
8. Material de higiene/mensal R\$ 77,00	R\$ 77,00 : 30 dias = R\$ 2,57 por dia R\$ 2,57 : 6 horas = R\$ 0,4278 por hora R\$ 0,4278 : 60 minutos = R\$ 0,0071 por minuto
9. Consumo de luvas/mensal R\$ 56,00	R\$ 56,00 : 30 dias = R\$ 1,87 por dia R\$ 1,87 : 6 horas = R\$ 0,3111 por hora R\$ 0,3111 : 60 minutos = R\$ 0,0052 por minuto
10. Consumo de uniforme/anual R\$ 97,00	R\$ 97,00 : 12 meses = R\$ 8,08 por mês R\$ 8,08 por mês : 30 dias = R\$ 0,27 por dia R\$ 0,27 por dia : 6 horas = R\$ 0,04490 por hora R\$ 0,04490 : 60 minutos = R\$ 0,00075 por minuto
11. Móveis – vida útil 1 ano e 7 meses R\$ 2.200,00	R\$ 2.200,00 : 19 meses = R\$ R\$ 115,79 por mês R\$ 115,79 : 30 dias = R\$ 3,8596 por dia R\$ 3,8596 : 6 horas = R\$ 0,6432 por hora R\$ 0,6432 : 60 minutos = R\$ 0,0107 por minuto
12. Fogão – vida útil 3 anos R\$ 400,00	R\$ 400,00 : 36 meses = R\$ 11,11 por mês R\$ 11,11 : 30 dias = R\$ 0,3703 por dia R\$ 0,3703 : 6 horas = R\$ 0,0617 por hora R\$ 0,0617 : 60 minutos = R\$ 0,0010 por minuto
13. Botijão de gás/mensal R\$ 85,00	R\$ 85,00 : 30 dias = R\$ 2,83 por dia R\$ 2,83 : 6 horas = R\$ 0,4722 por hora R\$ 0,4722 : 60 minutos = R\$ 0,0079 por minuto
Total por minuto	R\$ 1,22075 x 360 minutos = R\$ 439,47

Fonte: Elaborado pelo autor.

Em continuidade, será rastreado o valor diário dos custos de produção e direcionado para cada atividade por meio do índice resultante da totalidade dos custos consumidos, dividido pela quantidade de minutos necessária à produção do vinho, ou seja, R\$ 439,47: 360 minutos = 1,22075. Em seguida, multiplica-se o índice

encontrado pela quantidade de minutos para cada atividade, por exemplo: $1,22075 \times 90$ min resulta em R\$ 109,87, conforme demonstra o Quadro 23.

Quadro 23 – Rastreamento dos recursos para as atividades

ATIVIDADES DIÁRIAS	MINUTOS	RASTREAMENTO PARA AS ATIVIDADES	TOTAL R\$
1. Recebimento, lavagem e branqueamento Uma hora e meia	90	R\$ 439,47 : 360 =1,22075 1,22075 x 90 minutos =	109,87
2. Produção do vinho Uma hora e meia	90	R\$ 439,47 : 360=1,22075 1,22075 x 90 minutos	109,87
3. Venda Três horas	180	R\$ 439,47:360 = 1,2207 1,22075 x 180 minutos	219,73
Total Seis horas/diárias	360	360 minutos x R\$ 1,22075	439,47

Fonte: Elaborado pelo autor.

Do mesmo modo, resume-se em período de safra do açaí na região da Amazônia brasileira os custos de produção por dia e devidamente mensurados e direcionados para cada uma das três atividades subjacentes à produção e à venda do vinho de açaí.

Quadro 24 – Mensuração do custo de produção por meio do TDABC

ATIVIDADES DIÁRIAS	MINUTOS	CUSTO DIÁRIO
1. Recebimento, lavagem e branqueamento Uma hora e meia	90	R\$ 109,87
2. Produção do vinho Uma hora e meia	90	R\$ 109,87
3. Venda Três horas	180	R\$ 219,73
Total	360	R\$ 439,47

Fonte: Elaborado pelo autor.

Em seguida, o Quadro 25 resume os custos de transação e de transformação, portanto os custos totais em fase climática de verão amazônico apurados por meio do TDABC. A mensuração final dos custos totais foi possível ao dividir os custos totais pela quantidade de 24 litros, quando se utiliza duas rasas de açaí produzidos por dia (KAPLAN; ANDERSON, 2007; EVERAERT; BRUGGEMAN, 2007; FIANI, 2011; NAKAGAWA, 2014; NORTH, 2018).

Quadro 25 – Custos totais de produção de um litro de açaí na safra do fruto

ATIVIDADES DIÁRIAS	CUSTO TRANSAÇÃO	CUSTO TRANSF.	CUSTO TOTAL
1. Recebimento, lavagem e branqueamento Uma hora e meia	R\$ 3,70	R\$ 109,87	R\$ 113,57
2. Produção do vinho Uma hora e meia	R\$ 3,70	R\$ 109,87	R\$ 113,57
3. Venda Três horas	R\$ 7,40	R\$ 219,73	R\$ 227,13
4. Total dos custos de Produção	R\$ 14,80	R\$ 439,47	R\$ 454,27
5. Quantidade diária Produzida	24 litros	24 litros	24 litros
6. Custo unitário	R\$ 0,62	R\$ 18,31	R\$ 18,93

Fonte: Elaborado pelo autor.

O Quadro 25 sintetiza que as atividades de recebimento, lavagem e branqueamento tem um custo diário de R\$ 113,57, e as de produção tem também o custo diário de R\$ 113,57, pois consomem a mesma quantidade de tempo, base dessa mensuração. Já na atividade de vendas, o custo diário é de R\$ 227,13, resultando no custo total diário de transação adicionado ao de transformação o valor de R\$ 454,27. Esse custo total, quando dividido pela quantidade de vinho produzido por dia, resulta no custo unitário do litro do açaí, assim: $R\$ 454,27 : 24 \text{ litros} = R\$ 18,93$.

Esses cálculos, alicerçados na aplicação dos entendimentos de Kaplan e Anderson (2007), assim como de Everaert e Bruggeman (2007), consideraram os custos em época de safra. Por esse ângulo, apontam que um litro de açaí custa o valor de R\$ 18,93 para ser produzido, contudo estes não devem prevalecer em época de entressafra ou inverno amazônico, quando a principal matéria-prima tem acréscimo aproximado de 174%. Diante disso, novos cálculos serão efetuados e demonstrados tendo em vista o aumento sazonal da principal matéria-prima.

4.7 Mensuração dos custos de transformação no inverno amazônico ao ser adotado o TDABC

Como dito, o fator de produção que impacta significativamente os custos nas duas fases climáticas é o caroço adquirido e acondicionado em rasas, cujo custo médio no verão é de R\$ 46,00, porém, no inverno passa para R\$ 126,00, assim somente essa variável que compõe os custos será considerada, já que as demais não

sofrem esse impacto sazonal. Diante disso e considerando essa realidade, os cálculos serão demonstrados.

Quadro 26 – Custo de transformação: valor por minuto no inverno amazônico.

CUSTO DE TRANSFORMAÇÃO	CÁLCULOS
1. Duas rasas consumidas R\$ 126,00 x 2 = R\$ 252,00/dia	R\$ 126,00 x 2 = R\$ 252,00 R\$ 252,00: 6 horas = R\$ 42,00 por hora R\$ 42,00 : 60 minutos = R\$ 0,7000 por minuto
2. Desembolso para o frete R\$ 13,00/dia	R\$ 13,00 : 6 horas = R\$ 2,17 por hora R\$ 2,17 : 60 minutos = R\$ 0,0362 por minuto
3. Diária do batedor R\$ 50,00	R\$ 50,00 : 6 horas = R\$ 8,33 por hora R\$ 8,33 : 60 minutos = R\$ 0,1400 por minuto
4. Diária do auxiliar R\$ 25,00	R\$ 25,00 : 6 horas = R\$ 4,16 R\$ 4,16 : 60 minutos = R\$ 0,7000 por minuto
5. Consumo médio mensal de água R\$ 53,00/m	R\$ 53,00 : 30 dias = R\$ 1,77 por dia R\$ 1,77 por dia : 6 horas = R\$ 0,2950 por hora R\$ 0,2950 : 60 minutos = R\$ 0,0049 por minuto
6. Consumo médio mensal de energia elétrica R\$326,00/m	R\$ 326,00 : 30 dias = R\$ 10,87 por dia R\$ 10,87 : 6 horas = R\$ 1,8111 por hora R\$ 1,8111 : 60 minutos = R\$ 0,0302 por minuto
7. Plásticos mensal R\$ 230,00/m	R\$ 230,00 : 30 dias = R\$ 7,67 por dia R\$ 7,67 : 6 horas = R\$ 1,2783 por hora R\$ 1,2783 : 60 minutos = R\$0,0213 por minuto
8. Material de higiene mensal R\$ 77,00/m	R\$ 77,00 : 30 dias = R\$ 2,57 por dia R\$ 2,57 : 6 horas = R\$ 0,4278 por hora R\$ 0,4278: 60 minutos = R\$ 0,0071 por minuto
9. Consumo mensal de luvas R\$ 56,00/m	R\$ 56,00 : 30 dias = R\$ 1,87 por dia R\$ 1,87 : 6 horas= R\$ 0,3111 por hora R\$ 0,3111 : 60 minutos = R\$ 0,0052 por minuto
10. Consumo anual de uniforme R\$ 97,00/m	R\$ 97,00 : 12 meses = R\$ 8,08 por mês R\$ 8,08 por mês : 30 dias = R\$ 0,27 por dia R\$ 0,27 por dia : 6 horas = R\$ 0,04490 por hora R\$ 0,04490 : 60 minutos = R\$ 0,00075 por minuto
11. Móveis – vida útil 1 ano e 7 meses R\$ 2.200,00/19 m	R\$ 2.200,00 : 19 meses = R\$ R\$ 115,79 por mês R\$ 115,79 : 30 dias = R\$ 3,8596 por dia R\$ 3,8596 : 6 horas = R\$ 0,6432 por hora R\$ 0,6432 : 60 minutos = R\$ 0,0107 por minuto
12. Fogão R\$ 400,00 – vida útil 3 anos	R\$ 400,00 : 36 meses = R\$ 11,11 por mês R\$ 11,11 : 30 dias = R\$ 0,3703 por dia R\$ 0,3703 : 6 horas = R\$ 0,0617 por hora R\$ 0,0617 : 60 minutos = R\$ 0,0010 por minuto
13. Botijão de gás consumo mensal R\$ 85,00	R\$ 85,00 : 30 dias = R\$ 2,83 por dia R\$ 2,83 : 6 horas = R\$ 0,4722 por hora R\$ 0,4722 : 60 minutos = R\$ 0,0079 por minuto
Total por minuto	R\$ 1,66525 x 360 minutos = R\$ 599,49

Fonte: Elaborado pelo autor.

O momento é voltado a rastrear, para cada uma das três atividades exercidas, os custos correlacionados, tendo como alicerce rastreador o tempo diário produtivo de cada uma. Diante disso, o Quadro 27 demonstra os cálculos.

Quadro 27 – Rastreamento dos recursos para as atividades no inverno amazônico

ATIVIDADES DIÁRIAS	MINUTOS	RASTREAMENTO PARA AS ATIVIDADES	TOTAL R\$
1. Recebimento, lavagem e branqueamento Uma hora e meia	90	R\$ 599,49 : 360 =1,66525 1,66525 x 90 minutos =	149,87
2. Produção do vinho Uma hora e meia	90	R\$ 599,49 : 360=1,66525 1,66525 x 90 minutos =	149,87
3. Venda Três horas	180	R\$ 599,49 : 360 = 1,66525 1,66525 x 180 minutos =	299,75
Total Seis horas/diárias	360	360 minutos x R\$ 1,66525	599,49

Fonte: Elaborado pelo autor.

Em continuidade, serão sintetizados no Quadro 28 os cálculos após o rastreamento do consumo de recursos para cada uma das atividades que se destacam na produção do vinho do açaí.

