

Ensaio sobre a Teoria dos Custos de Transação (TCT): Foco na Mensuração

Ana Cristina de Faria (USCS) - anacfaria@uol.com.br

Alessandro Gustavo Souza Arruda (UFMS) - alessandro.arruda@ufms.br

Luiz Carlos Di Serio (FGV) - luiz.diserio@fgv.br

Susana Carla Farias Pereira (FGV-EAESP) - susana.pereira@fgv.br

Resumo:

Este artigo visa a analisar a Teoria dos Custos de Transação (TCT), uma das teorias mais abordadas em estudos de relacionamentos interorganizacionais; desde sua concepção até a estruturação de constructos quantitativamente operacionalizáveis (mensuração), resgatando os principais pressupostos e atributos da teoria. No que se propõe abordar em um Ensaio Teórico, este trabalho pretende revisitar os principais pressupostos, dimensões e constructos da TCT, bem como tentar entender o porquê, como diz Williamson (2010) em seu discurso de agradecimento pelo Nobel em 2009, esta teoria encontra-se em fase semi-formal e quais são os desafios para trazer esta teoria para a fase formal, de instrumentalização da mesma, por meio da mensuração dos CT. Este ensaio contribui para uma discussão pouco explorada teórica e empiricamente nos estudos acadêmicos que é a questão da mensuração dos Custos de Transação, em que se pode evidenciar as características mais específicas nas transações que induzem às modificações mais relevantes nas Estruturas de Governança adotadas. Assim, modificando algumas características nas transações realizadas na Rede de Negócios, poder-se-ia, inicialmente, mensurar, e posteriormente, gerenciar os custos dessas Transações.

Palavras-chave: *Custo de Transação. Ensaio Teórico. Mensuração*

Área temática: *Contribuições teóricas para a determinação e a gestão de custos*

Ensaio sobre a Teoria dos Custos de Transação (TCT): Foco na Mensuração

Resumo

Este artigo visa a analisar a Teoria dos Custos de Transação (TCT), uma das teorias mais abordadas em estudos de relacionamentos interorganizacionais; desde sua concepção até a estruturação de constructos quantitativamente operacionalizáveis (mensuração), resgatando os principais pressupostos e atributos da teoria. No que se propõe abordar em um Ensaio Teórico, este trabalho pretende revisitar os principais pressupostos, dimensões e constructos da TCT, bem como tentar entender o porquê, como diz Williamson (2010) em seu discurso de agradecimento pelo Nobel em 2009, esta teoria encontra-se em fase semi-formal e quais são os desafios para trazer esta teoria para a fase formal, de instrumentalização da mesma, por meio da mensuração dos CT. Este ensaio contribui para uma discussão pouco explorada teórica e empiricamente nos estudos acadêmicos que é a questão da mensuração dos Custos de Transação, em que se pode evidenciar as características mais específicas nas transações que induzem às modificações mais relevantes nas Estruturas de Governança adotadas. Assim, modificando algumas características nas transações realizadas na Rede de Negócios, poder-se-ia, inicialmente, mensurar, e posteriormente, gerenciar os custos dessas Transações.

Palavras-chave: Custo de Transação. Ensaio Teórico. Mensuração.

Área Temática: 6. Contribuições teóricas para a determinação e a gestão de custos

1 Introdução

Uma pergunta bem formulada vale mais que muitas respostas. Assim, inicia-se a reflexão que deu origem à Teoria dos Custos de Transação (TCT) e que afeta os relacionamentos interorganizacionais. Afinal, o que são as firmas e por que estas diferem em seus tamanhos, formas e fronteiras? Coase (1937), ao questionar sobre “a mão visível do mercado”, que via funcionar no mundo real, iniciava um debate que assentaria o constructo sugerido por Commons (1932) para se analisar as atividades econômicas, no que tange à ordem, ao conflito e à mutualidade: este constructo é a transação.

A TCT começou a ganhar seus contornos em 1937, quando Coase – agraciado com o Prêmio Nobel de Economia em 1991 – faz uma célebre pergunta: Por que existem empresas? Até, então, a teoria ortodoxa relacionava a existência de uma firma às economias tecnológicas de escala e escopo, isto é, a empresa era um arranjo organizacional que coordenava processos produtivos suficientes para produzir reduções marginais de custos via aumento da escala e do escopo de produção (KLEIN, 2000).

Coase (1937) olhou para dentro desta “caixa preta” (a firma) e percebeu que, dentro de um mesmo segmento econômico, com tecnologias semelhantes, existem arranjos organizacionais de diferentes tamanhos, processos produtivos e formas de gerenciamento destes processos. Em 1960, este autor relacionou o problema da integração vertical e suas diferentes formas de organização industrial a um tipo de “Custo Social”, originado do relacionamento destas firmas com o mercado (COASE, 1988).

Originalmente, a preocupação de Coase (1937) residia em explicar como e por que uma unidade de negócio se organizava e se especializava dentro do mercado, tanto em seu processo produtivo quanto nas atividades de troca neste mercado. Já que sua atividade era regulada por um sistema de preços e tecnologias de produção, este autor se questionava porque havia empresas com diferentes tamanhos e fronteiras e tecnologias de produção de um

mesmo produto em um mesmo mercado. Sua hipótese reside em diferentes custos para se conduzir transações que existiam no mercado (BALDWIN, 2008).

