
Aspectos de coordenação no setor de viticultura: um estudo sobre custos de transação envolvendo pequenos produtores e compradores de uva em Marialva – Paraná

Elaine Regina Lopes ¹

 <https://orcid.org/0009-0001-3284-2590>

Cleiciele Albuquerque Augusto ²

 <https://orcid.org/0000-0001-5416-3217>

Recebido em: 06/02/2023
Aprovado em: 07/07/2023

Resumo

O objetivo no presente artigo é compreender a dinâmica das transações realizadas entre pequenos produtores e compradores de uva na região de Marialva. Para tanto, tomou-se como base a Teoria dos Custos de Transação (TCT). A proposição elaborada indica que o alinhamento entre os atributos de transação (ativos específicos, incerteza e frequência das negociações) e os pressupostos comportamentais (comportamento oportunista e racionalidade limitada), indica a melhor estrutura de governança para as transações. Em termos metodológicos, realizou-se uma pesquisa qualitativa e descritiva, por meio de entrevistas semiestruturadas com produtores e compradores de uva da cidade de Marialva PR. Os resultados demonstraram que as transações são caracterizadas por ativos específicos de médio e alto grau, altas incertezas e média frequência. Observou-se que a racionalidade limitada se evidencia de forma considerável nas transações, propiciando um ambiente favorável ao comportamento oportunista entre as partes. Apesar disso, o mercado livre tem sido a estrutura de governança mais utilizada nas transações entre produtores e compradores de uva. Conclui-se, portanto, que os problemas de oportunismo encontrados poderiam ser minimizados com a utilização de contratos, sendo essa a estrutura de governança mais indicada para as transações de uva investigadas.

Palavras-chave: coordenação; custos de transação; atributos de transação; pressupostos comportamentais; produtores de uva.

Código JEL: I21, O15

¹ Graduação em Administração- Universidade Estadual de Maringá (UEM). E-mail: naninlopes@gmail.com

² Professora do departamento de Administração Universidade Estadual de Maringá - UEM. E-mail: caaugusto2@uem.br

Coordination aspects in the viticulture sector: a study on transaction costs involving small producers and grape buyers in Marialva - Paraná

The objective in this article is to understand how the transactions carried out between small producers and buyers of grapes in the Marialva region occur. For this, the Transaction Costs Theory (TCT) was used. The elaborated proposal indicates that the alignment between the transaction attributes (specific assets, uncertainty, and frequency of negotiations) and the behavioral assumptions (opportunistic behavior and limited rationality), indicates the best governance structure for the transactions. In methodological terms, a qualitative and descriptive research was carried out, through semi-structured interviews with producers and buyers of grapes from the city of Marialva/PR. The results demonstrate that the transactions are characterized by specific assets of medium and high degree, high uncertainties and medium frequency. In turn, limited rationality is considerably evidenced in transactions, fostering a favorable environment for opportunistic behavior between the parties. Despite this, the free market has been the governance structure most used in transactions between grape producers and buyers. It was concluded, therefore, that the opportunism problems found could be minimized with the use of contracts, this being the governance structure most indicated for the grape transactions in the transactions investigated.

keywords: coordination; transaction costs; transaction attributes; behavioral assumptions; grape producers.

JEL code: I21, O15

Introdução

A viticultura tem uma representação expressiva no agronegócio para a cidade de Marialva - PR, com produção de uvas finas para consumo *in natura*. Dentre as lavouras de cultivo temporário na cidade, a produção de uva destaca-se com cerca de 500 hectares utilizados para seu plantio, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2020). Nesse segmento, é essencial uma produção que vise alta qualidade e produtividade e que atenda as necessidades do mercado consumidor. Não menos importante, a comercialização do produto precisa acontecer de forma eficiente para obter a satisfação de todos os agentes envolvidos na cadeia produtiva.

Em concordância com os demais sistemas agroindustriais, a coordenação das transações, envolvendo o equilíbrio entre demanda e oferta de mercado, a mensuração e participação nos riscos advindos de incertezas entre produtores e compradores, bem como a redução na dependência entre ambos, são pontos que levam os agentes envolvidos a atentarem-se sobre a importância em suas negociações, e o retorno sobre o valor investido (Miele; Zylbersztajn, 2005). O êxito no trabalho de coordenação das transações pode ser evidenciado nos requisitos qualidade e produtividade, menor disparidade de preços no mercado e a redução de transtornos no que se refere ao viticultor estar exposto a problemas relacionados com escoamento da safra de uva (Miele; Zylbersztajn, 2005).

Os estudos sobre coordenação das transações envolvem a discussão de estruturas de governança, consideradas os mecanismos de coordenação utilizados pelas empresas na realização de suas transações. A discussão de estruturas de

governança encontra respaldo na abordagem denominada Teoria dos Custos de Transação (TCT), seminalmente apresentada por Oliver Williamson (1975, 1985, 1996). A TCT indica que os ativos específicos são determinantes para definir a estrutura de governança mais adequada, ou seja, a estrutura capaz de reduzir os custos das transações. De acordo com Williamson (1985), essas estruturas podem se apresentar de três formas gerais: 1) Quando a opção pela compra é via mercado; 2) Por integração hierárquica ou vertical; 3) Por formas híbridas, que são os contratos com terceiros.

Para a escolha da estrutura de governança mais adequada, o autor apresenta alguns atributos existentes nas transações. Esses atributos dizem respeito ao nível de especificidades dos ativos envolvidos, considerado o atributo mais decisivo, bem como as incertezas presentes nas transações e a frequência com que elas acontecem (Williamson, 1985). Elencados aos atributos das transações estão alguns pressupostos comportamentais, relacionados à racionalidade limitada e ao comportamento oportunista entre os agentes, os quais também são considerados aspectos que influenciam na escolha da estrutura de governança (Williamson, 1985). Para Saes, Schnaider e Silva (2015, p. 153), “se o grau de especificidade for insignificante, o mercado é a escolha eficiente. Para grau médio a troca contratual é escolhida. Para grau alto a integração vertical será a alternativa ótima”. Nessa linha, se escolhas contrárias a essa forem realizadas, a empresa pode incorrer em custos de transação, advindos da má coordenação das transações.

A partir do exposto, destaca-se a possibilidade de compreender como os custos de transação influenciam nas relações e nas negociações entre compradores e produtores de uva na cidade de Marialva/PR. Isso porque, observa-se que, por um lado, há uma redução expressiva na produção e, conseqüentemente, na comercialização de uva fina na região de Marialva. De acordo os dados disponibilizados pelo IBGE, entre os anos de 2011 e 2017, a produção em quilos apresentou queda de 51,47%. Por outro lado, observam-se aspectos envolvendo questões de coordenação entre produtores e compradores de uva (Miele; Zylbersztajn, 2005), que também podem se manifestar na região de Marialva. Fundamentado nesse contexto, o objetivo deste trabalho é compreender como se dão as transações realizadas entre pequenos produtores e compradores de uva na região de Marialva.

Para atingir o presente objetivo, buscou-se descrever como se dão os atributos de transação, relacionados às incertezas, frequência e especificidades de ativos, nas transações investigadas, bem como identificar a presença de pressupostos comportamentais, associados à racionalidade limitada e possibilidade de comportamento oportunista, nas transações estudadas. Ademais, buscou-se analisar se as estruturas de governança são adequadas para coordenar as relações entre pequenos produtores e compradores de uva na região de Marialva.

Esse estudo se faz importante ao vislumbrar a necessidade de um entendimento amplo no que se refere a forma como as relações de compra e venda são conduzidas entre pequenos produtores e compradores de uva da cidade de Marialva. A partir dessa compreensão é possível identificar a melhor maneira de realizar as transações, possibilitando, assim, a satisfação dos agentes envolvidos e a obtenção de informações sobre como efetivar a redução dos custos nas transações.

Para realizar o objetivo proposto, além dessa introdução que engloba o problema e os objetivos da pesquisa, apresenta-se um segundo capítulo, com a revisão teórica utilizada. Sob esse enfoque, é apresentada a Teoria dos Custos de

Transação, com foco em atributos de transação, pressupostos comportamentais e estruturas de governança. O terceiro capítulo apresenta a metodologia empregada, em que são apresentados a natureza, tipo e abordagem da pesquisa, bem como a maneira pela qual a coleta e análise dos dados levantados foi realizada junto ao objeto de estudo. O quarto capítulo se dedica a análise dos resultados obtidos por meio das entrevistas realizadas. Por fim, o quinto capítulo se refere às conclusões, seguida pelas referências utilizadas.

Referencial teórico

Com o intuito de compreender como se dão as relações entre compradores e pequenos produtores de uva, bem como os possíveis problemas que podem surgir durante as negociações entre as partes, é necessário que haja uma explanação teórica em um primeiro momento, referente a Teoria dos Custos de Transação (TCT). Nessa perspectiva, são apresentados os atributos e os pressupostos comportamentais presentes nas transações, bem como a sua relação com os tipos de estruturas de governança que podem ser adotadas pelas empresas.

Teoria dos Custos de Transação

A Teoria dos Custos de Transação (TCT) teve como principal precursor para sua origem o trabalho de Coase (1937), intitulado *The nature of the firm*, em que o autor introduz uma nova perspectiva de custo, imbricado às atividades de governança da firma, sendo esse o custo de transação. O autor mostra que existem custos, além dos custos de produção, associados às atividades dos mercados, por meio de uma nova visão referente a compreensão das estratégias empresariais. Esses custos são relacionados a alteração nos preços dos produtos comercializados, às negociações, obtenção de informações, dentre outros.