Quadro 28 – Mensuração do custo de produção por meio do TDABC no inverno amazônico

ATIVIDADES DIÁRIAS	MINUTOS	CUSTO DIÁRIO
1. Recebimento, lavagem e branqueamento Uma hora e meia	90	R\$ 149,87
2. Produção do vinho Uma hora e meia	90	R\$ 149,87
3. Venda Três horas	180	R\$ 299,75
Total	360	R\$ 599,49

Fonte: Elaborado pelo autor.

O Quadro 29 contíguo possibilita a visualização da apuração do custo unitário do vinho do açaí, quando considerada a época climática de inverno amazônico.

Quadro 29 – Custos totais de produção de um litro de açaí na entressafra do fruto

ATIVIDADES DIÁRIAS	CUSTO DE TRANSAÇÃO	CUSTO DE TRANSFORMAÇÃO	CUSTO TOTAL
1. Recebimento, lavagem e branqueamento Uma hora e meia	R\$ 3,70	R\$ 149,87	R\$ 153,57
2. Produção do vinho Uma hora e meia	R\$ 3,70	R\$ 149,87	R\$ 153,57
3. Venda Três horas	R\$ 7,40	R\$ 299,75	R\$ 307,15
4. Total dos custos de produção	R\$ 14,80	R\$ 599,49	R\$ 614,29
5. Quantidade diária produzida	24 litros	24 litros	24 litros
6. Custo unitário	R\$ 0,62	R\$ 24,98	R\$ 25,60

Fonte: Elaborado pelo autor.

O Quadro 29 sintetiza que tanto as atividades de recebimento, lavagem e branqueamento quanto aquelas de transformação têm um custo diário de R\$ 153,57. Já na atividade de vendas, o custo diário é de R\$ 307,15, resultando no custo total diário de R\$ 614,29. Esse total, quando dividido pela quantidade de vinho produzido por dia, resulta no custo unitário do litro do açaí, no valor de R\$ 25,60. Em síntese, os cálculos alicerçados nas aplicações dos entendimentos de Kaplan e Anderson (2007), assim como de Everaert e Bruggeman (2007), consideram os custos em época de entressafra ou no inverno amazônico com o valor do litro do açaí no montante de R\$ 25,60.

4.8 Entendendo o comportamento empreendedor do batedor

Ao avançar em direção ao batedor tradicional de açaí para melhor entendê-lo e compreender sua atuação profissional, é possível destacar características que os individualiza:

I – Atuam, em grande parte, nas regiões periféricas das cidades da região Norte do Brasil (VELOSO, 2021; FURTADO et al., 2020);

II – Atuam em formato de pequenas empresas familiares (COSTA, 2016; ARAÚJO, 2017; VELOSO, 2021);

III – Em média, o número de dois trabalhadores atua no ponto de produção e venda, além de possuidoras de pouca escolaridade (ARAÚJO, 2017);

IV – A confiança alicerça as relações, quer com fornecedores quer com clientes (RIBEIRO, 2016);

V – O local de atuação, como regra, é em frente da residência do batedor (RIBEIRO, 2016);

VI – É um tipo de trabalho autônomo e a maior parte trabalha na informalidade (RIBEIRO, 2016; FURTADO et al., 2020);

VII – A jornada de trabalho pode alcançar até 18 horas ininterruptas (RIBEIRO, 2016);

VIII – Possuem tempo de atividade que, em alguns casos, atinge tempo superior a 30 anos de trabalho (FURTADO et al., 2020);

IX – Poucos participam de atividades voltadas à reciclagem ou treinamento profissional (FURTADO et al., 2020);

X – Para a maioria, a produção e venda do vinho é a principal fonte de renda;

XI – O batedor tem vínculo familiar e origem interiorana na Amazônia brasileira (FURTADO et al., 2020);

X – Vislumbram oportunidade de empreender e ter retornos sobre o investimento (FURTADO et al., 2020).

Analisa-se, inicialmente, o entendimento de McClelland (1962) que o empreendedorismo é uma qualidade pessoal em que os indivíduos são guiados por necessidades psicológicas. Schumpeter (1984) relaciona seu entendimento com a criação de novos produtos e mercados adicionada ao aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios. Drucker (2002) faz relação com o comportamento e não um traço de personalidade. Dornelas (2003) enfatiza que empreendedorismo trata de um comportamento que envolve processos organizacionais, o que permitem a busca de objetivo comum, que é a identificação de novas oportunidades de negócios, por meio da sistematização de ações internas focadas na inovação e ordenação de ações internas focadas na inovação. Hisrich e Peter (2004, p. 33) dizem que “o papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico compreende mais do que o aumento da produção e renda per capita; envolve iniciar e constituir mudanças na estrutura do negócio e da sociedade”. Porém, o trabalho de campo não identificou, de forma plena, essas qualidades empreendedoras no batedor de açaí, pois o produto é o mesmo há muito tempo e a capacidade de inovação é inexpressiva.

Leite e Oliveira (2007) classificam o empreendedorismo em dois tipos: (1) o por necessidade; e (2) aquele por oportunidade. Assim, interpreta-se que o batedor possuidor de vínculo de forma direta ou indireta com a região rural amazônica, além de trabalhar, com maior frequência, nas regiões periféricas das cidades, portanto atua mais por necessidade advinda de falta de alternativas do que a busca de oportunidade lucrativa.

Baggio e Baggio (2014) ressaltam o comportamento empreendedor como aquele que impulsiona o indivíduo e transforma contextos. Portanto, empreender consiste no prazer de realizar com sinergismo e inovação qualquer projeto pessoal ou organizacional, em desafio permanente às oportunidades e riscos. Diante dos entendimentos de Baggio e Baggio (2014), no trabalho de campo realizado não se identificou o comportamento do batedor transformador de contextos, nem expressivas inovações ou enfrentamento de oportunidades capazes de correr riscos. Observa-se um profissional relativamente acomodado em sua guarita, atuando no espaço de sua

residência, em maioria sobrevivendo na informalidade, algumas das vezes com sobre jornada de trabalho e envolvendo, nas relações de trabalho, os familiares.

Ao resgatar os entendimentos de Pessoa (2005), sobre os principais tipos de empreendedores: (i) o empreendedor corporativo; (ii) o empreendedor *startup*; e (iii) o empreendedor social. Ao comparar as qualidades empreendedoras e o batedor tradicional, não se encontra sinergia entre elas, pois o batedor não é um empreendedor interno, já que o processo produtivo é, em regra, igual em todos os pontos, além de não existir ímpeto de expansão ou crescimento em direção a novas empresas ou negócios diversos. Ademais, o batedor não tem característica de empreendedor social.

Quanto às habilidades destacadas por Baggio e Baggio (2014), e relacionadas às técnicas, de gestão e pessoais como: boa expressão verbal, domínio de tecnologias, capacidade de organizar e construir rede de relacionamento; fixar metas; ações de marketing, finanças e contabilidade; lançar novos empreendimentos e conseqüente crescimento, disciplina, capacidade de correr riscos, inovação, capacidade de mudança, persistência etc., não se detectou, pois o batedor, como regra, tem pouca expressão verbal originada de baixa escolaridade e, em conseqüência, descomprometimento com o domínio de tecnologias, fixação de metas de produção e venda, disciplina financeira e contábil, bem como inexistem ímpetos em correr riscos, ações de inovação e capacidade de mudanças.

Quando a pesquisa de Furtado et al. (2020) identifica que o batedor fixa o preço com base nos custos e que esse procedimento é carente de maior acurácia, concorda-se com o achado, pois o trabalho de campo reconheceu que o custo que o batedor considera na precificação é o de aquisição da rasa, desprezando os demais. Desta forma, quando a rasa aumenta o preço, o batedor aumenta também o valor no ponto e quando o custo da rasa diminui o batedor também acompanha.

Diante do que foi exposto, é possível dizer que o batedor tradicional não tem comportamento aos moldes do empreendedor identificado na literatura e o que se percebeu na investigação de campo foi que o batedor não possui ímpeto de expansão, fixação de metas gerenciais, perseguição de lucros, não tem o hábito de participar de treinamentos, realidade que Leite e Oliveira (2007) classifica de empreendedor por necessidade pelo fato da inexistência imediata de alternativa.

Outrossim, alguns custos computados nesta investigação não possuem efeitos financeiros imediatos, fato que possibilita a continuidade da atividade e esses são os

custos de transação os quais, como prevê a literatura (Fiani, 2011; North, 2018; Zylbersztajn et al., 2022) são de difícil identificação e mensuração.

O envolvimento da família e o número de membros participantes do processo é mola propulsora para o exercício da atividade implicando inclusive na jornada diária de trabalho. Enfim, o preço praticado possui relação com a origem interiorana do produto e do consumidor, em virtude disso não permite acréscimo que possa gerar maior rentabilidade. Esse fato fora abordado por Foucault (2008) quando se reportou ao mercado que funcionou na Idade Média nos séculos XVI e XVII, já que o preço, denominado de preço justo, mantinha certa relação com o trabalho, com a necessidade do empresário e as possibilidades dos consumidores de tal forma que o mercado era lugar onde o autor entendeu existir justiça distributiva.

No transcorrer do levantamento de campo foi possível observar um outro modelo emergente de negócio de venda varejista do vinho de açaí, porém mais estruturado, com equipamentos novos, formalizado e com trabalhadores com vínculos de emprego. Pode-se inferir que o modelo tradicional de produção e venda do vinho de açaí de forma artesanal atuante em espaço fronteiro das residências, se não se estruturar e se adequar aos novos tempos, terá sua continuidade ameaçada por esse modelo de negócio que desponta cada vez mais no cenário das cidades da Região Norte do Brasil.

4.9 Informações gerenciais que os preços e custos propiciam

Após os custos e preços coletados é possível gerar informação para gestão, especialmente a denominada de “ponto de equilíbrio” que demonstra a quantidade produzida e vendida a qual, acima do ponto ou quantidade encontrada irá gerar lucro e abaixo, prejuízo (MARTINS, 2010).

Para calcular o ponto de equilíbrio usa-se 3 variáveis: (i) preço unitário; (ii) custos fixos e, (iii) custos variáveis. Adotou-se a periodicidade diária e em relação ao ponto cuja fachada é de número 60 explica-se já que para apurar e em relação aos demais batidores o raciocínio é constante, eis os cálculos:

- a) Preço unitário no período de safra = R\$ 10,00
- b) Custo variável : R\$ 3,83
- c) Custo fixo : R\$ 110,73

Cálculos

Como dito, o ponto de equilíbrio ocorre quando a Receita Total (RT) iguala-se aos Custos Totais (CT), esse último composto pela somatória dos Custos Fixos (CF) e os Custos Variáveis (CV) de modo que a equação é:

$$RT = CT (CF+CV)$$

A receita total é encontrada pela multiplicação do preço unitário praticado pela quantidade que se espera vender (\$ 10,00 . "x"). Essa quantidade será representada pela letra "x" e torna-se a incógnita a ser encontrada. O custo variável unitário apurou-se pelo fato de que a pesquisa encontrou que média de consumo da rasa que é de duas unidades por dia e cada rasa produz 12 litros de açaí, assim, na safra o custo médio de aquisição é de R\$ 46,00 , portanto R\$ 92,00 : 24 litros é igual a R\$ 3,83.