Na abordagem econômica clássica, o sistema de preços – com seus custos fixos e variáveis – baseado no equilíbrio entre a oferta e a demanda, é o motor que impulsiona a alocação dos recursos escassos e a formação dos arranjos organizacionais. Tal sistema se modifica, na medida em que se altera a matriz tecnológica de produção (WILLIAMSON, 1985). Em outras abordagens econômicas – como na TCT - o entendimento das fronteiras produtivas de uma empresa e os diferentes arranjos organizacionais que podem se originar nestas fronteiras, passa pelo entendimento de outras formas de custos: os Custos de Transação.

Williamson (2010) – outro agraciado com o Prêmio Nobel de Economia em 2009 – utilizou-se do referido trabalho de Coase de 1937 para construir uma teoria para as seguintes questões: Se as firmas são entidades tecnológicas que funcionam em função de seus custos de produção, então suas fronteiras naturais seriam determinadas por economias tecnológicas de produção? Os processos produtivos escolhidos e utilizados dentro destas empresas seriam aqueles que minimizam os custos para produzir determinado produto ou serviço? Mas, como explicar as empresas que se estendem além destes limites e incorporam outros processos produtivos? Como explicar empresas que sobrevivem com processos produtivos obsoletos ou deficientes em termos de custos de produção? Por que os custos de administração dos processos produtivos não são minimizados ao máximo, frente aos custos de produção?

Nas respostas de Williamson (1996a) para as referidas questões, os Custos de Transação (CT) são responsáveis por organizar o gerenciamento destes processos produtivos, e até os administrativos, dando assim, contornos distintos para firmas distintas. Pela TCT, diferentes Estruturas de Governança (EG) são utilizadas para organizar diferentes formas contratuais ou firmas? Isso originaria, assim, diferentes formatos de empresas com diferentes fronteiras organizacionais, que Williamson (1981) chama de fronteiras eficientes.

Assim, como abordam Bao e Wang (2012), a maneira pela qual foram elaborados os contratos da negociação, os ganhos de comercialização obtidos dentro daquele ambiente jurídico-institucional, o incremento de novas tecnologias e processos de inovação, as novas Estruturas de Governança, a cooperação entre empresas e a formação de redes de negócios, precisam integrar novas teorias organizacionais que evoluam a partir da Teoria da Firma neoclássica.

Pelo contexto desenvolvido, observa-se que pouco se sabia na época de Coase, por exemplo, sobre como os processos produtivos eram aglutinados e gerenciados. E complementando, teorias que abordam arranjos organizacionais híbridos, comuns atualmente, entre a empresa vertical e a livre negociação com o mercado, apresentam-se como melhores alternativas para o entendimento da formação – e da gestão – das Redes de Negócios no Brasil e no mundo (BALESTRIN; ARBAGE, 2007). A TCT é uma delas.

Diante da importância do tema para os Estudos Organizacionais, pretende-se entender com este ensaio teórico: *Como se desenvolveu a Teoria dos Custos de Transação (TCT) e quais seus próximos desafios?* No intuito de responder a esta questão, este artigo tem como objetivo analisar a evolução da TCT, desde sua concepção até a estruturação de constructos quantitativamente operacionalizáveis (mensuração), resgatando os principais pressupostos e atributos desta teoria.

No desenvolvimento deste trabalho apresenta-se uma discussão fundamentada sobre a TCT, o que o caracteriza como um Ensaio Teórico. Conforme Severino (2000), o Ensaio Teórico é considerado como um estudo desenvolvido com coerência de argumentação, em que há uma exposição lógica, com profunda reflexão e maior nível de interpretação e julgamento pessoal, de preferência, com reflexões inovadoras.

Meneghetti (2011, p. 323), por sua vez, comenta que o Ensaio Teórico é “um meio de análise e elucubrações em relação ao objeto, independentemente de sua natureza ou característica. A forma ensaística é a forma como são incubados novos conhecimentos, até mesmo científicos ou pré-científicos”. Nesta metodologia, há maior liberdade por parte dos pesquisadores, para defender certas posições, sem que tenha que se apoiar no rigoroso aparato de pesquisa empírica.

No que se propõe abordar em um Ensaio Teórico, este trabalho pretende revisitar os principais pressupostos, dimensões e constructos da TCT, bem como tentar entender o porquê, como diz Williamson (2010) em seu discurso de agradecimento pelo Nobel em 2009, esta teoria encontra-se em fase semi-formal e quais são os desafios para trazer esta teoria para a fase formal, de instrumentalização da mesma, por meio da mensuração dos CT.

2 Plataforma Teórica

A corrente da Economia das organizações, mais teórica e ligada às políticas públicas, entende que o sistema econômico é muito mais do que simples relações de trocas baseadas em sistemas de preços e relações de utilidade, também é uma relação entre Estruturas de Governança em sistemas sociais (NORTH, 1990).

Williamson (1998) entende que a TCT é um produto destas duas correntes teóricas: Economia das Organizações e a Nova Economia Institucional (NEI), que podem ser observadas na Figura 1 que apresenta os quatro níveis de análise econômica das organizações. Para Williamson (1998; 2000), a análise neoclássica da economia (nível 4 da figura) tende a concentrar-se na unidade produtiva como função de produção e no mecanismo de oferta e demanda como agente coordenador de recursos.