Na visão de Coase (1937), os custos de transação estão ligados a coordenação interna e a administração da força de trabalho, mostrando que eles podem ocorrer internamente e externamente, ao tratar das relações de troca entre empresas e fornecedores. Para North (1991, p. 93), os custos de transação surgem porque “a informação é custosa e assimetricamente mantida pelas partes para troca e, também, porque qualquer maneira que os atores desenvolvem instituições para estruturar a interação humana resulta em algum grau de imperfeição dos mercados”.

No que se refere a definição de custos de transação, Coase (1937) instituiu que tais custos dispõem a possibilidade de serem divididos em duas fundamentais categorias: custos de estabelecimentos de contratos, negociações e custos referentes a coleta de informações por parte dos agentes envolvidos. Os custos de transação também podem ser *ex ante* ou *ex-post*, de acordo com Williamson (1985). Segundo esse autor, todo gasto realizado pela empresa com as negociações e acordos, composição dos contratos, obtenção de informações e reconhecimento de fornecedores se referem aos custos de transação *ex ante* (antes de se efetivar a transação). Os custos de transação abrangidos na manutenção, ajuste e adaptação das regras advindas de erros, falhas ou mudanças inesperadas no que diz respeito aos contratos, referem-se aos custos de transação *ex-post* (após a transação ocorrer).

A partir do artigo de Coase *The nature of the firm*, em 1937 e, na década de 1970, com os trabalhos de Douglass North (1991) e Oliver Williamson (1975, 1985, 1996), formou-se um agrupamento de ideias alternativo ao velho institucionalismo que

ficou conhecida por Nova Economia Institucional (NEI). A NEI tem como seu foco principal a análise das transações e dos custos delas originados, bem como das instituições. Nessa perspectiva, tem como ambiente de análise o ambiente institucional, que é formado por um conjunto de políticas sociais, regras legais e fundamentais que constituem o alicerce para a produção, troca e distribuição (North, 2006).

Os novos elementos de estudos trazidos pela NEI, como custos de transação, organização das ações dos agentes econômicos, disparidade informacional, comportamentos oportunistas dos agentes envolvidos, incertezas, racionalidade limitada, especificidades dos ativos, direitos de propriedade, contratos, entre outros, possibilitam uma visão ampla com relação ao desempenho econômico institucional (North, 2006).

Com base na visão da firma como umnexo de contratos, segundo Zylberztajn (2005, p. 390), “abriu-se a possibilidade do estudo das organizações como arranjos institucionais que regem as transações, seja por meio de contratos formais ou de acordos informais, os primeiros amparados pela lei, o segundo amparado por salvaguardas reputacionais e outros mecanismos sociais”. Para o autor, com isso, as instituições foram reintroduzidas na teoria microeconômica e a firma passou a ser considerada como umnexo de contratos cuja estrutura – forma de governança – se ajusta de modo previsível de acordo com variáveis passíveis de análise, pautadas pelas regras institucionais.

Dito isto, as transações associadas aos arranjos institucionais, divergem entre si em especial pela existência de determinados atributos, os quais são designados atributos de transação. É possível escolher os arranjos institucionais mais favoráveis, a partir da análise dos atributos presentes nas transações. Para Williamson (1985), existem três atributos determinantes nas relações de transação: a especificidade do ativo envolvido, as incertezas e a frequência. O mesmo autor ressalta que o principal determinante da alteração dessas estruturas de governança são as especificidades dos ativos (Williamson, 1991). Os atributos de transação serão detalhados no tópico a seguir.

Atributos de transação

Segundo Williamson (1985), existem três atributos determinantes que influenciam nas relações de transação: especificidade do ativo envolvido, incerteza e frequência. O primeiro deles, os ativos específicos, são definidos como aqueles que perdem seu valor quando seu uso não é designado para a transação o qual foram estabelecidos. Dito de outra forma, quando esses ativos são reempregados, ocorre a perda do seu valor produtivo (Williamson, 1985). Segundo Zylbersztajn (1995, p. 24), “a especificidade dos ativos representa o mais importante indutor da forma de governança uma vez que ativos mais específicos estão associados a formas de dependência bilateral que irá implicar na estruturação de formas organizacionais apropriadas”. Destaca-se que, quanto maior for o grau da especificidade dos ativos envolvidos, maior será o empenho das partes envolvidas em organizar a transação de maneira mais coordenada para que ambas as partes não se submetam a uma relação de dependência uni ou bilateral, cujo fundamento se dá a partir dos investimentos aplicados (Miele; Zylbersztajn, 2005).

De acordo com Williamson (1996), a especificidade de ativos possuem seis ramificações organizacionais que variam entre elas, sendo essas: 1) especificidade

locacional, em que as firmas se relacionam entre si por meio da mesma cadeia produtiva por estarem localizadas próximas umas das outras, usufruindo da vantagem no que se refere a redução de custos de transporte e armazenagem; 2) especificidade de ativos físicos, relacionadas às características especializadas destinadas a uma produção específica; 3) especificidades de ativos humanos, sendo toda forma de capital humana e suas especificidades valiosas para uma firma; 4) especificidade de ativos dedicados, refere-se a aplicação de investimentos em uma estrutura produtiva específica para satisfazer a necessidade de um comprador; 5) especificidade de marca, está associada a reputação conquistada por um produto ou firma; 6) especificidade temporal, quando a necessidade de tempo para a execução do processamento uma atividade é mais curto.

O segundo atributo a ser exposto é a incerteza. Essa consiste na premissa de que os agentes envolvidos na transação não reconhecem os resultados futuros advindos da negociação. Knight (2002, p. 224) caracterizou o risco da incerteza, definindo-a como “um estado em que não existem bases válidas ou experiência passada para determinar a probabilidade de uma ocorrência específica”. Coase (1937), por sua vez, usou o conceito de incerteza para explicar a existência da firma. Ele fundamentou a firma como um método eficiente para organizar a produção, tendo como objetivo pretendido a economia dos custos decorrentes das falhas de mercado. Dito isto, Knight (2002) e Coase (1937) constataram a existência e as consequências de um ambiente incerto. Para eles a existência da firma seria pouco provável sem a incerteza.

Para Zylbersztajn (1995, p. 24), “o fator risco associado à existência de possibilidades de oportunismo implica na adição de custos às transações que ocorrem via mercado, motivando a estruturação de formas de governança alternativas”. Fatores externos, como economia e meio ambiente que não são de controle dos agentes envolvidos na transação, estão ligados a incerteza. No momento em que uma ação inesperada acontece, ocorre a geração de custos de transação para as partes (Azevedo, 2000). Williamson (1975) interpretou o conceito de incerteza em termos da complexidade dos eventos, que pode ser compreendida como uma variável que salienta a racionalidade limitada dos agentes envolvidos impossibilitando a realização de avaliações totalmente precisas.

Posteriormente, Williamson (1985) passou a distinguir três tipos de incerteza, sendo elas: 1) primária relacionada às eventualidades ambientais que emergem das ações inesperadas da natureza e das mudanças imprevisíveis nas preferências dos consumidores; 2) secundária, relacionada a ausência de informações que aflora na tomada de decisão referente às estratégias ou aos planos feitos pelos concorrentes; 3) estratégica ou comportamental, a qual está relacionada ao oportunismo.

O terceiro atributo de transação, a frequência, refere-se a quantidade de vezes que uma transação se efetiva. De acordo com Williamson (1985), a frequência remete-se a quantidade de vezes que os agentes econômicos envolvidos em uma determinada transação se encontram para efetivá-la. O autor ressalta que quanto maior a frequência menores serão os custos relacionados à elaboração de contratos e coleta de informações. Isso porque, a frequência pode propiciar uma relação de parceria e de boa reputação e confiança por parte dos agentes envolvidos, limitando, assim, um possível comportamento oportunista entre as partes.

Williamson (1985) destaca duas situações que podem ser desenvolvidas na realização das transações a partir da frequência com que elas acontecem: a) a transação poderá ser ocasional, em que nenhum tipo de relacionamento é

desenvolvido entre os agentes; b) a transação poderá ser recorrente, quando os ganhos de aprendizado existentes criam uma relação de dependência entre os agentes, que demonstram interesse em permanecer na transação. Segundo Zylbersztajn (1995, p. 146):

A frequência das transações é uma importante variável exógena determinante do modo de governança eficiente. Para transações com elevado grau de recorrência, existe maior possibilidade de retorno a investimentos associados a estruturas com altos níveis de especificidade de ativos. Para transações ocasionais com baixo grau de especificidade nos ativos envolvidos, o mercado é suficiente para prover os incentivos necessários para a efetivação da transação.

A construção de uma boa reputação entre as partes envolvidas na transação, a partir de um bom histórico de relacionamento entre si, está ligada com as demais dimensões da transação, especificidade dos ativos e incerteza (Farina; Azevedo; Saes, 1997). Portanto, quanto maior o grau de recorrência de uma transação, menor se apresenta a necessidade de desempenhar grandes esforços com uma estrutura de governança (Farina; Azevedo; Saes, 1997). Quando a frequência for muito elevada, os agentes não terão motivos para impor perdas aos seus parceiros de negócios, ao passo que uma medida oportunista poderia acarretar o encerramento da transação e a consequente perda dos ganhos futuros derivados da negociação (Farina, 1999).

Pressupostos comportamentais

Dois pressupostos comportamentais são fundamentais para compreensão da TCT, sendo eles: racionalidade limitada e comportamento oportunista. O primeiro deles, a racionalidade limitada, está relacionada ao comportamento otimizador, ou seja, o agente econômico deseja otimizar, porém não consegue atingir esse objetivo (Zylbersztajn, 1995). O comportamento humano, mesmo com a intenção racional de maximizar resultado, enfrenta limitação (Simon, 1979). Para esse autor a limitação resulta na incapacidade dos agentes econômicos coletar e processar as informações necessárias para a preparação de contratos complexos.