Os custos fixos diários somam R\$ 110,73 e quanto aos custos de produção: as diárias dos batedores e auxiliares (R\$ 75,00), frete da rasa (R\$ 13,00), material de higiene (R\$2, 57), Luvas (R\$ 1,87), uniformes (R\$ 0,27), móveis (R\$ 3,85); e aos custos de transação: pagamento do MEI (R\$ 2,17); Descarte de caroços (R\$ 3,67) e reforma do imóvel (R\$ 8,33).

$$RT = CT (CF+CV)$$

$$10 x = 110,73 + 3,83 x$$

$$10x + 3,83 x = 110,73$$

$$13,83x = 110,73$$

$$x = 110,73/13,83$$

$$x = 8 \text{ litros de açaí}$$

Fachada	Preço safra	P. E	Preço entressafra	PE
60	10	8 litros	22	9,64 litros
200	12	7 "	22	9,64 "
268	12	7 "	25	7,62 "
633	13	6,58 "	25	7,62 "
720	10	8 "	23	8,81 "
907	12	7 "	24	8,16 "
1011	10	8 "	20	11,60 "
1097	12	7 "	22	9,64 "
1474	13	6,58 "	25	7,62 "
1526	12	7 "	22	9,64 "
1616	12	7 "	20	11,60 "
1834	13	6,58 "	21	10,49 "
1850	12	7 "	22	9,64 "

2244	12	7“	20	11,60 “
2262	13	6,58 “	22	9,64 “
2560	12	7 “	20	11,60 “

Observa-se que no período de safra para produção e venda de 24 litros do vinho de açaí, o ponto de equilíbrio é alcançado em menor quantidade produzida e vendida, isso quando comparado com o período de entressafra. Justifica-se esse achado pelo fato de que no período de safra o custo variável advindo da aquisição da principal matéria prima, qual seja, a rasa, é menor.

No cenário anterior entende-se pertinente voltar ao tema dos custos de transação, pois a referência bibliográfica, em especial, Fiani (2011) e North (2018) alertam para a dificuldade em identifica-los e, especialmente, mensurá-los, realidade encontrada na identificação e mensuração supra. Na sequência identificou-se o surgimento e paulatina consolidação de um novo modelo de negócio com maior estrutura, inclusive gerencial e, nesse sentido a pesquisa evolui.

4.10 Um outro modelo de negócio de produção e venda de açaí

Kupfer e Hasenclerver (2013) entendem que, para conceituar barreira à entrada, a ênfase é atribuída ao longo prazo e à concorrência potencial. Portanto constitui barreira de entrada qualquer fator que impeça a livre mobilidade do capital para uma indústria no longo prazo. Os autores afirmam que quando o custo médio de longo prazo das empresas entrantes é superior ao das empresas estabelecidas em qualquer nível de produção de um bem homogêneo, essas últimas detêm vantagem nos custos. Nesse contexto, é possível fazer outra leitura: quando o custo médio de longo prazo das empresas entrantes for inferior ao das empresas estabelecidas em qualquer nível de produção de um bem homogêneo, diz-se que as primeiras detêm vantagem com relação aos custos. Bain (1956) admite existir barreira de entrada se a empresa entrante e o segmento econômico pertinente exigirem a mobilização de elevada soma de recursos para fazer face ao investimento inicial.

Depreende-se que inexistente barreira de entrada no segmento do vinho de açaí e, como consequência, a entrada é livre, o que traduz, nos entendimentos de Porter

(1986), que as empresas existentes não criam cenário de retaliação aos novos entrantes. Stigler (1986) entende que, na ausência de barreira de entrada, não há diferenciais de custos entre empresas entrantes e as estabelecidas, porque ambas têm acesso aos mesmos fatores de produção e a mesma habilidade de servir o mercado por meio de qualidade, marcas etc.

Por oportuno, o segmento do vinho de açaí também não possui barreiras de saída, já que essas decorrem, nos entendimentos de Kupfer e Hasenclever (2013), da existência de custos que as empresas necessitam arcar para encerrar a produção, e estes podem ser desde os efetivos desembolsos até os de oportunidade, referentes a investimentos realizados e ainda não totalmente amortizados e que não tenham valor de revenda.

Nesse contexto, observa-se o surgimento de um novo modelo de negócio mais estruturado que o ponto tradicional, que em alguns casos é uma loja, na acepção da palavra, de produção e venda do açaí, diferenciando-se, portanto, do ponto tradicional localizado nos bairros periféricos das cidades do Norte do Brasil. A localização desses empreendimentos é estratégica, pois estão situados em avenidas de grande circulação ou em lojas de supermercados e shoppings. Possuem maior número de funcionários que o tradicional, em torno de quatro trabalhadores não vinculados aos familiares dos proprietários, existindo, assim, relação formal de emprego. A jornada de trabalho é de 8 horas diárias, de segunda-feira a sábado. Possuem um ou uma gerente e todos os trabalhadores são completamente uniformizados. Os lugares são limpos e iluminados, além da higienização do fruto da máquina branqueadora.

Em seguida, serão sintetizadas as características de três lojas de produção e venda de açaí em que os seguintes questionamentos foram feitos aos gestores: (i) nome de fantasia; (ii) endereço; (iii) tempo de existência do negócio; (iv) estrutura jurídica; (v) capital investido; (vi) se é optante pelo programa MEI; (vii) origem do fornecedor; (viii) quantitativo de funcionários; (ix) uso de máquina branqueadora; (x) uso de uniforme completo por parte dos trabalhadores.

Quadro 30 – Novo modelo de negócio de produção e venda de açaí

LOJAS	CARACTERÍSTICAS
-------	-----------------

+ Açai	Loja localizada no município de Ananindeua (PA), bairro Cidade Nova. Seu funcionamento ocorre dentro do supermercado Preço Baixo, há três anos. O gerente da loja não soube informar qual a estrutura jurídica da empresa. O capital investido pelos proprietários gira em torno de R\$ 25.000,00 e a empresa não é optante do MEI. O fruto do açai é colhido em plantação própria, localizada no município de Igarapé-Miri. Possui quatro funcionários registrados, além de efetuar a higienização do fruto por meio de máquina branqueadora. Observou-se ainda que os funcionários usam uniforme completo (bota, calça, camisa, avental, luva e touca).
Açai da Marginal	Localizada em imóvel situado próximo à BR 316, em Ananindeua (PA). Está completando três anos de atividades. O gerente não soube dizer qual a estrutura jurídica da empresa. O capital investido foi em torno de R\$ 15.000,00. Não é optante do MEI. O local fornecedor do fruto é a Feira do Açai. Possui três funcionários e utiliza a máquina branqueadora para higienizar o fruto. Observou-se, finalmente, que os funcionários usam uniforme completo (bota, calça, camisa, avental, luva e touca).
Açai do Polpa	Loja localizada na avenida João Paulo II, em Belém (PA). Tem quatro anos de atividade e o gerente não sabe caracterizar a constituição jurídica da empresa. O capital investido gira em torno de R\$ 20.000,00. Não é optante do MEI. O local fornecedor do fruto é a Feira do Açai. Possui três funcionários e utiliza a máquina branqueadora para higienizar o fruto. Observou-se ainda que os funcionários usam uniforme completo (bota, calça, camisa, avental, luva e touca).

Fonte: Elaborado pelo autor.

Observa-se que esses empreendimentos estão localizados em estabelecimentos maiores do que os batedores tradicionais e em localização de maior movimentação de pessoas. São empreendimentos que possuem pouco mais de três anos de atividade. Comumente, existe a figura administrativa de um gerente de loja e em torno de três funcionários com vínculo de emprego, os quais não são familiares dos proprietários. Os gerentes não têm conhecimento sobre se a empresa atua como sociedade limitada ou empresa individual. São empresas não optantes pelo programa da União, denominado de MEI. O capital investido está no intervalo entre R\$ 20.000,00 e R\$ 25.000,00. Na maior parte, o fornecimento do fruto é feito por meio da Feira do Açai em Belém. Para reduzir a carga microbiana inicial do fruto, prevalece o uso da máquina branqueadora, em detrimento dos demais métodos. Por fim, os estabelecimentos são caracterizados por serem limpos, bem iluminados, possuírem área financeira distinta da área de produção e os funcionários vestidos com uniformes

completos. Observou-se ainda que o preço praticado não é significativamente superior ao do batedor artesanal tradicional.

Figura 13 – Estrutura física do novo modelo de negócio



Fonte: Elaborada pelo autor.

A Figura 18 evidencia as diferenças estruturais do novo modelo de produção e venda de açaí. Para melhor entender o modelo que está surgindo e tomando corpo, recorre-se às estruturas de governança arguidas por Oliver Williamson (1985). Nesse sentido, é possível perceber as características da estrutura hierárquica, pois a formalidade do negócio está presente e certamente as decisões são tomadas por meio da autoridade exercida pelo (a) gerente, além da presença de alguns ativos específicos, como a estrutura física do imóvel. Porém não se pode deixar de reconhecer que, na estrutura hierárquica, estão presentes custos de transação advindos da burocracia, o que não ocorre, com a mesma intensidade, nas estruturas de mercado e híbrida.

Ao finalizar este levantamento, realizado por meio de coleta de dados questionados aos batedores de açaí do bairro do Guamá, em Belém do Pará, atuantes na rua Augusto Correa, a partir de agora, direciona-se para a conclusão da pesquisa.

5 CONCLUSÃO

Diante do levantamento efetuado, entende-se existir informações suficientes para responder à questão de pesquisa, expressar quanto aos objetivos, aprovar ou

refutar a hipótese firmada, e, ainda, evidenciar as limitações da pesquisa e recomendar novos estudos.

5.1 Resgate da justificativa

Inicialmente, inquietou-se com o atual estágio que o estudo e aplicação sobre custos empresariais se encontram ao considerar em suas apurações somente os custos internos, desconsiderando, em grande parte, os custos de transação. Essa limitação reflete na docência superior e, como consequência, no mercado de trabalho. O inconformismo com relação ao simplismo com que o assunto é hodiernamente tratado, especialmente na área de formação e atuação deste acadêmico, a Contabilidade, despertou a necessidade de modificar o contexto e, como consequência, contribuir com o mundo empresarial, por meio de informações para gestão direcionada aos empreendedores batedores artesanais de açaí.

Desse modo, a pesquisa intenciona contribuir com a sociedade ao explorar concreta proposta de informação gerencial, no sentido de que os empreendedores-batedores mantenedores de seus clãs possam sobreviver e fazer frente a empreendedores que estão surgindo, mais estruturados e detentores de maior capital, de modo que se os primeiros não mudarem suas atitudes de gestão, os segundos lhes absorverão com a conquista de mercado e clientes.

Além disso, como legítimo amazônida, comprometido com sua região-berço, este acadêmico busca contribuir com o seu *locus* natural, no sentido de trazer novo entendimento para que seus conterrâneos batedores de açaí possam ter seus negócios continuados em cenário caracterizado por acirrada competitividade. Desse modo, esforços foram envidados para que a academia contribua efetivamente com o segmento, de maneira que o batedor tradicional preserve sua dignidade e sustente sua família por meio de trabalho contínuo e progressista.

5.2 Resposta ao problema e objetivos

Pesquisas como as de Araújo (2017) e Furtado *et al.* (2020) identificaram que a variável custos na precificação do açaí é a mais relevante, mas também que os batedores de açaí não possuem conhecimentos suficientes para apurar os custos e, conseqüentemente, precificar. Essa realidade é, em parte, explicada por esta investigação, quando identifica que os batedores possuem baixa escolaridade e alta faixa etária, fatos que dificultam a superação dessa limitação. Destaca-se ainda que,

na apuração dos custos, a variável climática precisa ser considerada, pois, na Amazônia, com a estação chuvosa e a renovação natural da floresta, o fruto, principal matéria-prima do vinho, torna-se escasso e, como consequência, o valor da rasa ultrapassa os 100% do praticado no verão, fato que amplia os custos e consequentes preços.

Conforme o que anteriormente foi exposto, a pesquisa apurou dois custos de produção, um para o verão e outro para o inverno amazônico, isso quando se consideram nessa mensuração os custos de transação adicionados aos custos de transformação e a métrica por meio do custeio TDABC. Portanto, é possível dizer que, no verão amazônico, para ser produzido 1 litro de açaí, o custo é de R\$ 18,93, e no inverno é de R\$ 25,60. Respondida a questão norteadora, é possível afirmar que o objetivo geral deste levantamento foi devidamente alcançado.