Nível 1	Instituições informais, crenças, mitos, normas, religiões, tradições. Objeto de análise da teoria social, sociologia, antropologia etc.	Frequentemente não calculado, espontâneo.
Nível 2	Ambiente Institucional: regras formais do jogo: a política, o judiciário, a burocracia do Governo. Objeto da NEI.	Preocupação em acertar o correto ambiente institucional. Economias de 1ª ordem.
Nível 3	Estruturas de Governança; o jogo: os contratos firmados, os acordos, os CT e as Estruturas de Governança.	Preocupação em acertar a correta Estrutura de Governança. Economias de 2ª ordem.
Nível 4	Análises de alocação de recursos e emprego; preços e quantidades; alinhamentos e incentivos. Objeto da economia neoclássica da firma.	Preocupação em evidenciar as condições marginais corretas. Economias de 3ª ordem.

Fonte: Adaptada de Williamson (1998; 2000).

Figura 1 - Análise econômica das organizações

A NEI reconhece a racionalidade limitada dos mercados e distingue-se da análise neoclássica da Economia por posicionar suas análises nos dois níveis acima desta. O objeto de análise da NEI contempla os níveis 2 e 3 que se referem às regras do jogo ou aos acordos e/ou contratos propriamente ditos. Esses níveis representam o ambiente institucional (nível 2) e as Estruturas de Governança (nível 3).

Enquanto a teoria neoclássica (nível 4), ao analisar a empresa, preocupa-se com a alocação de recursos e emprego dentro daquilo que considera apenas uma “função de produção” (a empresa), a NEI preocupa-se com o “ambiente institucional” – as regras do jogo – em que a empresa se estabelece e com as “instituições de governança” – o jogo – da qual a empresa se constitui (KREPS, 1999).

O nível 1 representa o aspecto social, em que as normas, os costumes, a moral, as crenças e a tradição se localizam. É o objeto de análise de outras disciplinas como a sociologia e a antropologia. No nível 2, a análise do ambiente institucional procura evidenciar desajustes que, ora solucionados, proporcionam maior eficiência ao sistema. São as restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta, isto é, regras e normas não escritas) e formais (constituição, leis, direitos de propriedade, isto é, regras escritas e explicitadas) que promovem ou restringem economias de primeira ordem.

Apesar de um ambiente institucional que promova uma eficiente distribuição de propriedade entre os agentes econômicos ser importante, considera-se que uma Estrutura de Governança (EG) que funcione de maneira mais eficiente no cumprimento dos contratos e acordos celebrados entre estes agentes econômicos não é contemplada no nível 2. É no 3º nível que existe a preocupação de ajustar as características da transação a uma correta EG, visando a minimizar os riscos para todos os agentes. Essa análise pode contribuir para o diagnóstico do grau de maturidade da organização.

Williamson (2010, p. 223) incita a estudar a evolução da TCT sob quatro estágios: “do informal para o pré-formal para o semi-formal até o totalmente formal modo de análise”. A fase informal, como supracitado, segue dos pioneiros trabalhos de Coase (1937) até a publicação do livro “*Markets and Hierarchies*”, quando começa a fase pré-formal (WILLIAMSON, 1975). A fase semi-formal tem início quando ambos os atributos das Estruturas de Governança e da transação, são mais precisamente descritos. Depois disso, não houve evolução. Na sequência, serão descritos os pressupostos comportamentais da TCT.

2.1 Pressupostos comportamentais da TCT

A TCT focaliza o Custo das Transações realizadas entre uma organização e outros atores em um relacionamento interorganizacional. Laços de competição e de cooperação estabelecidos entre as organizações podem diminuir os CT e incrementar sua competitividade. Tais custos induzem as organizações a adotarem modos alternativos de organização e coordenação de suas operações (ALSTON; GILLESPIE, 1989)

Esta teoria sugere que a estrutura organizacional é determinada pelas características da transação, ou que o tipo de transação é determinante da EG. Assim, essas estruturas relacionam-se com a estrutura geral da organização e com suas estratégias. Para Williamson (1996b), os CT proporcionam o “Alinhamento Discriminante” entre estes e a EG.

A TCT considera as transações realizadas entre os agentes econômicos como a unidade básica de análise, e uma das maiores preocupações está no problema da contratação, que envolve diversos tipos de custos, incorridos quando uma empresa necessita definir, gerenciar e controlar suas transações com outras empresas, que é o Custo das Transações. Esse custo é influenciado por atributos ambientais - que envolvem a especificidade dos ativos, a incerteza, a EG e a frequência com que as transações ocorrem – e por fatores comportamentais, relacionados à racionalidade limitada e o comportamento oportunista dos agentes econômicos envolvidos (WILLIAMSON, 1985).

2.1.1 Racionalidade Limitada.

A decisão racional é um processo pelo qual uma organização ou indivíduo busca maximizar sua função utilidade pelo ajustamento deliberado e consciente dos meios e fins, para maximizar os valores em uma dada situação. A racionalidade ocorre apenas de forma

limitada, e este conceito surgiu como crítica à ideia do comportamento onisciente do gestor em sua tarefa de ordenar e selecionar alternativas para maximizar resultados (WILLIAMSON, 1991a).

Assim, a TCT tem como pressuposto que os atores (indivíduos, agentes econômicos e grupos organizacionais) têm uma capacidade limitada de processar as informações disponíveis. Por essa teoria, os atores são considerados racionais, porém de maneira limitada, de forma que as decisões tomadas sejam satisfatórias e não ótimas. Já que existem limites racionais, as transações podem ser planejadas, considerando prováveis variáveis, podendo gerar o melhor resultado possível naquele contexto.