Deste modo, para Simon (1979), o ser humano é incapaz de raciocinar e processar as informações com exatidão e agilidade que a teoria econômica presume, pelo fato de que a limitação cognitiva dos indivíduos induz ao fato que a racionalidade plena não está presente no mundo real. Para o autor, devido às incertezas que ocorrem no mundo real, os agentes tomam decisões satisfatórias, mas não ótimas, devido a complexidade do ambiente econômico e a dificuldade do agente conhecer todas as alternativas possíveis. Williamson (2003) define racionalidade limitada como comportamento que pretende ser racional, mas o agente só consegue alcançá-lo de forma limitada. Para ele, a capacidade cognitiva limitada aplicada na maneira com que a informação recebida será gerida, resulta em contratos complexos e incompletos, devido à racionalidade limitada.

O segundo pressuposto é o comportamento oportunista, que é visto como uma das consequências da racionalidade limitada, em que, a parte mais beneficiada com informação tira proveito de tal benefício. Williamson (1985) trata o oportunismo como sendo a informação incompleta ou distorcida, quando usada por um dos agentes envolvidos para enganar, esconder, deturpar e até mesmo para confundir a outra parte. Sendo assim, os agentes econômicos não agem somente para atingir seus

próprios objetivos, e sim tirar proveitos de outrem caso encontrem abertura para tal. Klein, Crawford e Alchian (1978) afirmam que os ativos específicos são caros para restituir, sendo assim, umas das partes envolvidas no contrato pode de maneira oportunista desprezar o acordo estabelecido no início e buscar melhores condições, de posse da informação que a outra parte tem de cumprir ou perder o valor do ativo específico.

O pressuposto do oportunismo é importante na medida em que possibilita a explanação de problemas que surgem em consequência da existência de contratos mal elaborados, ou incompletos devido à racionalidade limitada. Devido a isso, pode surgir a necessidade de adequações futuras, gerando, assim, custos de transação e possibilidade para que as partes ajam de maneira oportunista para tirarem proveito de alterações contratuais não previstas *ex-ante* (Farina; Azevedo; Saes, 1997). Nessa perspectiva, estruturas de governança são criadas na tentativa de reduzir os riscos inerentes às transações e suas possíveis consequências.

Estruturas de governança

Diferentes estruturas de governança são evidenciadas a partir da distinção das transações, em que suas bases são os atributos de transação e os pressupostos comportamentais. Segundo Williamson (1985), as diferentes estruturas de governança são explicadas a partir de diferenças implícitas nos atributos de transação. Nesse sentido, parte-se do princípio de que o alinhamento dos ativos específicos, incertezas e atributos comportamentais com as estruturas de governança irá diferenciar a capacidade de lidar com diferentes transações. Estruturas de governança específicas serão formadas com base nesse alinhamento.

O conceito de estrutura de governança, segundo Williamson (1996), está associado a maneira como são coordenadas as atividades econômicas advindas de relações intra e inter organizacionais. As estruturas de governança podem ser classificadas em: 1) a opção pela compra no mercado; 2) a produção própria, sob a forma hierárquica (integração vertical); 3) a forma híbrida (contratos). Conforme Williamson (1991), os principais motivos que diferenciam uma alternativa de estrutura da outra são o uso dos tipos de controle e a força dos incentivos disponíveis.

A primeira estrutura se refere a escolha por externalizar a produção via mercado, o que acontece quando as firmas escolhem por adquirir os produtos ou as atividades que necessitam no mercado livre, ao invés de fazerem contratos ou produzirem internamente (Williamson, 1985). Na visão de Mizumoto e Zylbersztajn (2006), para tomar as decisões sobre produzir ou comprar, a empresa deve comparar os benefícios e custos de usar o mercado em oposição aos de executar a atividade internamente.

Para Williamson (1985), a oferta e demanda de mercadorias são as características das transações via mercado, em que as trocas acontecem motivadas pelo preço e não instituem relações de dependência, propiciando ativos específicos de baixo nível. Por conseguinte, se algumas das partes envolvidas na negociação desistirem da transação, não haverá alta perda de valor e os custos de transação serão mínimos. As características dos bens comercializados são conhecidas pelos agentes demonstrando o baixo grau de incerteza. Além disso, relações de mercado se dão, em sua maioria, quando não existe a frequência nas transações, desse modo, o desenvolvimento da reputação entre os agentes não acontece de forma significativa (Augusto; Souza; Cario, 2018).

A segunda forma de estrutura de governança a ser tratada é a integração vertical, que se dá por meio do controle e posse por parte da empresa sobre os ativos envolvidos no processo de produção, determinando os limites de crescimento da firma. De acordo com Williamson (1985), o embasamento para esses limites se faz presente nos custos de coordenação interna, visto que ela mostrará o custo da gestão interna dos recursos produtivos. Para Zylbersztajn (1995), em situações de alto nível de especificidades dos ativos e com complexidade contratual, a escolha mais favorável será a integração vertical.

As transações pertencentes à integração vertical acontecem quando mais de uma fase do processo produtivo se mostra presente dentro de uma empresa, tendo como um ponto positivo as rápidas respostas às mudanças do ambiente e maior eficiência na resolução de possíveis conflitos (Augusto; Souza; Cario, 2018; Lee, 2018). De acordo com Lee (2018), a integração vertical pode ser considerada a montante, ou para trás, no caso de a absorção ser feita com o objetivo de adquirir o fornecedor ou, pelo contrário, a jusante - para frente, caso o propósito do aumento da empresa seja realizado através da compra de etapas posteriores à produção:

Jacobides e Winter (2005) salientam que entre os determinantes pela opção vertical em uma empresa está o comportamento oportunista e possíveis atrasos na capacidade de resposta dos fornecedores externos. Malanski (2022) acrescenta outros fatores, tais como a minimização do risco, por redução das incertezas, e o aumento de lucratividade. Segundo o autor, supõe-se que, de acordo com seus resultados no segmento salineiro, as empresas que possuem uma estrutura mais verticalizada, propendem a obter maior lucratividade quando relacionadas com empresas menos verticalizadas do mesmo ramo. De acordo com Ilha *et al.* (2020), a integração vertical sempre esteve presente no cenário histórico brasileiro e se apresenta como o modelo de modernização provável que a agroindústria brasileira futura encontrará para o aumento da sua competitividade.

A terceira possível forma que se faz presente em uma estrutura de governança são os contratos ou formas híbridas. Para Williamson (1985), os contratos ocorrem na presença de ativos mistos, alguns específicos, outros não. Esses contratos sustentam a independência entre os agentes econômicos, mas se estabelecem relações contratuais mais estreitas do que aquelas vigentes na transação puramente via mercado. Zylbersztajn (2005, p. 392) afirma:

Tais práticas nos informam que existem custos na operação dos mercados e que as partes, contratantes e contratados, preferem muitas vezes, realizar as atividades de suprimento, de produção e distribuição de forma coordenada pela via contratual. Isto implica em afirmar que existe aumento do valor da organização pela via contratual, evitando-se custos associados ao funcionamento dos mercados e tal aumento de valor serve de incentivo para as partes envolvidas no contrato.

As formas híbridas de governança, para Zylbersztajn (1995, p. 79), “buscam preservar a autonomia, garantindo os incentivos. Entretanto, tais incentivos raramente serão tão eficazes como no caso da transação via mercado e os custos burocráticos são inevitáveis”. No processo de contratação, Bezerra *et al.* (2020, p. 520) chamam atenção da importância da correta prospecção de fornecedores: “uma vez identificados corretamente, reduzirá os custos de transação envolvidos; caso não, a organização sofrerá com custos altos decorridos de ações oportunistas”. O Quadro 1 evidencia os principais aspectos relacionados a esses três tipos de estruturas de governança.

Quadro 1 - Aspectos relacionados aos três tipos de Estruturas de Governança

Estruturas de governança	Principais características
Mercado	<ul style="list-style-type: none">- Externalização da produção via mercado- As partes não instituem relações de dependência- Baixa especificidade dos ativos- Baixo grau de incerteza- Frequência baixa ou inexistente
Hierarquia	<ul style="list-style-type: none">- Internalização do processo produtivo- Custos de coordenação interna- Baixo comportamento oportunista- Alto nível de especificidade dos ativos- Alta frequência
Formas Híbridas	<ul style="list-style-type: none">- Forma de coordenação via contratos- Interdependência entre os agentes econômicos- Nível médio de especificidade de ativos- Relações contratuais estreitas- Frequência recorrente.

Fonte: Elaborado pelas autoras.

A partir da Teoria dos Custos de Transação é possível identificar quais os aspectos dos atributos, relacionados às incertezas, frequência e especificidades de ativos, estão presentes nas transações entre os agentes econômicos. Além desses atributos, a TCT permite compreender a existência de pressupostos comportamentais, associados à racionalidade limitada e ao comportamento oportunista, que podem surgir nas transações. O alinhamento desses dois fatores: atributos de transação e pressupostos comportamentais, são a base para a formação e escolha da melhor estrutura de governança.

Procedimentos metodológicos

O presente estudo faz o uso de métodos de coleta e análise de dados, a fim de serem obtidos os resultados que atendam aos objetivos propostos. Para isso, serão apresentadas a natureza, tipo e abordagem de pesquisa, bem como os tipos de métodos de coletas e análise de dados. Além disso, parte dessa seção foi destinada à caracterização dos agentes envolvidos nas transações pertinentes a comercialização de uva, sendo esses considerados como o objeto de estudo na fase empírica da presente investigação.

Natureza, tipo e abordagem de pesquisa

A presente investigação é de natureza qualitativa, do tipo descritiva e apresenta uma abordagem teórico-empírica. A pesquisa qualitativa foi identificada como a mais

apropriada para atender o objetivo proposto neste trabalho. Essa forma de pesquisa se adequa a finalidade de compreender como os custos de transação influenciam a coordenação das transações entre compradores e pequenos produtores de uva da cidade de Marialva.