Quanto aos objetivos específicos, o primeiro tratou de identificar e mensurar os custos de transação tendo como métrica o TDABC. Ressalta-se que, em face de suas naturezas, esses custos não são impactados pela variável climática presente na Amazônia brasileira, de modo que o resultado apresentado para cada atividade foi: (i) recebimento, lavagem e branqueamento = R\$ 3,70; (ii) produção do vinho = R\$ 3,70, e; (iii) vendas = R\$ 7,40, totalizando R\$ 14,80 por 6 horas diárias contínuas de trabalho. Por oportuno, a pesquisa identificou que os batedores de açaí não consideram em suas apurações os custos de transação pelo fato da dificuldade em identifica-los, realidade antes apontada por autores clássicos como Williamson (1985); Fiani (2011) e North (2018).

O segundo objetivo específico tratou do desafio de mensurar os custos de transformação, tendo como métrica o TDABC. O resultado apresentado para cada atividade no verão amazônico foi: (i) recebimento, lavagem e branqueamento = R\$109,87; (ii) produção do vinho = R\$ 109,87, e; (iii) vendas = R\$ 219,73, totalizando R\$ 439,47 por 6 horas contínuas ou por dia de trabalho. Em continuidade ao segundo objetivo, o resultado apresentado para cada atividade no inverno amazônico foi: (i) recebimento, lavagem e branqueamento = R\$149,87; (ii) produção do vinho = R\$ 149,87, e; (iii) vendas = R\$ 299,75, totalizando R\$ 599,49 por 6 horas contínuas de trabalho.

Sintetiza-se quanto aos objetivos específicos que, no verão amazônico, o custo de transação no valor de R\$ 14,80, adicionado ao custo de transformação de R\$ 439,47, totaliza R\$ 454,27, e ao dividi-lo por 24 litros produzidos diariamente resulta

no custo unitário de R\$ 18,93. Já no inverno, os custos de transação com o valor de R\$ 14,80, adicionado ao custo de transformação de R\$ 599,49, totaliza R\$ 614,29, que, dividido pela produção diária de 24 litros, resulta no custo unitário de R\$ 25,60.

Diante disso, destaca-se como relevante identificação da diminuta lucratividade na produção e venda do açaí realizada por batedor artesanal, especialmente no período de entressafras. Ressalta-se que esse fato já fora parcialmente identificado nas pesquisas realizadas por Araújo (2017), Tierling *et al.*, (2019), Weigel e Kremer (2019) e Furtado *et al.*, (2020).

Foi possível observar que o batedor não detêm o comportamento empreendedor padrão expresso na literatura, ele se comporta da maneira que Leite e Oliveira (2007) denominam de empreendedorismo por necessidade e, assim, empreendem por não haver outra alternativa imediata e viável para sobreviver, de modo que, por parte dele, existe limitações quanto aos planos de investimentos, aferição de lucratividade, ações redutoras de custos, fixação de metas gerenciais etc..

5.3 Hipótese

A hipótese aventada e derivada da teoria que alicerça este estudo, embora tenha sido uma suposição provisória e que conduziu a verificação empírica, essa foi aprovada, aceita ou confirmada. Inobstante autores como Fiani (2011) e North (2018) expressem há dificuldade nesta identificação e mensuração, assim, o custo total de produção de 1 litro de açaí pode ser identificado e mensurado pela soma dos custos de transação adicionados aos custos de transformação, cuja métrica de apuração adequada pode ser a partir da técnica de mensuração contábil denominada de TDABC.

5.4 Contribuições

Como contribuição, destaca-se inicialmente o desenvolvimento sequencial do arcabouço teórico subjacente à investigação, pois entende-se existir sincronia evolutiva histórica advinda inicialmente da Teoria Institucionalista, defendida por Thorstein Veblen e John R. Commons. Na sequência, aflorou a Nova Teoria Institucionalista, com destaque aos pesquisadores Ronald Coase, Douglass North, Elinor Ostrom e Oliver Williamson. Em seguida, a evolução teórica foi direcionada à Teoria dos Custos de Transação como campo disciplinar da economia das organizações, em que o interesse de estudo são as firmas, os aspectos voltados à

dualidade das organizações e a consequente competição, cenário no qual destacam-se os pesquisadores Ronaldo Fiani e Douglas North. Em seguida e com o propósito de mensurar os custos de transação, afluíram a Teoria de Mensuração do Custos de Transação, arguida, dentre outros, pelos pesquisadores Yoram Barzel, Oliver Williamson, Decio Zylbersztajn, Carolina Graça e Ning Wang.

A lógica evolutiva do raciocínio teórico é direcionada às teorias subjacentes aos custos de produção, ao custeio de produtos e ao custeio TDABC, em que é possível destacar, sem esgotar, autores como Robert Kaplan e Steven Anderson, Eliseu Martins (2010), Masayuki Nakagawa (2014), Moacir Sancovschi, Adolfo Silva, Evandro Bonetti, Snabm Zaini e My Abu (2019). Diante dessa trajetória teórica histórico-evolutiva, entende-se que se abre caminho e se preenche *gap* existente, o que possibilita sustentar pesquisas futuras quando o tema for subjacente ao custo de transação e de transformação e às entidades econômicas como objeto de estudo. É possível destacar também, como contribuição histórica, a identificação da origem do batedor de açaí, contribuição esta alicerçada no conceito de dependência de trajetória, ratificando North (2018), quando o autor afirma que a história importa.

Ressalta-se que a proposta da pesquisa não foi identificar ações possíveis para reduzir os custos de transação presentes no segmento varejista de produção e venda de açaí nem apurar existência de lucratividade, embora seja possível reconhecer que custos e preços estão indubitavelmente atrelados. O propósito foi de identificar e mensurar os custos de transação e transformação, porém, ao admitir-se que o mercado não é o único arranjo institucional capaz de organizar o sistema econômico, estudou-se outras estruturas de governança alternativas à de mercado. Apesar disso, a pesquisa aponta que, no segmento que se estudou, a estrutura de governança ideal para realizar uma transação é a de mercado, e isso se justifica em face de a atividade não requisitar ativos com significativas especificidades e não possuir regras específicas para uma dada transação, mas regras gerais e simples aplicadas indistintamente a qualquer transação, de modo que a experiência prévia das partes envolvidas é suficiente para identificar se a transação ocorreu de forma apropriada. Nesse cenário, são fortes os incentivos à redução de custos, pois os preços competitivos forçam vendedores e compradores a buscarem mais eficiência na gestão dos custos. Destarte que a gestão e consequente redução dos custos poderá contribuir com a lucratividade do segmento.

Outra contribuição que se entende existir e já explicitada anteriormente está voltada às atividades práticas do batedor de açai. Furtado *et al.* (2020) identificaram que na precificação do açai o custo é a variável de maior relevância, porém essa apuração não é realizada de forma como deveria ser, em face das limitações do empreendedor-batedor. Nesse sentido, entende-se que este estudo permite que esse *gap* seja preenchido, pois com a métrica do TDABC o custo unitário do litro do açai está acuradamente mensurado.

Como contribuição, também é possível destacar que apurar o custo de 1 litro de açai possibilita, como consequência, angariar outras informações úteis para a gestão do ponto, como a informação gerada pelo *break even point* ou ponto de equilíbrio, a voltada à elaboração do custo-padrão ou, ainda, a prática da engenharia reversa na gestão estratégica do ponto. Ressalta-se que as elaborações e apurações dos artefatos gerenciais antes destacados não seriam possíveis se os custos apurados por esta pesquisa não as alicerçassem.

Além disso, ao evidenciar as atividades consumidoras de custos em função do tempo de produção, o custeio TDABC possibilita a gestão destas, de modo a oportunizar ao gestor do ponto a reflexão sobre se é mais econômico mantê-las ou terceirizá-las.

5.5 Limitações

Destaca-se, inicialmente, que quando a pesquisa foi planejada, não foi prevista ou não se sabia da necessidade de apurar dois custos de produção, um para a fase de verão, outro para a fase de inverno, realidade que veio à tona no transcorrer da investigação, e, em algum momento, tornou desafiadores os cálculos.

Ressalta-se ainda que, no momento da realização da pesquisa em campo, a pandemia originada pelo SARS-CoV-2 (COVID-19) estava presente, o que dificultou parcialmente a coleta dos dados, devido ao fato de que os questionados, no aspecto sanitário, não se sentiram totalmente seguros. Outra limitação identificada foi com relação ao nível de escolaridade do batedor que, em alguns momentos, inobstante esforços, compreensões, paciência e tolerância, não entendia plenamente certos questionamentos, demonstrando inseguranças em suas respostas.

Destaca-se que esta pesquisa não teve diretamente ajuda financeira, porém, de modo indireto, o Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA) custeou, em parte, a participação deste acadêmico em quatro eventos no formato pró-doutoral, sendo

três internacionais e um nacional, possibilitando a audição e absorção de sugestões a esta pesquisa incorporadas.

5.6 Recomendações de novos estudos

Anote-se que na realização da pesquisa identificou-se o surgimento de um novo modelo de negócio na produção e venda do açaí, este com maior estrutura e capital, de modo que se recomenda, para pesquisas futuras, estudos com o objetivo de identificar a estrutura de governança que melhor o caracteriza e apurar o custo unitário do litro de açaí usando como métrica o TDABC, tendo como objeto esse novo empreendedor.

Enfatiza-se que quando os custos totais foram devidamente identificados e apurados pelo métrica TDABC, observou-se que o resultado advindo do confronto entre custos e preços leva a crer existência de prejuízo. Destaca-se que a acurácia da apuração dos custos e o confronto com os preços identificados pelo DIEESE-PA resultou na superação dos custos, ressalta-se também que, de modo paralelo, a pesquisa de Furtado *et al.* (2020) sinaliza existir prejuízo na venda do açaí em ponto fixo de produção e venda. Nesse sentido, recomenda-se nova pesquisa, porém agora sinérgica entre apuração dos custos e preços, tendo o mesmo objeto desta investigação, porém com o propósito de identificar a lucratividade da atividade de produção e venda de 1 litro de açaí.

Sugere-se novas pesquisas quanto à utilização econômica pós-produção do caroço do açaí, o qual, na maioria dos casos, é simplesmente descartado como lixo urbano. Observamos a produção de um chá, denominado de “café de açaí”, originado do caroço que, após secar, torrar e moer, resulta em um pó de textura, coloração e aroma semelhantes aos do café tradicional. As propriedades medicinais do café de açaí ainda estão sendo estudadas. Além disso, o caroço também é usado como adubo, de modo que se recomenda estudos quanto às práticas da engenharia reversa na gestão dos subprodutos do açaí.

Incentiva-se pesquisas relacionadas ao consumo do vinho do açaí como terapia voltada à recuperação pós-cirurgia, em especial ao indivíduo da Amazônia, tendo em vista que a imprensa tradicional noticia que o consumo do vinho por pacientes e o resgate de memórias afetivas despertadas pelo alimento têm favorecido adesão a tratamentos.

De modo semelhante, identificou-se algumas lacunas instigadoras de pesquisas, como: (i) a mensuração do ponto, isto é, quanto vale um ponto de produção e venda de açaí (*valuation*); (ii) o que inibe o batedor de optar pelo programa da União denominado de MEI, pois, em princípio, esse programa parece ser vantajoso; (iii) um jovem consumidor do vinho, influenciado por costume não regional, que sorve o vinho acrescido de outros ingredientes diferentes da tradicional farinha de mandioca ou de tapioca, como a banana ou a granola. Constatou-se também (iv) um consumidor possuidor de uma espécie de vício, que consome o vinho diariamente e de modo compulsivo, em algumas situações, mais de uma vez ao dia; e (v) obteve-se notícia junto aos batedores da existência de um navio-indústria, o qual adquire o caroço junto ao produtor ribeirinho e o processa, impactando no custo de transação ao reduzir a oferta do fruto nas feiras das cidades da região.