Parece claro que sem limites racionais, todas as transações poderiam ser planejadas levando-se em conta todas as prováveis variáveis, o que resultaria numa ação com o melhor resultado plausível. Como consequência, poder-se-ia formular contratos prevendo todos os acontecimentos possíveis, o que eliminaria incertezas; porém, a racionalidade dos agentes de fato coloca-se como restrita. Nesse sentido, conforme Williamson (1991b), a organização hierárquica surge como uma possibilidade de redução dessas incertezas.

Na Teoria dos CT, a empresa moderna é um “nexus de contratos” firmados entre os diversos *stakeholders* que a constituem (WILLIAMSON, 2010). Cada transação se identifica, dentro da empresa, com uma EG mais econômica, ou seja, “um quadro institucional dentro do qual a integridade de uma transação é decidida” (WILLIAMSON, 1979, p. 235).

Neste “quadro institucional”, Williamson (1979) descreve os possíveis contratos e acordos que constituem as empresas, em que os contratos podem ser considerados: clássicos, neoclássicos. Conforme Zylbersztajn (1995, p.54), “os contratos clássicos referem-se às transações isoladas que não estão ligadas a nenhum efeito intertemporal” e os contratos neoclássicos focalizam a atividade produtiva como um complexo de relações contratuais, tornando-se necessária a consideração dos aspectos de flexibilidade dos contratos.

Em especial, deve-se considerar como os arranjos contratuais fazem face às inevitáveis lacunas existentes, motivadas pela não identificação *ex-ante* de variáveis, pelo surgimento de novos estados de variáveis, ou das modificações surgidas no ambiente. Williamson (1979) sustenta que há contratos de tolerância.

A racionalidade dos agentes é restrita, mas os contratos realizados devem tentar prever os cenários possíveis, o que eliminaria incertezas. Devido à racionalidade limitada dos tomadores de decisão, a distribuição assimétrica de informação, bem como a falta de habilidade em especificar completamente o comportamento dos agentes, pode-se considerar que todos os contratos são incompletos e, portanto, sujeitos à renegociação e possibilidade de comportamento oportunista (LEIBLEIN; MILLER, 2003).

2.1.2 Comportamento Oportunista

Zylberstzjan (2003) comenta que a TCT preconiza a existência do oportunismo para a potencial captura de valor do relacionamento. Williamson (1991a, p.43) considera que, “o oportunismo amplia a suposição convencional de que os agentes econômicos são guiados por considerações de interesse próprio, para dar lugar a um comportamento estratégico”. O comportamento oportunista pode ser explicado como a atitude de um agente que visa a seus próprios interesses, sem nenhuma preocupação de que seu comportamento seja prejudicial à outra parte da relação (SHERVANI; FRAZIER; CHALLAGALLA, 2007).

Williamson (1993a) argumenta que, “diferentemente de uma simples busca auto-interessada”, o agente oportunista não apenas discorda gentilmente, mas contra-argumenta em busca de seus interesses. Para Williamson (1993a, b; 1996b), trata-se de uma procura com astúcia e avidez. Tais componentes sugerem quebras de contrato, prejuízos e comportamentos diferentes do esperado *ex-ante*.

O agente oportunista intenciona realizar ganhos individuais por meio de uma falta de transparência ou honestidade em suas transações, ou seleciona determinado contrato pela possibilidade de agir oportunisticamente. Williamson (1973) conceitua a primeira atitude como “Risco Moral”, ou seja, a ação oportunística *ex-post* a realização do contrato. A segunda atitude é chamada de “Seleção Adversa”, ou seja, a ação oportunística *ex-ante* a realização do contrato.

Goshal e Moran (1996), críticos da TCT, sugerem que este fenômeno, na teoria proposta por Williamson (1975; 1985; 1993a) segue o comportamento oportunista, em que a atitude influencia positivamente o comportamento ou ocorre na medida em que diminuem as salvaguardas e sanções impostas pelo contrato (ou pelo ambiente institucional) e aumentam os benefícios deste comportamento.

As cláusulas estabelecidas entre as partes que compõem os contratos restringem o comportamento oportunista dos agentes contratantes. Quando um agente atua de maneira contrária ao que foi acordado contratualmente, essa atitude poderá ser objeto de uma demanda judicial por parte do agente prejudicado (WILLIAMSON, 2003). Dessa maneira, para evitar os custos decorrentes dessa situação, devem ser firmados contratos eficientes e perfeitamente constituídos, de maneira que os CT sejam reduzidos (POPPO; ZENGER, 2002).

Em conjunto, as lições obtidas com os pressupostos comportamentais da racionalidade limitada e do oportunismo revelam o seguinte conselho combinado: “organize as transações, de modo a economizar em racionalidade limitada, ao mesmo tempo protegendo-as contra os perigos do oportunismo” (WILLIAMSON, 1981). Somente são obtidos compromissos mais seguros quando contratos incompletos são examinados na sua totalidade; diminuem-se, também as queixas sobre os controles abusivos, os contratos truncados e as diferenças de poder de mercado (WILLIAMSON, 1993a, p. 459).

O desenvolvimento da confiança e do comprometimento, por meio da interação entre duas organizações incentiva a colaboração entre empresas e sustenta a manutenção do relacionamento (MORGAN; HUNT, 1994). Nessa lógica, Williamson (1983; 1984) utiliza o conceito de “*credible commitments*”, que são garantias para minimizar o efeito dos pressupostos comportamentais, ou seja, buscar acordos mais seguros, em que se pode acreditar no (s) parceiro (s) envolvido (s). Entretanto, é difícil estabelecer um contrato perfeito, pois os agentes envolvidos não detêm total conhecimento sobre as informações que envolvem a relação (assimetria de informações), assim como sobre o comportamento oportunista da outra parte (BAO; WANG, 2012).