O enfoque qualitativo, conforme afirma Sampieri, Collado e Lucio (2013), permite uma maior compreensão das experiências, percepções, pontos de vista e opiniões das partes envolvidas. No caso da presente pesquisa, pode-se obter uma compreensão a partir das experiências nas relações de trocas entre compradores e produtores de uva. Para Strauss e Corbin (2008), há uma sequência de atividades que envolvem a pesquisa qualitativa, dentre elas a síntese, interpretação e classificação de dados. Essas etapas são realizadas com o objetivo de mostrar conceitos e relações reunidas em um esquema explanado teoricamente. Isso permite uma análise aprofundada a partir da Teoria dos Custos de Transação e quais os fatores pertencentes a ela estão presentes nas negociações realizadas entre produtores e compradores de uva.

De acordo com Magalhães e Orquiza (2002) e Minayo (2008), questões muito particulares são respondidas ao realizar a pesquisa qualitativa, atribuindo, assim, a essencial importância ao papel do pesquisador e aos depoimentos dos atores sociais envolvidos. Nesse sentido, visto a necessidade de se estabelecer um contato direto do pesquisador com o caso investigado, nesta pesquisa foram visitadas empresas que realizam compra de uvas, bem como propriedades em que há cultivo de uva, para entender como se caracterizam as transações entre ambas as partes.

A presente pesquisa buscou, em um primeiro momento, levantar o perfil dos entrevistados, para, então, questioná-los sobre como se dão os atributos de transação, os pressupostos comportamentais e a estrutura de governança utilizadas nas transações entre os agentes. Nessa orientação, a presente pesquisa é descritiva, pois buscou descrever criteriosamente os fenômenos e fatos de determinada realidade, para alcançar informações que tratam aquilo que já se definiu como uma oportunidade ou problema a ser investigado (Triviños, 2007).

A abordagem nesta pesquisa se caracteriza como teórico-empírica, em que foram confrontadas a abordagem teórica adotada com a realidade empírica correspondente. Demo (2000) afirma que, na pesquisa teórico-empírica, os dados empíricos, aqueles coletados em campo, se relacionam com a teoria à medida que esses dados visam facilitar a proximidade com a prática.

Tipos de dados, método de coleta e análise dos dados.

A investigação apresenta um recorte transversal e foram utilizadas fontes primárias e secundárias para coleta de dados. De acordo com Vieira e Zouain (2005), o recorte transversal leva em consideração o momento em que é realizada a coleta de dados. Dito isto, a presente investigação foi realizada entre os meses de março e novembro 2019. A coleta de dados primários conforme Gil (2008) se concretiza por meio da realização do estudo de campo com a classe estudada, na intenção de obter suas interpretações e explicações. Dentro dessa perspectiva, os dados primários coletados nesta investigação foram obtidos diretamente com compradores e pequenos produtores de uva da cidade de Marialva.

A coleta de dados primários foi realizada por meio de entrevistas semiestruturadas, que, por sua vez, atendem ao propósito de aproximar-se do objeto de estudo da presente investigação, permitindo assim uma maior compreensão na

análise dos dados coletados. Para Marconi e Lakatos (2006, p. 92), "entrevista nada mais é do que um encontro entre duas pessoas, a fim de que uma delas obtenha informações a respeito de determinado assunto, mediante uma conversação de natureza profissional".

Nesse sentido, a entrevista semiestruturada é organizada em questionamentos básicos, com respaldo em teorias e questões de pesquisa e, à medida que as respostas são recebidas pelo entrevistador, surge um amplo campo de interrogativa (Triviños, 2007). Diante disso, este estudo teve o respaldo da TCT, em que foram elaborados dois roteiros de entrevistas, direcionados para os compradores e pequenos produtores de uva da cidade de Marialva, os quais foram utilizados para investigação e obtenção dos dados.

Os roteiros de entrevistas foram divididos em quatro partes. Na primeira, constavam questões sobre o perfil dos entrevistados, tais como idade, gênero, formação, tempo de atuação, entre outras. Na segunda, foram indagados aspectos relacionados à frequência, incertezas e especificidade de ativos envolvidos nas transações. A terceira focou-se nos pressupostos comportamentais, em que buscou-se questionar a existência de racionalidade limitada e comportamentos oportunistas, e como eles ocorrem nas transações. Na quarta, considerou-se questões de coordenação, no sentido de entender como as transações entre as partes são configuradas.

Os dados secundários, conforme Richardson (1999) são informações reunidas para algum outro intuito, sem levar em consideração o estudo imediato em mãos, e não apresentam uma relação direta com o acontecimento registrado. São dados coletados a partir de fontes bibliográficas já existentes, sendo essas revistas, jornais, sites, banco de dados, documentos, entre outros (Minayo, 2008).

A análise de dados, para Strauss e Corbin (2008), pode ser entendida como a relação de interação entre pesquisadores e dados, a qual será incorporada com o fundamento teórico do trabalho. Nessa pesquisa, os dados coletados foram analisados por meio do método de análise de conteúdo, adaptado para este estudo. Esse método indica três etapas básicas para análise de conteúdo: a pré-análise, a descrição analítica e a interpretação inferencial (Bardin, 2004).

A pré-análise consiste em fazer a organização e sistematização das ideias iniciais, com a finalidade de criar um roteiro preciso de cada etapa sucessiva das análises (Bardin, 2004). Neste sentido, os dados obtidos foram organizados e alinhados de acordo com os três objetivos específicos do presente trabalho, sendo esses, descrever os atributos de transação, identificar os pressupostos comportamentais e analisar as estruturas de governança adequadas para coordenar a relação entre os agentes.

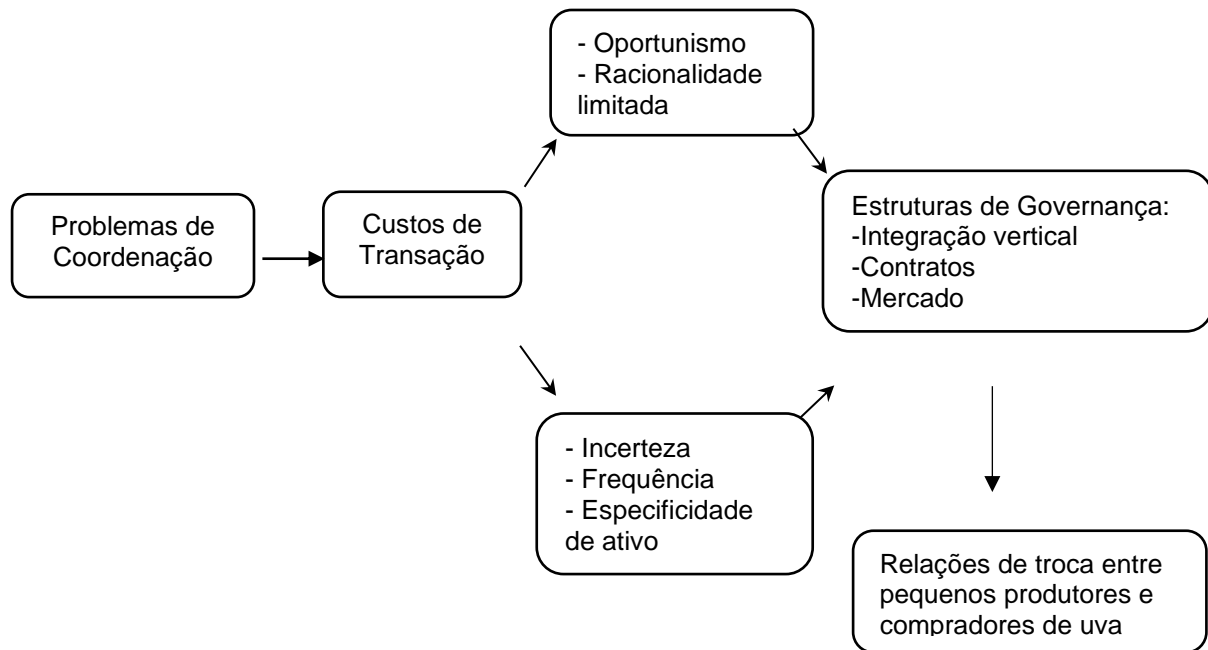
A próxima etapa do método análise de conteúdo é a descrição analítica. Nesta etapa, de acordo com Bardin (2004, p. 95), "[...] o material de documentos que constitui o corpus é submetido a um estudo aprofundado, orientado este, em princípio, pelas hipóteses e referencial teórico". O mesmo autor apresenta a categorização como um fator importante nessa etapa. Assim, para essa pesquisa, foram atribuídas três principais categorias: atributos de transação, pressupostos comportamentais e estruturas de governança, conforme evidenciado na Figura 1.

O esquema de análise mostrado na Figura 1, adotado para a presente investigação, demonstra o modelo conceitual e o ponto de partida da pesquisa, que consiste na explanação dos problemas de coordenação existentes nas transações entre os agentes. Para isso, toma-se por base a TCT, em que serão analisados os

pressupostos comportamentais e os atributos dessas transações. De posse dessas informações será possível identificar qual a estrutura de governança pertinente nas relações de troca entre ambas as partes.

Vale notar que, conforme afirmam Vieira e Zouain (2005, p. 106), “[...] as possibilidades de inferências e interpretações são bastante dependentes daquilo que for feito nessa etapa”. Nesse momento da pesquisa, as considerações e conclusões, bem como os mecanismos utilizados como alicerce da pesquisa, são explícitas pelo pesquisador (Vieira; Zouain, 2005).