No trabalho de campo foi possível ver na ação dos batedores artesanais a indisciplina na gestão financeira, sendo comum, por exemplo, as contas pessoais serem pagas pelos valores originados das vendas, assim como as obrigações do ponto serem honradas por recursos das finanças dos batedores. Ressalta-se, finalmente, que a riqueza do tema e os fatos anteriormente identificados instigam pesquisas. Finaliza-se dizendo que não se tem dúvidas de que, se outra pesquisa for realizada sobre o mesmo objeto, com os mesmos objetivos e a mesma métrica, o resultado poderá até ser desigual, porém não será significativamente diferente do que os que esta investigação apurou.

REFERÊNCIAS

ADAM, J.-M. **Le texte narratif**. Précis d'analyses textuelle. Paris: Fernand Nathan, 1985.

AGUIAR, F.; MENEZES, V.; ROGEZ, H. Fermentação pós-estupro espontânea de açaí (*Euterpe oleracea*) fruta. **Postharvest Biol. Technol.** v. 86, p. 294-299, 2013.

AGUILAR FILHO, H. A. de.; SILVA FILHO, E. B. A crítica novo-institucionalista ao pensamento da Cepal: a dimensão institucional e o papel da ideologia no desenvolvimento econômico. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 19, n. 2, p. 211-232, ago. 2010. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/view/8642686>. Acesso em: 4 maio. 2022.

ALCHIAN, A. A.; DEMSETZ, H. Production, information costs and economic organization. **The American Economic Review**, v. 62, n. 5, p. 777-795, 1972.

ALMEIDA, R. H. de. **O diretório dos índios**: um projeto de civilização no Brasil do século XVIII. Brasília: Ed. Universidade de Brasília, 1977.

AMES, A. C. *et al.* Preservação da riqueza socioemocional e a profissionalização em empresas familiares. **RACE - Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, v. 19, n. 3, p. 513–536, 2020. Disponível em: <https://portalperiodicos.unoesc.edu.br/race/article/view/23702/15817>. Acesso em: 4 maio. 2022.

ANDERSON, S. R. KAPLAN, R. S. **Custeio baseado em atividade e tempo**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

ANKARLOO, D.; PALERMO, G. Anti-Williamson: a Marxian critique of new institutional economics. **Cambridge Journal of Economics**, v. 28, n. 3, p. 313-429, 2004.

ANZAI, Y. *et al.* Dissecting costs of CT study: application of TDABC (Time-driven Activity-based Costing) in a Tertiary Academic Center. **Acad. Radiol**, v. 24, n. 2, p. 200-208, 2017.

ARAÚJO, D. do. N. As perspectivas de competitividade dos batedores artesanais de açaí com selo “açaí bom”. *In*: I SIMPÓSIO SOBER NORTE, 2017, Belém. **Anais [...]**. Belém, PA, 2017.

ARROW, K. J. The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus non-market allocation. *In*: **The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: the PBB System**, Joint Economic Committee Compendium, 91st Congress, 1st Section, v. 1. Government Printing Office: Washington, D.C., 1969.

ATKINSON, A. A. *et al.* **Management Accounting**: information for decision-making and strategy execution. 6. ed. Pearson Education Inc., 2015.

AUGUSTO, C. A.; SOUZA, J. P. de.; DELLAGNELO, H. L.; CARIO, A. F. Pesquisa Qualitativa: rigor metodológico no tratamento da teoria dos custos de transação em artigos apresentados nos congressos da Sober (2007-2011). **Rev. Econ. Sociol. Rural**, v. 51, n. 4, dez. 2013. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/resr/a/zYRKvNGKXjbDHtWhqjxMyZQ/?lang=pt>. Acesso em: 4 maio. 2022.

BAGGIO, A.F.; BAGGIO, D.K. Empreendedorismo: Conceitos e Definições. **Rev. de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, v.1, n.1, p. 25-38, 2014.

BAIN, J. **Barriers to New Competition**. Cambridge: Harvard University Press, 1956.

BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2016.

BARNEY, J. B.; HESTERLY, W. Economia das Organizações: entendendo a relação entre as organizações e a análise econômica. *In*: FUSCHER, Tânia (org.). **HandBook de estudos organizacionais**. São Paulo: Atlas. 2014.

BARRASS, R. **Os cientistas precisam escrever**: guia de redação para cientista, engenheiros e estudantes. São Paulo: T.A. Queiroz; Edusp, 1979.

BARTOLOMEU, A.; BARRAL, B. P.; AMÉRICO, M. D. C. BOTELHO, J. B. Módulo para comercialização do açaí em espaços urbanizados. *In*: 2º SNCS – SEMINÁRIO NACIONAL DE CONSTRUÇÕES SUSTENTÁVEIS, 2013, Passo Fundo. **Anais** [...]. Passo Fundo, RS, 2013.

BARZEL, Y. Measurement cost and the organization of markets. **The Journal of Law and Economics**, v. 15, p. 27-48, apr. 1982.

BARZEL, Y. Organizational Forms and Measurements Costs. *In*: IV ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS, 2002, Cambridge. **Anais** [...]. Cambridge, Massachusetts, 2002. Disponível em: <http://www.isnie.org>. Acesso em: 4 maio 2020.

BENHAM, A.; BENHAM, L. Measuring the costs of exchange. *In*: II ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS, 1998, France. **Anais** [...]. France, 1998.

BENHAM, A.; BENHAM, L. The Costs of Exchange. **Ronald Coase Institute Working Papers**, n. 1. 2001. Disponível em: <http://www.coase.org/workingpapers/wp-1.pdf>. Acesso em: 5 maio 2022.

BENHAM, A.; BENHAM, L. The Cost of Exchange: an approach to measuring transaction cost. *In*: VIII ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS, 2004, Tucson. **Anais** [...]. Arizona, 2004. Disponível em: <http://www.isnie.org>. Acesso em: 4 maio 2022.

BERNARDI, B. B. O conceito de dependência da trajetória (path dependence): definições e controvérsias teóricas. **Perspectivas**, São Paulo, v. 41, p. 137-167, jan./jun. 2012.

BERTI, A. **Custos**: uma estratégia de gestão. São Paulo: Ícone, 2002.

BERTO, A. R. **Estimação de custos da atividade de importação**: estudos de casos em empresas do estado do Paraná. 265 f. Dissertação (Mestrado em Administração). Universidade Estadual de Londrina, Londrina. 2004. Disponível em: <https://www.livrosgratis.com.br/ler-livro-online-30616/estimacao-de-custos-da-atividade-de-importacao--estudos-de-casos-em-empresas-do-estado-do-parana>. Acesso em 4 maio. 2022.

BESANKO, D. *et al.* **A economia da estratégia**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman. 2006.

BEUREN, I. M.; SANTOS, V. dos. Sistemas de controle gerencial habilitantes e coercitivos e resiliência organizacional. **Revista Contabilidade & Finanças – USP**, São Paulo, v. 30, n. 81, p. 307-323, 2019. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rcf/article/view/161311/155277>. Acesso em: 4 maio. 2022.

BONETTI, E.; *et al.* Custos de produção e rentabilidade da soja e do milho: estudo de caso comparativo em propriedade rural familiar com utilização do TDABC. **Revista Agropampa**, v. 3, n. 1/2, jan./dez. 2018.

BORINELLI, M. L. **Estrutura conceitual básica de controladoria**: sistematização à luz da teoria da práxis. 2006. 341 f. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo. 2006.

BRONDÍZIO, E. S. **Amazonian caboclo and the açai Palm**: forest farmers in the global market. v. 16. New York: The New York Botanical Garden Press, 2008.

BUENO, N. P. *et al.* **A nova economia institucional e a historiografia clássica do período colonial brasileiro**. Caxambú, MG: ABPHE, 2003. Disponível em: https://www.abphe.org.br/arquivos/2003_newton_bueno_nova-economia-institucional-e-a-historiografia-classica-do-periodo-colonial-brasileiro.pdf. Acesso em: 4 maio. 2022.

BURNS, J. The dynamics of accounting change, interplay between new practices, routines, institutions, power and politics. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, Reino Unido, v. 13, n. 5, p. 566, 2000.

CABRAL, P. H. D.; VIEGAS NETO, C.; SOUZA, A. R. L. de. Time-driven activity-based costing: uma revisão sistemática da literature. *In*: XXVIII CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS – ABC, nov. 2021. **Anais [...]**. 2021.

CALEMAN, S. M. de Q. *et al.* Mecanismos de governança em sistemas agroalimentares: um enfoque nos custos de mensuração. **Revista de Economia e Agronegócio**, v. 4, n. 2. p. 219-240, 2006a. Disponível em: <https://periodicos.ufv.br/rea/article/view/7405/2995>. Acesso em: 4 maio. 2022.

CALEMAN, S. M. de Q. *et al.* Teoria dos custos de mensuração – algumas validações empíricas. *In*: XLIV CONGRESSO DA SOBER - SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 2006b. **Anais [...]**. Fortaleza, 2006b.

CALZAVARA, B. B. G. **As possibilidades do açazeiro no estuário amazônico**. (Boletim, 05). Belém: FCAP, 1972.

CAMDEN, M. **Global Acai Berry Market 2017 – Sambazon, Acai Roots, Acai Frooty, The Coca-Cola Company, Nativo Acai**. Disponível em: <http://dailycommercenews.com/2017/06/20/global-acai-berry-market-2017-sambazonacai-roots-açai-frooty-coca-cola-company-nativo-açai/>. Acesso em: 4 maio 2022.

CAMPOS, R. L. **O capital intelectual e o processo de estimação de custos e formação de preços em empresas de produção por encomenda**. 2003. 120 f. Dissertação (Mestrado em Administração). Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte. 2003.

CARDOSO, R. L.; MÁRIO, P. de C.; AQUINO, A. C. B. de. **Contabilidade Gerencial: mensuração, monitoramento e incentivos**. São Paulo: Atlas, 2007.

CATELLI, A. **Controladoria: uma abordagem da gestão econômica GECON**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

CHANDLER, A. **The Visible Hand**. Cambridge: Harvard University Press, 1977.

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

COATS, A. W. The historicist reaction in English political economy 1870-90. **Economica**, v. 21, n. 82, p. 143-53, 1954.

COLEMAN, J. S. **The Asymmetric Society**. Syracuse: Syracuse University Press. 1982.

COLLINS, B. M.; FABOZZI, F. J. A methodology for measuring transaction costs. **Financial Analysts Journal**, v. 47 n. 2, p. 27-36, 1991.

CONCEIÇÃO, O. A. C. **Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista**. 2000. 210 f. Tese (Doutorado em Economia). Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2000.

COSTA, E. J. M. da. A teoria das instituições e da mudança institucional de Douglass North: cultura, estado e dependência de trajetória. **Cadernos CEPEC**, v. 8, n. 2, dez. 2019.

COSTA, F. de A. **Formação rural extrativista na Amazônia: os desafios do desenvolvimento capitalista (1720-1970)**. Belém: NAEA, 2012. 154 p.

COSTA, F. de A. **Fundamentos e dinâmicas de base agroecológica na formação rural da Amazônia**. Texto apresentado para discussão na reunião do GPAC-MDA de 24 de setembro de 2014.

COSTA, F. de A. **O açaí do Grão-Pará: arranjos produtivos e economia local – estrutura e dinâmica (1995-2011)**. 2016. 158 f. Tese (Professor Titular) – Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA). Universidade Federal do Pará (UFPA). Belém-PA, 2016.

COSTA, F. de A. **O açaí do Grão-Pará: arranjos produtivos e economia local – constituição e dinâmica (1995-2011)**. Belém. EBB editora 2017, 2017.

COSTA, F. de A.; FERNANDES, D. A.; CRISPIM, C. N. S. Constituição, situação e dinâmica de arranjos produtivos locais: o caso do APL de açaí na região do Grão-Pará (2002 a 2010). **Análise Econômica**, Porto Alegre, v. 36, n. 69, p. 109-137, mar. 2018.

COSTA, F. de A.; FERNANDES, D. C. Dinâmica agrária, instituições e governança territorial para o desenvolvimento sustentável da Amazônia. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 20, n. 3, p. 517-552, 2016.