Williamson (1983) dá uma ênfase especial para a utilização de garantias (*credible commitments*) nas trocas, quando um parceiro assume um maior risco por fazer investimentos em Ativos específicos. Para o autor, a utilização de recursos próprios de governança, facilitando as relações de troca e diminuindo a possibilidade de conflitos, costuma minimizar o Custo de Transação. Assim, o contrato merece uma atenção especial na sua análise, tanto nas condições de negociação (*ex-ante*) quanto nos instrumentos utilizados como salvaguardas (*ex-post*) e serve como um *framework* da transação entre duas partes. Na sequência, tratar-se-á sobre os conceitos e hipóteses (atributos) centrais da TCT.

2.2. Atributos centrais da TCT

Os Custos de Transação (CT) são gastos que as organizações incorrem quando recorrem ao mercado e saem para negociar com terceiros; ou seja, são custos de negociar, redigir e garantir o cumprimento dos contratos. Conforme McCann *et al* (2005), os CT podem ser classificados em: custos de Pesquisa e informação; Promulgação ou litígio; Desenho e implementação; Contratação; Suporte e gestão; Execução e Monitoramento e detecção de desvios.

Os custos *ex-ante* e *ex-post* devem ser considerados simultaneamente quando do estabelecimento dos contratos. Os custos *ex-ante* são os incorridos quando uma organização busca outra no mercado para relacionar-se. Devem ser considerados os custos das pesquisas iniciais, das negociações e os gerados pela elaboração e registros dos contratos, incorridos na preparação, redação dos contratos e salvaguardas necessárias a todo e qualquer acordo (ELLRAM; TATE; BILLINGTON, 2008). Os custos *ex-post*, conforme estes autores, são os custos incorridos após a concretização do negócio, quando há adaptações necessárias à execução de um contrato, em função de falhas, erros, omissões ou alterações inesperadas, ou seja, desvios em relação ao que foi estabelecido anteriormente no contrato (WILLIAMSON, 1981).

Na visão de Doh (2000), os custos para identificar um parceiro adequado à operação, bem como os de negociar, contratar, monitorar e controlar um acordo pode inviabilizar seus benefícios potenciais, fazendo com que as empresas sejam menos rentáveis que aquelas que optaram por explorar seus recursos internamente, sem fazer alianças com outras empresas. O desempenho de uma empresa diminui, conforme Luo (2002), na medida em que os termos do contrato tornam-se mais específicos, e cresce linearmente com o aumento da cooperação.

Os Custos das Transações são influenciados, também por fatores ambientais, ou pelos atributos da transação, como a incerteza sobre as relações de troca; a frequência destas relações e os altos investimentos em Ativos específicos (RIORDAN; WILLIAMSON, 1985). Tais atributos – ou variáveis - influenciam diretamente estes custos, influenciando assim as Estruturas de Governança da firma.

2.2.1 Incerteza

Os agentes envolvidos em uma negociação podem trabalhar com informações incompletas ou desconhecidas, que se caracterizam pela incerteza e generalidade, ou seja, há divergência (assimetria) de informações entre as partes (BAO; WANG, 2012). As incertezas podem ser derivadas dos *inputs* para a transação (*ex-ante*), dos produtos finais (*ex-post*) ou ainda de fatores comportamentais.

A incerteza está relacionada à assimetria das informações entre as partes, sendo que os relacionamentos cooperativos podem reduzir essa incerteza, causada por problemas de mercado ou redução de custos associados com a EG (WILLIAMSON, 1979; 1985). A TCT considera que as empresas, atuando em um ambiente carregado de incertezas, utilizam instrumentos de normalização em suas transações (os contratos), que visam a resguardá-las, em caso de não cumprimento de termos pré-estabelecidos.

Rindfleisch e Heide (1997) classificam a incerteza entre ambiental e comportamental. A incerteza ambiental está relacionada às “mudanças inesperadas nas circunstâncias de uma transação” e é de difícil mensuração e previsão, dado o caráter imprevisível do ambiente externo. A incerteza comportamental está ligada às “dificuldades associadas com o monitoramento do desempenho contratual dos parceiros de transação” e possui mensuração relativamente simples.

Para se entender um pouco mais a possibilidade – e a dificuldade – de mensuração deste constructo, Rindfleisch e Heide (1997) sugerem, por exemplo, a mensuração da qualidade e satisfação pelos serviços prestados por um distribuidor ou uma assistência técnica autorizada a agir pela fábrica. Quanto mais difícil – ou mais custosa – for a mensuração do desempenho dos parceiros envolvidos na transação, maior a incerteza comportamental envolvida na transação e, teoricamente, maior a necessidade de EG ligadas à hierarquia. Para Williamson (1985), as hierarquias são instituições dedicadas a diminuir a incerteza.

Para Dunn (2000, p. 429), a empresa é “um meio de coordenar a produção de um centro de tomada de decisões estratégicas em um ambiente de incerteza”. Assim, se as decisões estratégicas existem e definem o ambiente no longo prazo, e o futuro não mais

reflete o passado em função destas decisões estratégicas, então existem as empresas para lidar com os resultados dessas decisões.