Figura 1 - Esquema de análise - categorias de estudo.



Fonte: Elaborado pelas autoras.

A terceira fase do método de análise de conteúdo apontada por Bardin (2004) é a interpretação inferencial. Para a autora, é nesse momento que se busca as reais perspectivas daquilo que está sendo abordado, buscando um maior sentido e intensidade na análise. Para Bardin (2004), os dados empíricos embasam a intuição e reflexão e esses, por sua vez, especificam ligações, aprofundando a ligação das ideias.

Objeto de estudo e perfil dos entrevistados

O procedimento aplicado para o objeto de estudo foi a pesquisa de campo com 10 produtores de uva e 3 compradores de uva atuantes na cidade de Marialva-PR, que aceitaram participar da presente investigação. As entrevistas com produtores de uva foram realizadas em suas propriedades, situadas na zona rural da cidade de Marialva. Os compradores, por sua vez, foram entrevistados em seus estabelecimentos comerciais, ou seja, nos barracões de uva, onde os produtores destinam suas uvas comercializadas. O Quadro 2 apresenta o perfil dos compradores e produtores de uva entrevistados.

Quadro 2 – Perfil dos entrevistados

Entrevistado	Gênero	Idade	Escolaridade	Tempo de atuação	Atividades desempenhadas
Produtor 1	Masculino	49	Ensino Fundamental	20 anos	Plantio, produção, colheita e venda
Produtor 2	Masculino	51	Ensino primário	30 anos	Plantio, produção, colheita e venda
Produtor 3	Masculino	58	Ensino primário	22 anos	Plantio, produção, colheita e venda
Produtor 4	Masculino	49	Ensino primário	18 anos	Plantio, produção, colheita e venda
Produtor 5	Masculino	54	Ensino Fundamental	15 anos	Plantio, produção, colheita e venda
Produtor 6	Masculino	26	Ensino superior	14 anos	Plantio, produção, colheita e venda
Produtor 7	Masculino	51	Ensino primário	35 anos	Plantio, produção, colheita e venda
Produtor 8	Masculino	53	Ensino Fundamental	27 anos	Plantio, produção, colheita e venda
Produtor 9	Masculino	36	Ensino médio	22 anos	Plantio, produção, colheita e venda
Produtor 10	Masculino	41	Ensino médio	27 anos	Plantio, produção, colheita e venda
Comprador 1	Masculino	51	Ensino médio	21 anos	Compra, recebimento, venda e faturamento
Comprador 2	Masculino	50	Ensino médio	23 anos	Compra, recebimento, venda e faturamento
Comprador 3	Masculino	51	Ensino médio	20 anos	Compra, recebimento, venda e faturamento

Fonte: Elaborado pelas autoras, a partir de dados da pesquisa realizada em 2019.

Observa-se, pelo quadro 2, que tanto os 10 produtores, quanto os 3 compradores, são do sexo masculino, com faixa etária entre 41 e 58 anos de idade, sendo que apenas um dos entrevistados têm idade inferior, ou seja, 26 anos de idade. Ademais, os entrevistados apresentam escolaridade de ensino primário, fundamental e médio, e apenas um deles com ensino superior. Já a experiência com o trabalho relacionado a viticultura varia de 14 a 35 anos. Os produtores desempenham atividades que competem desde o plantio, produção, colheita e venda da uva. Os compradores, por sua vez, desempenham atividades relacionadas à compra, recebimento e faturamento da uva.

Análise dos resultados

Nesta seção, são apresentadas as análises dos resultados primários obtidos, tendo como base a Teoria dos Custos de Transação, proposta por Williamson (1985, 1996). A análise se deu a partir dos resultados advindos das entrevistas semiestruturadas, em que foram entrevistados compradores e produtores de uva da cidade de Marialva. Por meio dessas entrevistas, buscou-se identificar quais e como se dão os atributos de transação e pressupostos comportamentais presentes nas transações entre pequenos produtores e compradores de uva na região de Marialva. A partir disso, buscou-se analisar se as estruturas de governança utilizadas são adequadas para coordenar as relações entre essas partes.

Atributos de transação identificados

Foram investigados junto aos produtores e compradores de uva da cidade de Marialva os três atributos de transação, relacionados à incerteza, frequência e especificidades de ativos, expostos por Williamson (1985) como determinantes nas relações de transação.

A partir das entrevistas realizadas, ao questionar os produtores com que frequência acontece às negociações de uva, uma média frequência foi relatada por todos os entrevistados. Os encontros são semestrais, ou seja, duas vezes por ano, quando ocorre a safra de uva, na qual o comprador visita uma ou duas vezes a parreira para averiguar a qualidade da uva, e acertar detalhes da negociação. Após a visita, as transações são tratadas via telefone e não mais pessoalmente, conforme relato do produtor 9: “Duas vezes no ano a safra, tendo a safra é quase diariamente que conversa com ele. Eles vêm uma vez, tem uns que vem mais, depois vende por telefone”.

Tal afirmação é confirmada por parte dos 3 compradores entrevistados, conforme relato do comprador 2: “[...] Depende do tamanho da produção dele, se ele produziu bastante, nós vamos ter mais encontros [...] agora, se ele teve pouquinho [...] a gente só vai se encontrar quando tive que fazer o acerto final”. Apesar da frequência de encontros ser semestral, as relações entre produtores e compradores acontecem há anos, o que indica uma média frequência ao longo do tempo, notadamente reforçada pelas ligações corriqueiras. Diante disso, observou-se pelas falas dos entrevistados que a reputação é consolidada entre as partes, o que vai ao encontro do proposto por Williamson (1985), ao afirmar que a frequência recorrente traz benefícios reputacionais. Os indícios de parceria e boa reputação entre as partes pode ser evidenciado na fala do produtor 9, que indica que muitos compradores nem se deslocam para ver a uva, fazendo somente ligações telefônicas para perguntar sobre o seu processo produtivo, devido a reputação criada ao longo de vários anos de negociação.

No que diz respeito à incerteza, todos dos produtores entrevistados destacaram que o clima é incerto, conforme exemplificado pelo produtor 8: “Acontece muita seca [...] e acontece de gear e queimar a uva. Então, tem muito risco, na verdade. Doenças também prejudicam muito e trazem muita perda, e na hora de colher, se tiver muita chuva, perde bastante também”. Nesse ponto, identifica-se a ocorrência da incerteza primária, a que se refere às mudanças ambientais inesperadas que surgem na natureza, exposta por Williamson (1985).

Os produtores e os compradores indicam, ainda, como incerteza, a baixa demanda por parte do mercado consumidor, conforme pode ser visualizado na fala do produtor 2: “O comprador chega na época que não tá consumindo lá em cima, ele já para aqui também. Já fala: “oh, não vô pega sua uva até quando não sai novamente de novo lá né”. E a chuva atrapalha bastante”. Na visão dos compradores essa é também uma incerteza, o que é observado pelo relato do comprador 3: “Mais é a mudança climática, atrapalha bem, e também esse momento nosso que tá ruim também pra comercialização”. Aqui, novamente, nota-se a incerteza primária, proveniente das mudanças imprevisíveis na preferência dos consumidores, exposta por Williamson (1985).

Outras incertezas evidenciadas estão relacionadas ao preço da uva e a garantia de receber a produção vendida, que podem ser observadas na fala do produtor 5: “Tenho muitas vezes a incerteza de recebe do comprador né, porque não tem nada de garantia, só um papel tipo um romaneio como garantia, aí às vezes conforme combina um valor, eles paga outro também”. Observa-se, nesse caso, a presença da incerteza estratégica ou comportamental, relacionada ao comportamento oportunista, nos termos de Williamson (1985).

Com relação à especificidade dos ativos, foram questionados aos entrevistados as seis ramificações destacadas por Williamson (1996), sendo elas os ativos físicos, humanos, dedicados, locacionais, temporais e de marca. Para Zylbersztajn (1995), os ativos específicos são de extrema importância, pois, eles irão induzir a forma de governança mais adequada, o que se busca auferir na presente investigação.

Em relação à especificidade dos ativos físicos, os entrevistados foram questionados se o produto deles é padronizado ou exclusivo para cada vendedor. Na sequência, foram indagados se a uva perderia valor caso fosse realocada numa segunda transação, que não fosse a inicialmente acordada. Os entrevistados afirmaram que a uva tem um grau médio de padronização, sem a presença de características altamente específicas. Ademais, tanto os produtores quanto os compradores, em unanimidade, informaram que eles negociam sempre com as mesmas pessoas e que a uva não perde o valor, caso seja negociada com um comprador ou produtor que não seja usual. Essa constatação pode ser exemplificada na fala do produtor 1 ao explicar que, devido as amizades presentes na cadeia, a venda pode ocorrer para outros compradores, quando necessário, sem perda do valor produtivo da uva. Dessa forma, observa-se que as transações são caracterizadas por um nível de especificidade física baixa.

A especificidade humana é proposta por Williamson (1996) como toda forma de capital humano e as suas qualificações exclusivas para a firma ou para determinadas atividades. Nesse quesito, todos os entrevistados indicam que a produção da uva exige, sim, um conhecimento específico aplicado somente para o seu manejo. Essa afirmação é geral entre os entrevistados, que afirmam que a uva demanda aspectos específicos para sua produção e colheita.

Com relação à especificidade dos ativos dedicados, na visão dos produtores e compradores, a estrutura produtiva da uva, no caso, os parreirais, podem ser utilizados para outras lavouras como maracujá, chuchu, abóbora, cultivo de hortaliças, entre outros. Também, há a realização de investimentos para satisfazer as necessidades dos compradores de uva em particular, o que pode ser exemplificado na fala do produtor 4: “Tem que investir bastante, em adubo, em veneno, em produtos [...] A tela também ajuda muito para proteger, porque se pegar uma chuva e o comprador souber que tem uva estragando, não vem nem na parreira”. Percebe-se, então, que a

especificidade de ativos dedicados existe, uma vez que, conforme indicado por Williamson (1996), há investimentos realizados em uma estrutura específica para satisfazer as necessidades dos compradores, o que foi observado a partir das entrevistas empíricas.