CREPALDI, S. A. **Contabilidade rural**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

CUNHA, C. F.de.; SAES, M. S. M.; MAINVILLE, D. Y. Análise da complexidade nas estruturas de governança entre supermercados e produtores agrícolas convencionais e orgânicos no Brasil e nos Estado Unidos: a influência do custo de transação e mensuração. **Revista de Administração**, São Paulo. v. 48, n. 8, abr./jun. 2013.

DALMÁCIO, Z.; REZENDE, A. J.; AGUIAR, B. de. Uma aplicação do Time-Driven ABC model no setor de hospitalar: a nova abordagem do ABC proposta por Kaplan e Anderson. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 8, n. 2, p. 11-34, abr./jun. 2007.

DE ALESSI, L. Development of the property rights approach. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, v. 146, p. 6-11, p. 19-23, 1990.

DEMO, P. **Metodologia do conhecimento científico**. São Paulo: Atlas, 2000.

DIEESE/PA - DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS. **Preço do açaí só dispara**. Pará Terra Boa..02.02.2022 Disponível em <https://www.paraterraboa.com/agricultura/preco-do-litro-de-acai-so-dispara-calcula-dieese/>. Acesso em: 4 abr 2022.

DIAS, M. N. **Fomento e Mercantilismo**: a Companhia Geral do Grão-Pará e Maranhão (1755-1778). Belém: UFPA, 1970.

DOLABELA, F. **Oficina do empreendedor**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2002.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo corporativo**. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

DOSI, G. Hierarchies, markets and power: some foundational issues on the nature of contemporary economic organizations. **Industrial and Corporate Change**, v. 4, n. 1, p. 1-20, 1985.

DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor**. São Paulo: Pioneira Thomson, 2002.

ECO, U. **Como se faz uma tese**. Tradução de Gilson Cesar Cardoso de Souza. 24. ed. São Paulo: Perspectiva, 2012.

EGGERTSSON, T. **Economic Behavior and Institutions**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

ELLEMBERG, J. **The power of mathematical thinking**. Wisconsin, EUA: Zaar, 2015.

EPSTEIN, S. R.; PRAK, M. **Guilds, innovation, and the European Economy, 1400-1800**. v. 31. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.

ESTADO DO AMAZONAS. Projeto de lei n. 37. **Diário Oficial do Estado**, Amazonas, 24 fev. 2020.

ESTADO DO PARÁ. Decreto n. 326, de 20 de janeiro de 2012. **Diário Oficial do Estado**, Pará, 24 jan. 2012.

ETZKOWITZ, H.; LEYDESDORFF, L. The Triple Helix – University-Industry-Government Relations: A Laboratory for Knowledge Based Economic Development. **EASST Review**, v. 14, n. 1, p. 14-19, 1995.

ETZKOWITZ, H.; LEYDESDORFF, L. **Universities in the Global Knowledge Economy**: A Triple Helix of Academic-Industry-Government Relations. Londres: Cassell, 1997.

EVERAERT, P. E BRUGGEMAN, W. Time-Driven Activity Based Costing: exploring the underlying model. **Cost Management**, v. 21, n. 2, p. 16-20, 2007.

FACHINI, G. J.; SPESSATO, G.; SCARPIN, J. E. Utilização do time-driven activity-based costing como métrica do custo de processamento de pedidos de vendas. *In*: XXVI CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS – ABC. 2019, Curitiba. **Anais [...]**. Curitiba, PR, nov. 2019.

FERREIRA, V. C; DE MELO MONTE-MÓR, R. L. População, desenvolvimento produtivo local e ambiente na Amazônia Brasileira: um estudo das comunidades ribeirinhas dos rios Arapiuns, Aruã e Maró. *In*: VI CONGRESO DE LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE POBLACIÓN, 2014, Lima. **Anais [...]**. Lima, Peru, ago. 2014.

FIANI, R. **Cooperação e Conflito**: instituições e desenvolvimento econômico. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

FLOYD, J.; FOWLER, J. **Pesquisa de levantamento**. Porto Alegre: Penso, 2011.

FOUCAULT, M. **Nascimento da biopolítica**: curso ministrado no Collège de France (1978-1979). São Paulo: Martins Fontes, 2008.

FRARE, A. B. *et al.* Publicações científicas sobre a teoria dos custos de transação: passado, presente e futuro. *In*: XXVI CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS – ABC, 2019, Curitiba. **Anais [...]**. Curitiba, PR, nov. 2019.

FREIRE, A. P. F.; LUCENA, W. G. L. Teoria Institucional. *In*: NÓBREGA, K. K. de A.; FRANÇA, R. D. de (org.). **Teorias aplicadas à pesquisa em contabilidade**: uma introdução às teorias econômicas, organizacionais e comportamentais. João Pessoa: Editora UFPB, 2021.

FAPESPA - FUNDAÇÃO AMAZÔNIA DE AMPARO A ESTUDOS E PESQUISAS DO PARÁ. **Boletim Agropecuário do Estado do Pará, 2017**. Belém-PA: Fapespa, 2017.

FURTADO *et al.* Fatores determinantes na formação de preço do litro do açaí. XVII CONGRESSO USP DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE, 2020, São Paulo. **Anais [...]**. São Paulo, SP, jul. 2020.

FURUBOTN, E. G.; RICHTER, R. **Institutions and Economic Theory**: the contribution of the new institutional economics. Michigan: Ann Arbor; The University of Michigan Press, 1986.

FUTURE MARKET INSIGHTS. **Acai Berry Market**: Global Industry Analysis and Opportunity Assessment, 2016-2026. Disponível em: <https://www.futuremarketinsights.com/reports/acai-berry-market>. Acesso em: 4 maio 2022.

GALA, P. **Complexidade Econômica**: uma nova perspectiva para entender a antiga questão da riqueza das nações. Rio de Janeiro: Contraponto, 2017.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GOMES, R. C. Apuração dos custos de produção da cultura da soja na região noroeste do paraná pela aplica o do custeio variável. *In*: CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS – ABC, 2019. **Anais [...]**, 2019.

GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

GROVER, V.; MALHORTA, M. Transaction cost framework in operations and supply chain management research: theory and measurement. **Journal of Operations Management**, v. 21, n. 4, p. 457-473, 2003.

GRUNOW *et al.* Custeio e gestão baseado em atividade: o caso Sadia S.A. *In*: CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS – ABC, 2005, Itapema. **Anais [...]**, São Leopoldo, ABC, 2005. 1 CD ROM.

GUEDES, S. N. R. Observa es sobre a economia institucional: há possibilidade de convergência entre o velho e o novo institucionalismo? *In*: V ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 2000, Fortaleza. **Anais [...]**, Ceará, 2000.

GUERREIRO, R; FREZATTI, F; LOPES, A. B.; PEREIRA, C. A. O entendimento da contabilidade gerencial sob a  tica da teoria institucional. **Revista Organiza es e Sociedades**, Salvador, v. 12, n. 35, p. 91-106, 2005.

HALL, P. A.; TAYLOR, R. C. R. Political science and the three new institutionalisms. **Political Studies**, v. 44, n. 4, p. 936-957, 1996.

HAMILTON, W. The Institutional Approach to Economic Theory. **American Economic Review**, v. 7, n. 1, p. 309-318, 1919.

HEIN, N.; CARDOSO, J. N. utiliza o em laborat rios de análises clínicas do custeio baseado em atividade e tempo (TDABC). *In*: XXVI CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS – ABC, 2019, Curitiba. **Anais [...]**. Curitiba, PR, nov. 2019.

HENNART, J-F. Joint Ventures: Less is more. **Journal of Management Studies**, v. 43, p. 1621-1628, 2006.

HILTON, R. W. **Managerial accounting**. 3. ed. New York: McGraw-Hill, 1997.

HINDESS, B. **Political Choice and Social Structure**: an analysis of actors, interests and rationality. Aldershot: Edward Elgar, 1989.

HISRICH, R. D.; PETER, M. P. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman. 2004.

HODGSON, G. M. The Rationalist Concepcion of Action. **Journal of Economic Issues**, v. 19, n. 4, p. 825-51, dec. 1985.

HODGSON, G. M. The approach of Institucional Economic. **Journal of Economic Literature**, v. 36, p. 166-92, 1988.

HOMMA, A. K. O. *et al.* Açai: novos desafios e tendências. **Amazônia: Ci. & Desenv.**, Belém, v. 1, n. 2, jan./jun. 2006.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Produção da extração vegetal e da silvicultura 2020**. Disponível em: https://www.aen.pr.gov.br/sites/default/arquivos_restritos/files/migrados/0610pevs_2020_v35_informativo.pdf. Acesso em: 4 maio 2022.

IUDÍCIBUS, S. de. **Contabilidade Gerencial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

IUDÍCIBUS, S. de. **Teoria da Contabilidade**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

JOSKOW, P. L. The new institutional economics: alternative approaches. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, München, v. 151, n. 1, p. 248-259, 1995.

JUNQUEIRA, E.; CALIMAN, D. R.; FREZATTI, F.; GONZAGA, R. P. Fatores inibidores da institucionalização do processo orçamentário em uma Instituição Federal de Ensino Superior. **BASE – Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS**, São Leopoldo, v. 15, n. 3, p. 178-192, 2018.

KAPLAN, R. S.; ANDERSON, S. R. Time-driven activity-based costing. **Harvard Business Review**, v. 82, n. 11, p. 131, 2004.

KAPLAN, R. S.; ANDERSON, S. R. **Custeio baseado em atividade e tempo**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

KAY, A. A critique of the use of path dependency in policy studies. **Public Administration**, v. 83, n. 3, p. 553-571, 2005.

KELL, G.; SAVAGE, C.; RAFIQ, M.; MAZZOCATO, P. **Time-driven activity-based costing in health care: a systematic review of the literature**. **Health Policy**, v. 121, n. 7, p. 755-763, jul. 2017.

KEMPTON, L.; GODDARD, J.; EDWARDS, J.; HEGYI, F. B.; ELENA-PÉREZ, S. **Universities and Smart Specialisation**. Seville: Institute for Prospective and

Technological Studies, Joint Research Centre, 2014. JRC Technical Reports; S3 Policy Brief Series JRC85508. European Union, 2014.

KONT, K.-R. New cost accounting models in measuring of library employee's performance. **Library Management**, v. 33, n. 1, p. 50-65, 2011.

KONT, K.-R.; JANTSON, S. Activity-Based Costing (ABC) and Time-Driven Activity-Based Costing (TDABC): Applicable Methods for University Libraries? **Evidence Based Library and Information Practice**, v. 6, n. 4, p. 107-119. 2011.

KONT, K.-R.; JANTSON, S. How to optimize the cost and time of the acquisitions process? **Collection Building**, v. 34, n. 2, p. 41-50, 2015.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

KUZNETS, S. **Crescimento econômico moderno: ritmo, estrutura e difusão**. 2. ed. São Paulo: Nova Cultura, 1986.

LANGLOIS, R. What is wrong with the old institutional economics (and what is still wrong with the new)? **Review of political Economy**, v. 1, n. 3, p. 270-98, 1992.

LEITE, A.; OLIVEIRA, F. **Empreendedorismo e Novas Tendências**. Estudo EDIT VALUE Empresa Junior, 5, 1-35. Disponível em: <www.foreigners.textovirtual.com/empreendedorismo-e-novastendencias-2007.pdf> Acesso em: 13 mai. 2022.

LEMONS, F. K. **Coordenação e governança de subsistemas agroindustriais: uma aplicação na agroindústria da carne bovina voltada ao mercado internacional**. 2017. 210f. Tese (Doutorado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2017.

LEONE, G. S. G.; LEONE, R. J. G. **Curso de Contabilidade de Custos: contém critério do custeio ABC; aplicação de métodos quantitativos**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

LEVIN, J. Relational incentive contracts. **The American Economic Review**, Pittsburg, v. 93, n. 3, p. 835-857, jun. 2003.