2.2.2 Frequência das relações

O comportamento dos agentes envolvidos pode ser influenciado pela frequência em que as relações ocorrem (WILLIAMSON, 1999). Transações mais frequentes, contratos de longo prazo e investimentos em Ativos específicos, podem reduzir as incertezas e administrar comportamentos oportunistas. A frequência permite diluir os custos da adoção de mecanismos complexos de controle, por parte dos agentes envolvidos. Quanto maior a frequência de uma transação, maior o grau de confiança e o valor presente dos ganhos futuros e, portanto, maior o custo associado às atitudes oportunistas.

De forma a operacionalizar este constructo, Williamson (1981) apresenta três dimensões para classificar a frequência das transações: única, ocasional e recorrente. De todos os atributos propostos pela TCT, este é o que pode ser medido mais diretamente. A proposta de Williamson (1999) tem por objetivo separar as transações em classes de acordo com a periodicidade de contratação. Há, dessa maneira, uma única transação entre dois agentes, transações que ocorrem intercaladas por longos períodos de tempo e transações frequentes (diárias, semanais, mensais etc.).

Estudos empíricos são pródigos em mostrar escalas de frequência das transações interferindo no Custo de Transação (DYER, 1997; DYER; CHU, 2003). Dunn (2000), por sua vez, sugere que, em um mundo estável, de transações operacionais, a frequência das transações reduz o custo destas, na medida em que o contrato torna-se desnecessário. Isto ocorre porque “tudo será realizado da forma como é feito hoje”. Conforme Williamson (1999), a repetição destas transações permite que os agentes adquiram conhecimento uns dos outros, construindo, a cada transação, uma ideia mais apropriada sobre a reputação do outro agente.

2.2.3 Especificidade dos Ativos

Das três variáveis ambientais que mais influenciam os CT de uma empresa, o grau de Especificidade dos Ativos é a mais importante (RIORDAN; WILLIAMSON, 1985). Esta característica em uma transação está relacionada às possíveis especificações técnicas, competências dos recursos humanos e localização dos referidos ativos tangíveis. Um Ativo específico permite a realização de uma transação em particular, e esta especificidade reduz as alternativas de fornecimento, já que apenas alguns produtores são capazes de ofertar um dado produto ou seus substitutos próximos (GROVER; MALHOTRA, 2003).

Riordan e Williamson (1985) apresentam um “Modelo Heurístico” em que relacionam os custos de produção e os de transação com o grau de Especificidade dos Ativos. Este grau é definido como “O grau em que um ativo pode ser reconfigurado para usos alternativos sem sacrifício de valor produtivo” (WILLIAMSON, 1991b, p.281). Pode-se dizer por esse modelo que, na medida em que os Ativos empregados na produção de determinado bem ou serviço tornam-se mais específicos, existem vantagens na utilização da empresa como forma principal de governança em relação ao mercado. Assim, os CT são menores ao se utilizar formas de governança baseadas em hierarquia, do que utilizar o mecanismo de oferta e demanda.

Williamson (1991b) relaciona os Ativos específicos a seis tipos de especificidades: 1) localização dos Ativos, que se refere onde se encontram estes Ativos produtivos, de modo a economizar em estoque e gastos com transporte; 2) Ativos físicos, relacionados às matrizes necessárias para se produzir um componente; 3) Ativos humanos especializados, com conhecimento específico (que aprenderam fazendo ou que surgiram a partir de treinamentos específicos) sobre determinado processo de produção; 4) de marca, cujo valor específico foi construído com o tempo; 5) Ativos dedicados, investimentos realizados em plantas produtivas

unicamente para atender um cliente específico; e 6) temporal, que é um tipo de especificidade de localização em que a capacidade de resposta oportuna de determinada demanda é importante para a aplicação do serviço.

Apesar de a Especificidade dos Ativos poder adquirir diversas formas e ser classificada por diversas maneiras, o efeito nos CT é o mesmo: a condição de dependência entre as empresas intensifica-se e aumenta os custos de utilizar-se a governança do mercado, na medida em que se aumenta o grau de especialização dos Ativos. Isto se intensifica a tal ponto que a EG hierárquica torna-se mais vantajosa em termos de suas características que permitem ou facilitam lidar com adaptações oriundas de distúrbios do que o mercado e a forma neoclássica de contrato.

O grau de Especificidade dos Ativos é aquela variável que mais interfere nas Estruturas de Governança e é aquela que possui o maior número de trabalhos e tentativas para sua medição; seja por meio de questões com respostas binárias sobre existir ou não existir investimentos específicos em Ativos (LYONS, 1995); seja sobre opiniões dos fornecedores sobre o percentual de investimentos em equipamentos que seria desperdiçado caso houvesse quebra de contrato (DYER; CHU, 2003).

2.2.4 Estruturas de Governança (EG)

A TCT é um instrumento relevante para o entendimento da relação entre as características básicas da transação e os diversos tipos de arranjos organizacionais ou EG (JOSKOW, 2003). Destaca-se a importância da governança, considerada como a matriz institucional em que a transação é definida. Essa estrutura envolve o conjunto de instituições e tipos de agentes envolvidos em uma transação e na garantia de sua execução.

A TCT estuda como os atores envolvidos em uma transação protegem-se dos riscos inerentes às relações de trocas, analisando os custos associados às EG requeridas para completar a transação, visando a minimizar os CT por meio da forma organizacional escolhida (EG). Em termos organizacionais, há três formas de estruturas alternativas: de mercado, clássica, baseada no sistema de preços; de contratos híbridos (acordos entre firmas localizadas em estágios sucessivos da cadeia produtiva) e de hierarquia (DAVID; HAN, 2004).