No que diz respeito aos ativos locacionais, os entrevistados foram questionados sobre a localização das propriedades e a distância dos compradores, bem como se essa distância interfere nas negociações. Com isso, observou-se na fala de todos os entrevistados que os barracões de uva estão próximos às suas propriedades, propiciando facilidade nas negociações, na comunicação e no transporte da uva, além de economias com frete. Observa-se, portanto, a existência de especificidade locacional nas transações realizadas, uma vez que, conforme Williamson (1996), essa especificidade ocorre quando as firmas se relacionam entre si por meio da mesma cadeia produtiva, e que, por estarem localizadas próximas, usufruem da vantagem de redução de custos no transporte e armazenagem.

A especificidade temporal também se faz presente e relevante, pois, conforme relatado pelos produtores, a uva é um produto perecível que, após madura, exige um tempo de 10 a 30 dias para colheita e venda, dependendo do clima. Tal afirmação pode ser vista na fala do produtor 2:

“Ah sim, eu creio que sim porque se madura a uva e se não vende ela imediatamente, vem a chuva e ela parte tudo né, apodrece. Se ela teve madura mesmo, mais ou menos uns 10 dias depois de madura. Se os comprador teve comprando bem a uva vai bem, se eles não teve ela vai fica no pé”.

A especificidade temporal se caracteriza, para Williamson (1996), quando o tempo necessário para executar uma atividade é mais curto, o que foi evidenciado no caso da produção da uva, conforme os entrevistados relataram.

Por fim, foi identificado, entre a maioria dos entrevistados, que a qualidade das uvas ofertadas pelos produtores é de essencial relevância no momento da comercialização das uvas. Nesse caso, observa-se a presença de especificidade de marca para as uvas comercializadas, uma vez que, como indica Williamson (1996), essa especificidade está ligada a qualidade e reputação alcançada por um produto ou firma. Essa importância da qualidade e da reputação, no caso das uvas, pode ser observada na fala do comprador 1: “A gente procura trabalhar com os produtos que têm mais qualidade [...]. Quando tem uva muito ruim, a gente não consegue trabalhar, não consegue vender, porque o mercado está bastante competitivo na qualidade e doçura da uva”.

O quadro 3 apresenta os três atributos de transação presentes nas transações investigadas, sendo eles a frequência, a incerteza e a especificidades de ativos.

Quadro 3 - Atributos de transação presentes nas transações de uva entre produtores e compradores

Atributos de transação	Percepção dos entrevistados
Frequência	<ul style="list-style-type: none">-Encontros semestrais para efetivar a negociação-Média frequência, devido ao tempo em que as relações acontecem.-Reputação consolidada- Parcerias: negociações realizadas ao longo dos anos
Incerteza	<ul style="list-style-type: none">-Baixa demanda dos compradores de uva (Primária)-Mudanças ambientais/climáticas no processo produtivo da uva (Primária)-Preço e garantia de recebimento (Comportamental)
Especificidades de ativos	<ul style="list-style-type: none">- Baixa especificidade física: grau médio de padronização e inexistência de características específicas;- Alta especificidade humana: conhecimento específico para o manejo da uva;- Média especificidade de ativos dedicados: são realizados investimentos específicos para a produção de uva, porém a estrutura produtiva pode ser empregada para outras lavouras;- Alta especificidade locacional: facilidade nas transações devido a localização próxima entre as partes;- Alta especificidade temporal: tempo para comercialização da uva de 10 a 30 dias;- Alta especificidade da marca: qualidade do produto é essencial.

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Destaca-se que, mesmo a frequência sendo média e as transações ocorrendo duas vezes por ano, as relações são duradouras, o que evidencia a parceria e reputação consolidada entre as partes. A incerteza primária se dá, principalmente, na falta de garantias para a produção e comercialização do produto, ou seja, ausência de certezas sobre condições climáticas favoráveis e de compra no momento da comercialização das uvas. Quanto à especificidade dos ativos, foram encontrados graus médios e altos, o que é determinante na escolha da estrutura de governança mais apropriada e eficiente para as transações de uva.

Pressupostos comportamentais nas transações investigadas

Os pressupostos comportamentais, tratados pela TCT, contemplam dois aspectos comportamentais dos indivíduos, sendo eles: racionalidade limitada e comportamento oportunista. O primeiro deles, a racionalidade limitada, acontece quando o agente econômico busca atingir o objetivo de otimizar, mas não consegue alcançá-lo plenamente, gerando uma espécie de assimetria de informação entre as

partes de uma troca (Zylbersztajn, 1995). Nas transações investigadas, evidenciou-se a racionalidade limitada por parte dos produtores, notadamente com relação ao preço real da uva comercializada. Essa afirmação, geral entre os entrevistados, pôde ser evidenciada com a fala do produtor 1:

Eu vendo para um comprador aqui, e ele manda pra São Paulo e a gente nunca sabe o valor que ele pega. Se é a realidade o que eles estão falando ou não. Sempre estamos com o pé atrás sobre eles né! Eu acredito que, nessa parte, a gente deveria montar um grupo e pegar uma hora e ir nessa firma em São Paulo, Curitiba e Rio de Janeiro. Ir lá dar uma olhada se é aquele real preço que está vendendo. Eu tenho uva para receber com 90 dias. Será que esses caras estão pagando eles com 90 dias, pra eles repassarem esse dinheiro, ou eles recebem com 30 dias que seria o normal e seguram, e ganham dinheiro nas costas da gente, produtor.

Percebe-se, então, que a racionalidade limitada se caracteriza nas transações realizadas, uma vez que existe assimetria de informação, nos termos de Zylbersztajn (1995), notadamente por parte dos produtores, quanto aos preços praticados pelos compradores. Ademais, os produtores buscam otimizar suas transações quando tomam suas decisões de venda, mas, conforme coloca Simon (1979), essas decisões não são ótimas, devido às incertezas presentes no mundo real e a complexidade do ambiente econômico.

O segundo pressuposto comportamental é o comportamento oportunista. Nas transações investigadas, na visão da maioria dos entrevistados, o comportamento oportunista é evidenciado por ambas as partes nas transações. Tal afirmação pode ser apreendida nas falas dos produtores 1 e 8, respectivamente:

Nessa parte, eu falo que tem muito ainda a desejar, porque quando há excesso de sobra de uva a gente combina um preço e nunca vem aquele preço. Ai você vai atrás do cara que você vendeu a uva, eles já jogam lá em cima e a gente nunca sabe se essa é a realidade mesmo, se é lá de cima mesmo ou eles aqui que compra da gente, a gente manda pra São Paulo essa coisas tudo chega lá e a gente não sabe que firma vai. Você só tem acesso a pessoa daqui, aonde eles mandam, a gente só sabe que está indo pra São Paulo, Curitiba, Rio de Janeiro e tudo, mas essa parte da firma a gente não tem acesso, então é difícil.

'Porque geralmente eles usam muito de má fé né! Pegam essa uva aqui e passa até num valor maior, e, outras vezes, eles falam que perdeu a uva tudo lá, que apodreceu, mas na realidade não aconteceu isso daí. Então, eles usam tudo meio pra passa a perna em nós, e a gente sabe, mas não tem o que fazer porque você tem que vender né, então nós tamo na mão deles na realidade.

Por outro lado, também foi relatado por alguns compradores a ocorrência de comportamento oportunista por parte dos produtores. Os compradores alegaram que os produtores apresentam comportamento oportunista ao negociar suas uvas previamente e, em um segundo momento, não cumprir com o acordo verbal e não entregar a uva negociada. Tal afirmação pode ser vista na fala do comprador 1:

Já aconteceu de comprar e o produtor não entregar, principalmente natal e ano novo que vai muita uva. A gente faz o compromisso, que eu tenho uma agenda que eu coloco o comprado na roça, ele chega, vamos supor, no produtor e pergunta: "Quantas caixa você vai colher pra mim?" "Olha, 200 Bentaka, 100 Itália, 100 Brasil". "Então, sua são

500 caixas de uva'. Aí eu falo assim: "olha, essa uva aqui tá vendida, tanto da sua parte como da minha, eu comprei sua uva, você vendeu pra mim e eu vendi ela, então você não pode vender para outro". Chega na hora H ali, "ah, só da 200cx". Aí eu falo: "não, eu comprei 500 caixas". Aí o produtor fala: "não, mas só dá 200 caixas". Aí você vai ver, ele vendeu pra outro. E nem é porque pagou mais caro, é falta de palavra mesmo. É complicado esse negócio.

Nota-se, portanto, a presença de comportamentos oportunistas bilaterais nas transações entre produtores e compradores de uvas, uma vez que, como indica Williamson (1985), existem informações incompletas ou distorcidas, usadas pelos agentes envolvidos para enganar, esconder, deturpar ou, até mesmo, confundir a outra parte. O Quadro 4 apresenta os pontos encontrados por meio das entrevistas empíricas, que indicam como se dá a presença dos pressupostos comportamentais nas transações realizadas.

Quadro 4 – Pressupostos Comportamentais

Pressupostos comportamentais	Percepção dos entrevistados
Racionalidade limitada	-Preço real da uva comercializada -Por parte dos produtores, desconhecer a comercialização com o cliente final.
Comportamento oportunista	- Por parte dos compradores: alterações de preços previamente combinados; informações inverídicas/má fé - Por parte dos produtores: não entregar a uva conforme o acordado.