LOPES, E. M. P. Ecologia organizacional e teoria Institucionalista: rumo a um modelo interativo. **Revista Thema**, v. 14, n. 4, p. 248-258, 2017.

LOPES, C. C. V. de.; ALMEIDA, K. K. N. de.; FREITAG, V. da C. Teoria dos Custos de Transação. In: ALMEIDA, K. K. N. de; FRANÇA, R. D. de (org.). **Teorias aplicadas à pesquisa em contabilidade: uma introdução às teorias econômicas, organizacionais e comportamentais**. João Pessoa: Editora UFPB, 2021.

MAGNOLI, D.; ARAÚJO, R. **A nova geografia: estudos de geografia do Brasil**. 2. ed. São Paulo: Moderna, 1996.

MAHONEY, J.; SCHENSUL, D. Historical context and path dependence. *In*: GOODIN, R. E.; TILLY, C. (ed.). **Oxford handbook of contextual political analysis**. Oxford, UK: Oxford University Press, p. 454-471, 2000.

MANTZAVINOS, C. **Individuals, institutions and markets**. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. **Metodologia do Trabalho Científico**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

MARTINS, E. **Contabilidade de Custos**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, E.; ROCHA, W. **Métodos de custeio comparados: custos e margens analisados sob diferentes perspectivas**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, G. de A. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARX, K. Division of labour and mechanical workshop: Tool and machinery. *In*: MARX, K.; ENGELS, F. **Collected works**. n. 33. New York: International Publishers, n. 33, 1991. p. 387-477.

MAY, T. **Pesquisa social: questões, métodos e processos**. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2004.

MAYHEW, A. A. A reappraisal of the causes of farm protest in the United State, 1870-1900. **Journal of Economic History**, v. 32, n. 2, p. 464-75, 1972.

McCLELLAND, D. Business drive and National Achievement. **Harvard Business Review**. Jul/Ago. p.99, 1962.

MEGLIORINI, E. **Custos: análise e gestão**. 2. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

MENEGUETTI, N. F. S. P.; SOUZA, M. P. de.; SOUZA FILHO, T. A. de. Estruturas de governança na cadeia produtiva da castanha da Amazônia. **Revista Metropolitana de Sustentabilidade**, v. 5, n. 3, 2015.

MONROY, C. R.; NASIRI, A.; PELÁEZ, M. A. Activity-based costing, time-driven activity based costing an lean accounting: differences among three accounting systems' approach to manufacturing. *In*: INDUSTRIAL ENGINEERING 2012, 2014, London. **Annals [...]**, London, 2014.

MOURA, H. da S. O custeio por absorção e o custeio variável: qual seria o melhor método a ser adotado pela empresa. **Sitientibus**, Feira de Santana, n. 32, p. 129-142, 2005.

MOURÃO, L. **Do açaí ao palmito: uma história ecológica das permanências, tensões e rupturas no estuário amazônico**. Belém: Açaí, 1999.

MUNARETTO, L. F.; DIEDRICH, M. Custeio variável integrado ao Custeio Baseado em Atividades: estudo de caso em indústria de embalagem para presentes. **Revista Universo Contábil**, v. 3, n. 1, p. 70-86, 2007.

MYRDAL, G. **Aspectos políticos da teoria econômica**. São Paulo: Abril Cultural, 1984. (Os Economistas).

NACHTAMANN, H.; NEEDY, K. L. Fuzzy activity based costing: a methodology for handling uncertainty in activity based costing systems. **The Engineering Economist**, v. 46, n. 4, p. 245-273, 2001.

NAKAGAWA, M. **ABC: Custeio Baseado em Atividades**. São Paulo: Atlas, 2014.

NELSON, R. R. Recent evolutionary theorizing about economic change. **Journal of Economic Literature**, v. 33, n. 1, p. 48-90, 1995.

NOGUEIRA, A. K. M.; SANTANA, A. C. Análise de sazonalidade de preços de varejo de açaí, cupuaçu e bacaba no estado do Pará. **Revista de Estudos Sociais**, v. 1, p. 7-22, 2009.

NORTH, D. G. Is it Worth Making Sense of Marx? **Inquiry**, n. 29, p. 57-64, 1986.

NORTH, D. G. **Desempeño económico en el transcurso de los años**. Conferencia en Estocolmo, Suecia, el 9 de diciembre de 1993 al recibir el Premio Nobel de Ciencias Económicas, 1993.

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

OLIVEIRA, C.C. de; *et al.* O Custeio Baseado em Atividades na prática: um estudo em uma empresa de produção por encomenda em Minas Gerais. *In*: XXVI CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS – ABC, 2019, Curitiba. **Anais [...]**. Curitiba, PR, nov. 2019.

ORLANDI, E.P. **Análise de Discurso: princípios e procedimentos**. 13. ed. Campinas: Pontes Editores, 2020.

PACÍFICO, A.; BARLETTA, M. A. TRUCCO, I. El mercado de trabajo y la educación: la visión neoclásica e institucionalista. **Revista Ciencias Económicas**, v. 11, n. 2, p. 91-97, 2014.

PECI, A. A nova teoria institucional em estudos organizacionais: uma abordagem crítica. **Caderno EBAPE.BR**, v. 4, n.1, p. 2-12, mar. 2006.

PEIXE *et al.*, Custos de transação aplicados no setor público e privado: uma análise bibliométrica das edições do Congresso Brasileiro de Custos e USP International Conference in Accounting XXIII *In*: CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS – ABC, 2016, Porto de Galinhas. **Anais [...]**. Porto de Galinhas, PE, nov. 2016.

PEREIRA, A. J.; DATHEIN, R.; CONCEIÇÃO, O. A. C. A empresa e seu ambiente de interação: os limites da Teoria dos Custos de Transação e o alcance da Teoria Institucionalista Evolucionária. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 23, n. 1, p. 33-61, abr. 2014.

PEREIRA, F. I. A plataforma metodológica do custeio baseado em atividade e tempo (TDABC) no âmbito da prestação de serviços de reciclagem de plásticos. **Revista Gestão e Análise**, v. 6, n. 1/2, jan./dez., 2017.

PEREIRA, F. I.; OLIVEIRA, M. E. A. de. Agro-chain do chuchu: sua configuração, formação de rede e coordenação com base no sistema de Custeio Baseado em Atividade e Tempo (TDABC). *In: XXVI CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS – ABC*, 2019, Curitiba. **Anais [...]**. Curitiba, PR, nov. 2019.

PESSOA, E. **Tipos de empreendedorismo**: - semelhanças e diferenças. 2005. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/informe-se/artigos/tipos-de-empreendedorismosemelhancas-e-diferencas/10993>>. Acesso em: 12.mai 2022.

PLAYER, S.; LACERDA, R. **Lições mundiais da Arthur Andersen em ABM Activity-Based Management**. São Paulo: Futura, 2000.

POTER, M. E. **Estratégia Competitiva**: técnicas para análise de indústria e da concorrência. 7. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1986.

REIS, A. C. F. **O processo histórico da economia da Amazônia**. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1944.

REIS, A. C. F. **A Amazônia e a cobiça internacional**. Universidade do Texas (EUA): Edinova, 1965.

RELPH, E. Reflexões sobre a emergência, aspectos e essência do lugar. *In: MARANDOLA JR., E.; HOLZER, W.; OLIVEIRA, L, de. (org.). Qual o espaço do lugar?* São Paulo: Perspectiva, 2012. p. 17-32.

RIBEIRO, F. R. História e memória: uma história dos trabalhadores do açaí. *In: ENCONTRO ESTADUAL DA ANPUH-AP. I JORNADA INTERNACIONAL DE ESTUDOS DE HISTÓRIA DA AMAZÔNIA*, 2014, Macapá. **Anais [...]**. Macapá-Amapá, dez. 2014.

RIBEIRO, D. **O Brasil como problema**. São Paulo: Global, 2016.

RIBEIRO, R. R. M. *et al.* **Custeio variável e sua aplicação na agricultura**: uma análise comparativa nas culturas de soja e milho. *In: XXI CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS – ABC*, 2019. **Anais [...]**. 2019.

RIBEIRO, R. R. M. *et al.* A aplicabilidade do custeio variável na cultura do tomate em uma pequena propriedade familiar. *In: XXI CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS – ABC*, 2019, Curitiba. **Anais [...]**. Curitiba, PR, nov. 2019.

RIFKIN, J. **Sociedade com custo marginal zero**. São Paulo: M. Books do Brasil, 2016.

ROSSI, K. C. T. B.; EGGERT, N. S. As mudanças nos controles e na gestão de custos decorrentes da implementação de um sistema de custeio: um estudo de caso em uma empresa gráfica. *In: XXI CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS – ABC*, 2019, Curitiba. **Anais** [...]. Curitiba, PR, nov. 2019.

RUSCHEL, R. R. **O valor global do produto local**: a identidade territorial como estratégia de marketing. São Paulo: Senac, 2019.

SÁ, A. L. de. **Controladoria e contabilidade aplicada à administração**. Curitiba: Juruá, 2009.

SALGADO, M.S. **As cadeias de valor alimentar inclusivas e sustentáveis do açaí e do peixe**: o caso de Abaetetuba, PA. 2021. 190f. Tese (Doutorado em Planejamento do Desenvolvimento). Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Sustentável do Trópico Úmido, Núcleo de Altos Estudos Amazônicos, Universidade Federal do Pará. Belém, 2021.

SALVADOR, G. F.; PARISI, C.; PELEIAS, I. R.; GUERREIRO, R. Informações contábeis tempestivas: uma análise dos mecanismos isomórficos do processo de fechamento contábil. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, Florianópolis, v. 15, n. 36, p. 119-142, 2018.

SAMUELS, W. The presente state of institutional economics. **Cambridge Journal of Economic**, v. 19, p. 569-90, 1995.

SANCOVSCHI, M.; SILVA, A. H. C. Algumas considerações sobre a natureza do time-driven activity-based costing. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 11, n. 1, jan./abr. 2018.

SANTANA, G. A. S.; COLAUTO, R. D.; CARRIERI, A. P. Institucionalização de instrumentos de custeio: o caso de uma organização do setor elétrico brasileiro. **Revista Universo Contábil**, v. 8, n. 2, p. 25-42, abr./jun., 2012.

SANTOS, B. de S. **A universidade no século XXI**: para uma reforma democrática e emancipatória da universidade. São Paulo: Cortez, 2004.

SANTOS, E. R. de S. **Cálculo e análise de índice de desempenho econômico e financeiro de empresas agroindustriais no Brasil**. 2017. 138f. Dissertação (Mestrado em Economia Rural). Programa de Pós-Graduação em Economia Rural. Fortaleza: UFC/CCA/DEA, 2017.

SANTOS, M. **Metamorfose do espaço habitado**: fundamentos teóricos e metodológicos da geografia. 6. ed. São Paulo: Editora da USP, 2014.

SANTOS, N. de M.; FERRAZ, N. I.; FALQUETO, Z. J. M.; VERGA, E. A Teoria dos Custos de Transação nas pesquisas de estratégia no Brasil. **Revista Ibero Americana de Estratégia**, v. 16, n. 2, p. 4-18, abr./jun., 2017.

SANTOS, P. A. dos.; KIENEN, N.; CASTIÑEIRA, M. I. **Metodologia da Pesquisa Social**: da proposição de um problema à redação e apresentação do relatório. São Paulo: Atlas, 2015.

SANTOS, R. A de. O. **História Econômica da Amazônia**: (1800-1920). São Paulo: 1980.

SAROKOLAEI, M. A. *et al.* Time driven activity based costing by using fuzzy logics. **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, n. 75, 2013.

SATO *et al.* Isolation and Genetic Identification of Endophytic Lactic Acid Bacteria From the Amazonian Açaí Fruits: Probiotics Features of Selected Strains and Their Potential to Inhibit Pathogens. **Frontiers in Microbiology**, v. 11, jan. 2021.

SEBRAE - SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Como montar uma loja de açaí**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-loja-de-acai,60397a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 4 maio. 2022.

SCHSCHUMPETER, A. J. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.