A forma híbrida, na visão de Podolny e Page (1998), é intermediária entre o mercado e a hierárquica, sendo caracterizada pelas alianças estratégicas, tais como contratos de longo prazo entre organizações, franquias e rede de empresas ou mesmo *joint ventures*. Pode-se dizer, então, que as organizações são estruturas ativas que estabelecem e coordenam as relações contratuais entre os atores envolvidos, visando a reduzir a incerteza ambiental com o menor custo possível da transação (CUNHA; SAES; MAINVILE, 2013).

Os contratos e a EG procuram estabelecer certa ordem nas transações estabelecidas pelas empresas, além de diminuir ou extinguir os possíveis conflitos, por meio da obtenção de ganhos pelas partes envolvidas, e que não podem ser assegurados em simples trocas de mercado (WILLIAMSON, 1975). Determinadas transações devem ficar sob a supervisão de uma EG, pois isso reduz o oportunismo. Esse formato permite que haja monitoramento do comportamento dos agentes, por meio de diversos mecanismos de controle (ARRUDA; BENEVIDES; FARINA; FARIA, 2013).

Governança é o meio pelo qual se gera ordem, e assim, mitigam-se os conflitos e realizam-se ganhos mútuos. Williamson (2010) estabelece como marco da TCT a definição dos atributos rudimentares dos modos alternativos de governança, em relação às suas necessidades de adaptação, de tipo autônomo ou coordenado. Para Williamson (1991a; 2003), o mercado supera a hierarquia quanto à sua competência em realizar adaptações autônomas, enquanto a hierarquia supera o mercado quanto à sua competência em realizar adaptações coordenadas. Williamson (1991b) informa que o modo híbrido possui valores intermediários

aos dois modos polares e que possui tanto a capacidade de adaptação autônoma quanto coordenada.

Assim, heurísticamente, na visão de Riordan e Williamson (1985), dado um grau de Especificidade do Ativo utilizado na produção, uma forma de governança apresenta menor Custo de Transação. Apesar de Williamson (2002) advertir que tal generalização tem implicações refutáveis, pode-se perceber o caráter intermediário da EG híbrida.

Na visão desse autor, a criação de instituições *ad hoc* para coordenar transações específicas é o estágio mais próximo que a EG híbrida possui para diminuir seus CT (MÉNARD, 2002). Dada a Especificidade do Ativo necessário para coordenar aquela transação – e tendo em vista a importância daquelas transações – criam-se instituições *ad hoc* e “aparatos de regulação” para estas instituições.

As instituições *ad hoc* funcionam tal como as Estruturas de Governança hierárquicas. São novas firmas que possuem objetivos específicos na rede e desempenham funções específicas. Geralmente, estas instituições têm em sua estrutura um reflexo das Estruturas de Governança híbridas. Para Ménard (2002; 2005), as formas híbridas de governança passam a adquirir aparatos de regulação mais centralizadores e semelhantes às hierarquias, na medida em que seus ativos tornam-se mais específicos e as incertezas mais consequentes.

Para Williamson (1996b), desvendar a complexidade dos aparatos de regulação das Estruturas de Governança significa entender seus contratos, a capacidade de modificação (*ex-post*) e coordenação gerada por estes e o que estes geram em termos de incentivos e controle. Contudo, há uma tentativa de operacionalização do constructo, por meio do Alinhamento Discriminante.

Destaca-se para este autor, a importância da EG, considerada como a matriz institucional em que a transação é definida, que envolve o conjunto de instituições e tipos de agentes envolvidos em uma transação e na garantia de sua execução. Grande parte do conteúdo preditivo da TCT reside na Hipótese do Alinhamento Discriminante em que, “as transações que diferem em seus atributos, são alinhadas com as Estruturas de Governança, que diferem em seus custos e competências, de maneira tal que o efeito é principalmente economizar em CT” (WILLIAMSON, 1998, p. 75). A EG que emerge terá de compatibilizar os custos associados à estruturação dos contratos aos incentivos associados a cada arranjo contratual e aos custos burocráticos associados.

3 Próximos desafios da TCT

Com todo esse aparato, a TCT pode contribuir para os relacionamentos interorganizacionais. Toledo e Mello (2013, p. 290) sugerem que “a exploração do papel dos elos no processo de criação de valor da firma possa se dar utilizando o aparato teórico da economia dos custos de transação, que compartilha do entendimento que tais conexões não criam valor, mas contribuem para a criação se forem desempenhadas de forma econômica”.

Levando a TCT para uma perspectiva mais da antropologia social e, focando os agentes econômicos que tomam decisões dentro das empresas, Buckley e Chapman (1997), por exemplo, reconhecem a necessidade de ampliar a agenda de pesquisa da TCT para incluir processos sociais e sistemas de decisão focados na percepção e definição da realidade dos gestores que lidam com decisões de CT.

Estes autores verificaram em suas pesquisas que as decisões típicas de problemas de CT não são tomadas baseando-se em alternativas que analisem estes custos comparativamente. Dessa maneira, a TCT precisaria ser mais instrumental para ter capacidade de gerar respostas passíveis de serem implementadas e entrar na agenda das decisões dos executivos.