Fonte: Elaborado pelas autoras.

O quadro 4 mostra os principais pontos destacados em relação à racionalidade limitada e ao comportamento oportunista. Observa-se que apenas os produtores evidenciaram desconhecer aspectos da transação, em que os mesmos julgam importantes para não serem enganados no momento do recebimento financeiro da uva comercializada. Já o oportunismo parte tanto dos compradores, quanto dos produtores, e está relacionado a ausência de garantias para o cumprimento das negociações.

Estruturas de governança utilizadas nas transações entre produtores e compradores

A partir da análise dos atributos e pressupostos comportamentais presentes nas transações, estruturas de governança mais eficientes podem ser escolhidas. As estruturas de governança, para Williamson (1996), estão relacionadas à maneira como as atividades econômicas são coordenadas, podendo essas ser relações intra e interorganizações. As relações intra-organização ocorrem por meio da integração vertical, caracterizada pelo incentivo do controle da produção e pela presença de ativos de alto nível de especificidade, que poderiam estar sujeitos a comportamentos oportunistas, se adquiridos externamente (Williamson, 1985; 1996). Já as relações interorganizacionais podem acontecer de duas formas genéricas. A primeira são os

contratos, que apresenta as vantagens do controle, sem os custos extras da integração vertical, favorecendo ativos de especificidade intermediária. A segunda é a opção pela compra no mercado, em que as negociações acontecem motivadas pelo preço, não gerando relação de dependência, o que beneficia ativos específicos de baixo nível.

Nas entrevistas realizadas, constatou-se que a principal estrutura de governança utilizada nas transações entre produtores e compradores de uva é o mercado livre, uma vez que não são utilizados mecanismos contratuais nas negociações realizadas. Assim, as partes ficam sujeitas as alterações de preços advindas da oferta e demanda estabelecida pelo mercado. Tal afirmação é evidenciada na fala do comprador 2:

A uva, como qualquer outro produto, é oferta e procura. Se ela tiver muita procura, o preço aumenta, se ela tiver muita oferta, o preço abaixa. Então, o mercado é que dita o preço, a gente não. Eu falo assim: "eu vou lá comprar uva a R\$5,00 o quilo, vou comprar a R\$2,00 o quilo", não! É o mercado quem dita o preço, nós não podemos fazer nada.

Essas características vêm ao encontro do exposto por Williamson (1985), que indica que a oferta e demanda de mercadorias são as características das transações via mercado, em que as trocas acontecem motivadas pelo preço.

Por outro lado, nas transações investigadas não foram encontradas evidências de qualquer forma de produção própria, ou seja, de integração vertical. Todos os produtores entrevistados relataram que os insumos utilizados para a produção da uva são comprados de fornecedores e que eles não efetuam as vendas diretamente ao cliente final. Do mesmo modo, os compradores destacaram que não produzem uva para comercializar, apenas compram de produtores da cidade. Como essa estrutura de governança se mostra presente quando o controle e a posse dos ativos que envolvem o processo de produção, a montante e a jusante, são da empresa (Lee, 2018; Williamson, 1985; Zylbersztajn, 1995), observou-se que ela não é empregada na forma de coordenação dos produtores e compradores de uva investigados.

Por fim, nas transações investigadas os contratos não se fazem presentes nas negociações de compra e venda de uva. Conforme os relatos de ambas as partes, tanto os compradores quanto os produtores negaram a existência de contratos em suas transações. Tal afirmação dos entrevistados pode ser exemplificada pela fala do produtor 3:

Só de boca né, eu não tenho contrato com ninguém. Se ele chega aqui e não gosta da uva, ele não pega minha uva de jeito nenhum. Se eu não quiser vender a uva para eles, eu vendo pra quem eu quero. Não tenho contrato com ninguém. Mesmo que vem um e oferece mais caro, a gente não vende. Então, mesmo que tenha outro que oferece mais barato pra eles, eles pegam da gente com o preço que tá correndo porque a gente é fiel com eles.

Como se propõe teoricamente, as estruturas de governança mais eficientes se dão a partir de um alinhamento com os atributos e pressupostos comportamentais presentes nas transações (Williamson, 1985, 1996; Zylbersztajn, 1995). Como exposto, observou que as transações entre produtores e compradores são recorrentes ao longo dos anos, caracterizando um nível médio de frequência. Ademais, identifica-se a ocorrência da incerteza primária, devido a incertezas climáticas e envolvendo compradores de uvas, e incertezas comportamentais, relacionadas ao oportunismo

na compra das uvas, nos termos de Williamson (1985). Dessa forma, também se evidencia um nível alto de incertezas presentes nas transações.

Quanto à especificidade de ativos (Williamson, 1991; Zylbersztajn, 1995), observou-se, nas transações investigadas, uma baixa especificidade física devido à inexistência de características altamente específicas nas uvas oferecidas por cada produtor. Mostra-se presente, também, a necessidade de conhecimentos específicos e de investimentos especializados para o manejo e produção da uva, indicando uma alta especificidade humana e de ativos dedicados, respectivamente. Mostrou-se como alta, também, a especificidade locacional, devido à proximidade entre as plantações de uva com os barracões onde são negociadas as produções, trazendo assim facilidade nas transações entre as partes. O tempo para a negociação da uva, que gira em torno de 10 a 30 dias, mostra um grau médio de especificidade temporal. Por fim, o alto grau de especificidade da marca se mostra presente na qualidade da uva que é de essencial importância no momento da transação entre as partes. Considera-se, portanto, no geral, um nível de especificidade que varia de médio a alto.

Ademais, percebeu-se a presença de racionalidade limitada, uma vez que, o produtor desconhece o preço final em que sua uva foi comercializada no mercado. O comportamento oportunista também se mostrou presente em ambas as partes. Por parte dos produtores, esse comportamento se evidenciou, notadamente, ao relatarem que vendem seu produto e, algumas vezes, não recebem o valor efetivo do momento da negociação, ou seja, recebem menos do que acordado. Do lado dos compradores, existe a desistência do produtor, de entregar a uva vendida para o comprador. Considerando que essa uva já está negociada com o destinatário final, a desistência do produtor faz com que o comprador tenha que encontrar outra uva para substituir esse pedido, ou ficar no prejuízo.

Diante disso, considerando-se os atributos e pressupostos presentes, observa-se que a estrutura de governança mais eficiente para coordenar as atividades e transações desenvolvidas pelos produtores e compradores de uva seriam os contratos. Essa afirmação encontra respaldo no estudo teórico, em que, para Williamson (1985), os contratos ocorrem na presença de ativos mistos, alguns específicos e outros não. Também se adequa ao exposto por Zylbersztajn (2005), que afirma que os contratos ressaltam a independência entre os agentes econômicos e relações contratuais mais estreitas, corroborando, ainda, a importância dos fornecedores, conforme exposto por Bezerra *et al.* (2020).

Sobre a estrutura via mercado, observa-se que ela não é a escolha mais eficiente, uma vez que foram evidenciadas média frequência, alto grau de incerteza e média e alta especificidade de ativos. Conforme expõe Williamson (1985), as transações via mercado naturalmente beneficiam a troca de ativos específicos de baixo nível e a inexistência de relações de dependência, o que diverge da situação encontrada nas transações dos produtores e compradores de uva investigados.

A integração vertical também não foi encontrada, apesar de ser uma possibilidade para os produtores, notadamente a integração vertical para frente ou a jusante (Lee, 2018; Williamson, 1985). Isso porque, evidenciou-se a existência de comportamento oportunista e de ativos com nível médio ou alto de especificidade. No entanto, para Zylbersztajn (1995), a escolha pela integração vertical torna-se mais favorável quando existe alto nível de ativos e a existência de complexidade contratual, o que não é o caso das transações em análise, que não apresentaram elevada complexidade contratual.

Sendo assim, a partir dos atributos de transação e pressupostos comportamentais presentes nas transações entre pequenos produtores e compradores de uva, propõem-se como estrutura de governança mais apropriada os contratos. Isso porque, diante do nível médio de frequência observada, eles mostram-se suficientes para coordenar as especificidades presentes e mitigar os comportamentos oportunistas identificados.

Conclusão

O objetivo de buscar compreender como se dão as transações realizadas entre pequenos produtores e compradores de uva na região de Marialva, tendo como base a Teoria dos Custos de Transação, foi alcançado a partir do desenvolvimento do modelo teórico e sua discussão por meio de pesquisa empírica. Para tanto, foram respondidos os três objetivos específicos elencados.

Em relação aos atributos de transação, observou-se a ocorrência de dois tipos de incerteza, tratados teoricamente: a incerteza primária, pois o clima e as mudanças ambientais são incertos, assim como as mudanças nos hábitos dos compradores e consumidores de uva; a incerteza estratégica ou comportamental, evidenciada quando os produtores e compradores não têm a garantia do pagamento e recebimento da uva comercializada, respectivamente. Quanto à frequência, evidenciou-se que os encontros para a efetivação das negociações são semestrais. Nesse caso, mesmo a frequência ser caracterizada como média, as relações são duradouras, o que evidencia relações de parcerias ao longo dos anos e uma reputação consolidada.

Com relação a especificidades de ativos, observou-se uma baixa especificidade física, devido ao grau médio de padronização da uva e a inexistência de características específicas do produto. Ademais, caracterizou-se como média a especificidade de ativos dedicados, pois são realizados investimentos na produção, porém a estrutura produtiva pode ser utilizada para produção de outras lavouras. As especificidades humana e locacional foram consideradas altas, uma vez que existe a necessidade de conhecimentos e localização específica para o manejo e comercialização da uva, respectivamente. Também ocorre alta especificidade temporal, devido ao curto tempo que os produtores têm para a comercialização da uva (10 a 30 dias), e alta especificidade da marca, uma vez que a qualidade do produto é essencial para as negociações.