SCHUCH, C.; SOUZA, R. B. L.; RAIMUNDINI, S. L. Aplicabilidade do time-driven activity based costing em uma instituição de ensino fundamental e médio. **Revista de Contabilidade Dom Alberto**, v. 1, n. 2, 2012.

SEURING, S. Supply chain target costing: in apparel industry case study. *In*: SEURING, S.; GOLDBACH, M. (ed.). **Cost management in Supply Chains**. New York: Physica-Verlag, 2002. p. 111-126.

SHANK, J. K; GOVINDARAJAN, V. **A revolução dos custos**: como reinventar e redefinir sua estratégia de custos para vencer em mercados crescentemente competitivos. 5. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

SCHMID, A. A. **Conflict and cooperation**. Malden, Massachusetts: Blackwell Publishing, 2004.

SCHOUCHANA, F.; SHENG, H. H.; DECOTELLI, C. A. **Gestão de riscos no agronegócio**: mercados futuros, opções e swaps. Rio de Janeiro: FGV, 2013.

SCHULTZ, T. W. New evidence on farmer responses to economic opportunities from the early agrarian history of western Europe. **Subsistence Agriculture Development**, Transaction Publisher, n. 108, 1969.

SERPA, A. **Por uma geografia dos espaços vividos**: geografia e fenomenologia. São Paulo: Contexto, 2019.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do Trabalho Científico**. 23. ed. São Paulo: Cortez. 2007.

SILVA, A. C. R. da; MARION, J.C. **Manual de Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas**: de acordo com as normas internacionais de Contabilidade. São Paulo: Atlas, 2013.

SILVA, A. R. P. da; AMADOR, E. da S.; FURTADO, J. L. C. Fatores determinantes na formação de preço do litro do açaí. 2020. *In*: XX USP INTERNATIONAL CONFERENCE IN ACCOUNTING, 2020, São Paulo. **Anais** [...]. São Paulo, 2020. Disponível em: <https://www.fea.usp.br.2566.pdf> (fipecafi.org). Acesso em: 4 maio. 2022.

SILVA, A. O. da. *et al.* Comercialização e resíduos da venda de açaí no município de Capanema – PA. *In*: IV CONGRESSO INTERNACIONAL DAS CIÊNCIAS AGRÁRIAS, 2019, Teresina. **Anais** [...], Teresina, Piauí, 2019.

SILVA, H. **Socialização da natureza e alternativas de desenvolvimento na Amazônia Brasileira**. 2017. 266 f. Tese (Doutorado em Economia). Belo Horizonte: Cedeplar; UFMG, 2017.

SILVA, H. A economia do açaí em Belém-PA: vida urbana e biodiversidade em uma experiência singular de desenvolvimento econômico. **Novos Cadernos NAEA**, v. 24 n. 3, p. 259-286, set./dez. 2021.

SILVA, A. C. R. da.; MARION, J. C. **Manual de Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas**. São Paulo: Atlas, 2013.

SILVA, R. O. da. *et al.* **Pesquisa de cadeias de valor sustentáveis e inclusivas: açaí**. Programa Viva Marajó, Museu Paraense Emílio Goeldi, mar. 2011.

SLATER, G. **The english peasantry and enclosure of the commons**. v. 1. New York, A. M. Kel, 1968.

SMITH, A. **A riqueza das nações**. Londres: William Strahan e Thomas Caldell, 1776.

SOUZA, A. A. de. *et al.* Aplicação do time-driven ABC em uma empresa varejista. *In*: XI CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, 2009, Fortaleza. **Anais** [...]. Fortaleza, 2009.

SPINK, P. K. On houses, villages and knowledges. **Organization**, v. 8, n. 2, p. 219-26, 2001.

STIGLER, G.J. **The organization of Industry**. Homewood: Richard D. Irwin, 1968.

STOPATTO, M. **Contabilidade de custos simplificada e interativa**. São Paulo: Atlas, 2020.

SUNDARARAJAN, A. **The sharing economy**: the end of employment and the rise of crowd-based capitalism. São Paulo: SEANC São Paulo, 2018.

TACHIZAWA, T.; MENDES, G. **Como fazer monografia na prática**. 5 ed. Rio de Janeiro: FGV, 2000.

TAVARES, G. dos S.; HOMMA, A. K. O. Comercialização do açaí no estado do Pará: alguns comentários. Observatorio de La Economía Latinoamericana, **Revista Eumednet**, Brasil, p. 1-13, set. 2015.

TAVARES, G. S.; HOMMA, A. K. O.; MENEZES, A. J. E. A. Análise da produção e comercialização de açaí no estado do Pará, Brasil. **International Journal of Development Research**, [s. l.], v. 10, n. 04, p. 35215-35221, 2020.

TIERLING, I. M. B. M.; PAVÃO, J. A.; BARZOTTO, I. J.; DA SILVA, A. M. Efeitos contábeis dos custos de transação na comercialização de máquinas e equipamentos fabricados por encomenda. *In: XXVI CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS*, 2019. **Anais [...]**, 2019.

THEÓPHILO, C. R. **Pesquisa em Contabilidade no Brasil**: uma análise crítico-epistemológica. 2004. 212 f. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2004.

THIELMANN, R. A Teoria dos Custos de Transação e as estruturas de governança: uma análise do caso do setor de suinocultura no Vale do Rio Piranga- MG. **Gestão e Tecnologia para a Competitividade**, out. 2013.

TINOCO, M. A.; RIBEIRO, J. L. Estudo qualitativo dos principais atributos que determinam a percepção de qualidade e de preço dos consumidores de restaurantes a la carte. **Gestão e Produção**, v.15, n.1. p. 73-87. 2008.

TOCANTINS, L. **Amazônia**: natureza, homem e tempo. Rio de Janeiro: Conquista. 1960.

UFPA - UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ. Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA). **Apresentação**. Disponível em: www.naea.ufpa.br/index.php/institucional-apresentação. Acesso em: 4 maio. 2022.

WEBLEN, T. **The Theory of the Leisure Class**. New York: Modern Library, 1899.

WEBLEN, T. **Absentee Ownership and Business in Recent Times**. The case of America. London: George Allen & Unwin, 1924.

VEGA, J. L. de L. **Manual de documentación**. Barcelona: Labor, 1969.

VELOSO, P. L. **Densidade, diversidade e dinamismo na economia popular**: um estudo sobre a distribuição espacial do comércio de polpa do açaí no município de Belém. 2021. 160 f. Dissertação (Mestrado em Economia). Programa de Pós-Graduação em Economia do Instituto de Ciências Sociais Aplicadas-ICSA da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Pará, 2021.

VIANO, F. L. Ithaca transfer: Veblen and the historical profession. **History of European Ideas**, v. 35, n. 1, p. 38-61, 2009.

WALLIS, J.; NORTH, D. C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970. *In*: ENGERMAN, S. L.; GALLMAN, R. E. (org.). **Long-Term Factors in American Economic Growth**. Chicago: University of Chicago Press, 1986.

WANDERLEY, C. A. Um modelo processual de mudança na contabilidade gerencial baseado nas contribuições da Teoria Institucional. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, Brasília, v. 13, n. 4, p. 390-409, 2019.

WANG, N. **Measuring transaction costs: an incomplet survey**. Chicago: The Ronald Coase Institute Working Paper 2. 2003. Disponível em: <http://www.coase.org/workingpapers/wp-2.pdf>. Acesso em: 5 maio 2022.

WARREN, C. S.; REEVE, J. M.; FESS, P. E. **Managerial accounting**. 6. ed. norte-americana. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2001.

WEIGEL, A. M.; KREMER, A. W. Custeio Baseado em Atividades e Tempo (TDABC): um estudo de caso na indústria de móveis sob medida do Grupo Bella Kaza Ltda. *In*: XXVI CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, 2019, Curitiba. **Anais [...]**. Curitiba, PR, nov. 2019.

WERNKE, R. **Gestão de custos: uma abordagem prática**. São Paulo: Atlas, 2001.

WERNKE, R. *et al.* Aplicação do TDABC (Time-driven activity-based costing) em laboratório de próteses dentárias: um estudo de caso. **RACEF – Revista de Administração, Contabilidade e Economia da Fundace**, v. 7, n. 2, 2016.

WERNKE, R.; JUNGES, I.; RITTA, C. de O. Aplicação do time-driven activity-based costing (TDABC) por etapas produtivas ou por linha de produção. *In*: XXVII CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, Brasil, 2020. **Anais [...]**. Brasil, nov. 2020.

WERNKE, R.; JUNGES, I. Influência da ociosidade fabril no custo unitário do produto: comparativo entre os métodos TDABC e absorção. **Revista Gestão, Finanças e Contabilidade**, v. 7, n. 3, set./dez, 2017.

WERNKE, R.; JUNGES, I. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracts**. New York: The Free Press, 1985.

WERNKE, R.; JUNGES, I. **Las instituciones económicas del capitalism**. México, Fondo de Cultura. 1985.

WERNKE, R.; JUNGES, I. **Mercados y hierarquias: su análisis y su implicaciones anti-trust**. México, Fondo de Cultura. 1991.

WERNKE, R.; JUNGES, I. Markets, hierarchies, and the modern corporation: an unfolding perspective. **Journal of Economic Behavior and Organization**, n. 17, p. 335-352, 1992.

WERNKE, R.; JUNGES, I. **O mecanismo de governança**. Nova York: Oxford University Press, 1996.

WICKS, A. C.; BERMAN, S. L. The effects of context on trust in firm stakeholder relationships: the institutional environment, trust creation, and firm performance. **Business Ethics Quarterly**, v. 14, n. 1, p. 141-160, 2004.

WILLIAMSON, O. E. A comparison of alternative approaches to economic organizational. **Journal of institutional and theoretical economics**, v. 146, p. 61-71, 1990.

WILLIAMSON, O. E. **Markets and hierarchies**: analysis and antitrust implication. New York: The Free Press. 1975.

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

WOUTERS, M.; STECHER, J. Development of real-time product cost measurement: a case study in a medium-sized manufacturing company. **International Journal of Production Economics**, n. 183, 2017.

YU, Y. R. *et al.* Time-driven activity-based costing: a dynamic value assessment model in pediatric appendicitis. **J Pediatr Surg**, v. 52, n. 6, 2017.

YUN, B. J. *et al.* Time-driven activity-based costing in emergency medicine. **Ann Emerg Med**, v. 67, n. 6, 2016.

ZAINI, S. N. A.B. M.; ABU, M. Y. A review on time-drive activity-based costing system in various sectors. **Journal of Modern Manufacturing Systems and Technology**, n. 2, mar. 2019.

ZHUANG, Z.-Y. e CHANG, S.-C. Deciding product mix based on time-driven activity-based costing by mixed integer programming. **Journal of Intelligent Manufacturing**, v. 28, n. 4, 2017.

ZYLBERSZTAJN, D.; GRAÇA, C. T. Costs of business formalization: measuring transaction costs in Brazil. *In*: VI ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS, 2002, Cambridge. **Anais [...]**, Massachusetts. 2002.

ZYLBERSZTAJN, D.; GRAÇA, C. T. Costs, Transactions and Transactions Costs: Are there simple answers for complex questions? **Working Paper**, n. 3/006. São Paulo: Universidade de São Paulo – Faculdade de Economia e Administração, fev. 2003.

ZYLBERSZTAJN, D.; GRAÇA, C. T. Contracts and agreements: shifter parameters in the measurement cost theory. *In*: **International Society for the new institutional economics**, Boulder, Colorado, sept. 2006.

ZYLBERSZTAJN, D.; GRAÇA, C. T.; MACHADO FILHO, C. P.; SPERS, E.; NOGUEIRA, A. C. L. Contracting in weak institutional environment: genetic modified organisms in Brazil. *In: XV WORLD FOOD AND AGRIBUSINESS CONGRESS, 2005, Chicago. Anais eletrônicos [...]*, Chicago, EUA, 2005. Disponível em: <http://www.ifama.org>. Acesso em: 4 maio. 2022.