Sobre os pressupostos comportamentais, notou-se que o preço da uva comercializada, e venda realizada pelos compradores, junto ao cliente final, é desconhecida pelos produtores, o que possibilita comportamento oportunista. Ademais, foi relatada, por parte dos produtores, a alteração dos preços pré-estabelecidos no momento da efetivação da negociação, ou seja, uso de má fé. Por outro lado, alguns compradores indicaram que pode ocorrer da uva comprada não ser entregue pelo produtor, evidenciando, também, a falta de comprometimento com o acordado durante a negociação.

Ao analisar se as estruturas de governança são adequadas para coordenar as relações entre compradores e produtores de uva, também foi alcançado. Nesse sentido, constatou-se que a integração vertical não é realizada por nenhuma das partes. A estrutura de mercado é a estrutura utilizada em todas as transações investigadas, ou seja, as partes negociam sem nenhum tipo de contrato formal ou garantias pré-estabelecidas. No entanto, ressalta-se a sua ineficiência ao ser observado alto grau de incerteza e de especificidade de ativos, bem como ocorrências

de oportunismo nas transações entre os compradores e produtores de uva investigados.

Diante disso, propõem-se como estrutura de governança mais apropriada os contratos, sendo essa a principal implicação gerencial da presente investigação. A partir do observado entre os entrevistados, os contratos mostram-se favoráveis para coordenar as transações da uva, visto que, diante do nível médio de frequência e de alta incerteza, juntamente com média e alta especificidade, sua utilização poderia reduzir o comportamento oportunista identificado.

Desse modo, os dados empíricos, obtidos por meio da pesquisa de campo, para a compreensão de como se dão as transações entre pequenos produtores e compradores de uva, corroborou a estrutura contratual como a melhor opção, tendo como base a Teoria dos Custos de Transação. As vantagens e implicações práticas para os agentes envolvidos podem se caracterizar pela redução de incertezas e problemas relacionados ao comportamento oportunista, evitando assim prejuízos financeiros para ambas as partes, sem os custos extras da integração vertical.

Entre as possíveis limitações da presente investigação, destaca-se o foco em pequenos produtores e compradores de uva, especificamente na cidade de Marialva. Além da limitação geográfica que, por si só, pode oferecer especificidades, o perfil de pequenos produtores, e não de grandes, pode oferecer perspectivas diferenciadas. Nesse sentido, como sugestões de novos estudos, pode-se estender a pesquisa para novas regiões e grandes produtores. Ademais, a contribuição de associações, tanto de produtores quanto compradores de uva, poderiam complementar o estudo realizado ou dar continuidade no estudo proposto.

Além disso, o estudo poderia ser estendido às transações de uva utilizadas para a produção de vinho na cidade de Marialva ou em outras regiões, a fim de utilizar como objeto de estudo a vinícola da cidade ou outras. Assim, a compreensão da coordenação das transações de uva poderia abranger outros segmentos da cadeia de valor, como a produção de vinho.

Referências

AUGUSTO, C. A.; SOUZA, J. P.; CARIO, S. A. F. Integração vertical em montadoras automotivas. **RAC**, Rio de Janeiro, v. 22, n. 5, p. 704-725, set./out. 2018. DOI: <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2018170281>

AZEVEDO, P. F. **Nova economia institucional:** referencial geral e aplicações para a agricultura. São Paulo: Instituto de Economia Agrícola, 2000.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo.** Lisboa: Edições 70, 2004.

BEZERRA, A. E. F.; SALES, L. B.; OLIVEIRA, A. M.; MOREIRA, C. S. Atributos de transação e pressupostos comportamentais à luz da teoria do custo de transação econômica: estudo multicaso no segmento salineiro do Estado do Rio Grande do Norte. **Revista Eletrônica de Administração**, Porto Alegre, v. 26, n. 2, p. 495-523, maio/ago. 2020. DOI: <https://doi.org/10.1590/1413-2311.292.96905>

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

https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/1600895/mod_resource/content/4/coasefirma.pdf. Acesso em: 1 maio 2019.

DEMO, P. **Metodologia do conhecimento científico**. São Paulo: Atlas, 2000.

FARINA, E. M. M. Q. Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. **Revista Gestão & Produção**, São Carlos, v. 6, n. 3, p. 147-161, dez. 1999. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0104-530X1999000300002>

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade**: mercado, estado e organizações. São Paulo: Editora Singular, 1997.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

IBGE. **Produção agrícola**: lavoura permanente. Rio de Janeiro: IBGE, 2020.

Disponível em:

<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pr/marialva/pesquisa/15/11863?indicador=12068&ano=2009&tipo=grafico>. Acesso em: 1 maio 2019.

ILHA, P. C. S.; LEISMANN, E. L.; RAHMEIER, D.; RAMOS, M. A integração vertical na agricultura brasileira. *In*: BARBOSA, F. C. **Administração**: caminhos para o desenvolvimento sustentável. Goiás: Editora Conhecimento Livre, 2020. cap. 39.

JACOBIDES, M. G.; WINTER, S. G. Co-evolution of capabilities and transaction costs: explaining the institutional structure of production. **Strategic Management Journal**, Chicago, v. 26, n. 1, p. 395-413, mar. 2005. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.460>

KLEIN, B.; CRAWFORD, R. G.; ALCHIAN, A. A. Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process. **Journal of law and economics**, Chicago, v. 21, n. 2, p. 297-326, out. 1978. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/725234>. Acesso em: 1 maio 2019.

KNIGHT, F. H. Risk, uncertainty and profit. 5th. ed. Washington: Beard Books, 2002.

LEE, P. Innovation and the firm: a new synthesis. **Stanford law review**, Stanford, v. 70, n. 5, p. 1431–1501, 2018. Disponível em: <https://review.law.stanford.edu/wp-content/uploads/sites/3/2018/05/70-Stan.-L.-Rev.-1431.pdf>. Acesso em: 1 maio 2019.

MAGALHÃES, L. E. R.; ORQUIZA, L. M. **Metodologia do trabalho científico**: elaboração de trabalhos. Curitiba: FESP, 2002.

MALANSKI, L. K. Integração vertical e governança corporativa sobre a lucratividade de empresas do setor de energia elétrica. **Revista de Gestão e Secretariado**, São Paulo, v. 13, n. 3, p. 1711-1729, set./dez. 2022. DOI: <https://doi.org/10.7769/gesec.v13i3.1440>

MARCONI, M.; LAKATOS, E. **Técnicas de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2006. p. 62.

- MIELE, M.; ZYLBERSZTAJN, D. Coordenação e desempenho da transação entre viticultores e vinícolas na Serra Gaúcha. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 40, n. 4, p. 330-341, out./dez. 2005. Disponível em: <http://rausp.usp.br/wp-content/uploads/files/V4004330.pdf>. Acesso em: 1 maio 2019.
- MINAYO, M. C. S. O desafio da pesquisa social. *In*: DESLANDES, S. F.; GOMES, R.; MINAYO, M. C. S. (org.). **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. 27. ed. Rio de Janeiro: Vozes, 2008. p. 9-29.
- MIZUMOTO, F. M.; ZYLBERSZTAJN, D. A coordenação simultânea de diferentes canais como estratégia de distribuição adotada por empresas da avicultura de postura. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, Lavras, v. 8, n. 2, p. 147-159, 2006. Disponível em: <http://www.revista.dae.ufla.br/index.php/ora/article/view/165>. Acesso em: 1 maio 2019.
- NORTH, D. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 2006.
- NORTH, D. Institutions. **Journal of Economic Perspective**, Pittsburgh, v. 5, n. 1, p. 97-112, 1991. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/1695541/mod_resource/content/1/North%20%281991%29.pdf. Acesso em: 1 maio 2019.
- RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.
- SAES, M. S. M.; SCHNAIDER, P. S. B.; SILVA, V. L. S. A escolha de formas plurais nas relações entre firmas. *In*: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F.; CALEMAN, S. M. Q. **Gestão de sistemas de agronegócios**. São Paulo: Atlas, 2015. p. 151-164.
- SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LUCIO, M. P. B. **Metodologia de pesquisa**. 5. ed. Porto Alegre: Penso Editora, 2013.
- SIMON, H. A. Rational decision making in business organization. **American Economic Review**, Nashville, v. 69, n. 4, p. 493-513, set. 1979. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/pdf/1808698.pdf>. Acesso em: 1 maio 2019.
- STRAUSS, A.; CORBIN, J. **Pesquisa qualitativa: técnicas e procedimentos para o desenvolvimento de teoria fundamentada**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2008.
- TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 2007.
- VIEIRA, M. M. F.; ZOUAIN, D. M. **Pesquisa qualitativa em administração: teoria e prática**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2005.
- WILLIAMSON, O. E. **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting**. New York: Free Press, 1985.
- WILLIAMSON, O. E. **The mechanisms of governance**. Oxford: Oxford University Press, 1996.

WILLIAMSON, O. E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**, Ithaca, v. 36, n. 2, p. 269-296, 1991. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/i341350>. Acesso em: 1 maio 2019.

WILLIAMSON, O. E. **Markets and hierarchies**: analysis and antitrust implications. New York: Free Press, 1975.

WILLIAMSON, O. E. Transaction cost economics and organization theory. *In*: DOSI, Giovanni; TEECE, David J.; CHYTRY, Josef (ed.). **Technology, organization and competitiveness**: perspectives on industrial and corporate change. Oxford: Oxford University Press, 2003.

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

ZYLBERSZTAJN, D. Papel dos contratos na coordenação agroindustrial: um olhar além dos mercados. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, DF, v. 43, n. 3, p. 385-420, jul./set. 2005. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0103-20032005000300001>