Sobre a mensuração dos CT contribuem os estudos de Barzel (1982); Collins e Fabozzi (1991); Zylbersztajn (2003) e McCann *et al* (2005), entre outros. Com a necessidade

de identificar os impactos dos custos no desempenho de determinados investimentos, os autores tentam entender as origens dos custos de negociação (*trading costs*) e incluem as comissões, os custos de execução e de oportunidade como integrantes desse. Para Barzel (1982), minimizar os custos de negociação significa identificar o “*trade-off* entre os custos de execução e de oportunidade”.

Uma metodologia de mensuração de CT, para Collins e Fabozzi (1991), deve capturar o máximo do processo de transação possível. Assim, os autores, também caracterizam os custos associados a esse processo como tendo componentes anteriores e posteriores à negociação. Entretanto, sua metodologia tem origem e aplicação para calcular custos de negociação em mercados de capitais. Sua aplicação, porém, carece das mesmas necessidades de inferência e estimativa ao se calcular custos não realizados. Além disso, trata-se de estimar CT no mercado, o que compromete a metodologia ao tentar utilizá-la para estimar CT em hierarquias.

Klaes (2000) enfrentou dificuldades ao tentar mensurar objetivamente CT em integrações verticais, por meio de comparações distintas no mercado. Lert (2001), por sua vez, busca prover meios de mensurar os CT, comparando alguns métodos disponíveis dentro da escola monetária em mercados financeiros. Polski (2001) tentou mensurar os CT com o objetivo de quantificar suas influências sobre a mudança institucional no setor comercial bancário de seguros. Mesmo com diferentes abordagens para o problema da mensuração, ambos os autores confidenciam que os CT não puderam ser mensurados adequadamente.

Conforme Barzel (1982), a simplicidade de suas características desenvolve apenas contratos de mercado. Contudo, dado o ambiente institucional e as características das transações, toda uma EG foi criada para lidar assegurar a transferência de propriedade desses fluxos ao longo do processo de intermediação financeira, por exemplo. Nesse sentido, transações cujo bem tem características facilmente mensuráveis e controle exercido por uma instituição mediadora, tenderiam a desenvolver EG mais próximas do mercado, tais como, leilões e contratos *spot* de comercialização.

Nas Transações cujos atributos não são facilmente mensuráveis, Barzel (1982) afirma que não há uma boa definição dos direitos de propriedade, com possibilidade de capturas de quase rendas por conta dessas incertezas se desenvolveriam EG hierárquicas. Apesar de utilizar a Hipótese do Alinhamento Discriminante, em vez de utilizar os atributos da transação, este autor argumentou que as Estruturas de Governança relacionam-se com a capacidade de mensurar as características da transação. Um desafio para a evolução da TCT.

4. Considerações Finais

Este ensaio tem como objetivo analisar a evolução da Teoria dos Custos de Transação - TCT, desde sua concepção até a estruturação de constructos quantitativamente operacionalizáveis (mensuração), resgatando os principais pressupostos e atributos desta teoria.–Esta teoria tem aplicação para diversos fenômenos envolvendo relações de troca entre agentes econômicos, incluindo decisões de integração vertical (*make*), estratégia de compra industrial (*buy*), estratégias de entrada em mercados estrangeiros, controle e recompensa da força de vendas e gerenciamento de canais de distribuição (GEYSKENS; STEENKAMP; KUMAR, 2006; McIVOR, 2009).

Como idealizador e principal difusor da TCT, Williamson (1973; 1985) considera a existência de fatores que induziriam uma mudança no arranjo de governança de mercado para o sistema de governança hierárquico. Pela Hipótese do Alinhamento Discriminante, por exemplo, os CT promovem a migração da governança pelo mercado para a governança hierárquica, quando o ambiente for instável, e arriscado demais para que a racionalidade limitada dos autores processe todas as informações corretamente e realize contratos eficientes (BUSKENS; RAUB; SNJIDERS, 2003).

Williamson, já em 1967, teorizou sobre como ocorre a perda de controle (governança) quando a firma cresce demasiadamente. Para o autor, é necessária uma abordagem multidisciplinar utilizando pressupostos comportamentais da Teoria Organizacional em um quadro de análise econômica. A TCT tem como uma de suas preocupações principais a realização de contratos eficientes, de forma que minimizem os CT.

A referida teoria descreve quando os tipos de adaptação das estruturas polares de governança são destacados e quando a hipótese preditiva do alinhamento discriminante entre os atributos das transações e as EG é testada empiricamente. Será, então, que a mensuração dos diferentes CT (*ex-ante* e *ex-post*) e os aparatos de regulação das diferentes formas híbridas, um acréscimo para a próxima fase da TCT?

Conforme diversos pesquisadores que estudam o tema e avaliaram a evolução da TCT, tais como David e Han (2004); Carter e Hodgson (2006) e Macher e Richman (2008), entre outros, Williamson desenvolveu a TCT dentro de um arcabouço teórico que busca entender o funcionamento das firmas em decisões que vão desde comprar ou fazer (*make or buy*) determinado insumo para utilizá-lo em seu processo produtivo, até como estruturar-se dentro de um novo mercado estrangeiro, mas não entrou nos aspectos da estruturação de constructos quantitativamente operacionalizáveis (mensuração).

Mesmo não sendo, ainda pesquisado empiricamente a mensuração destes custos, tal como explicitam Barzel (1982); Zilbersztajn (2003); McCann *et al* (2005); Allen (2006) e Cunha, Saes e Mainville (2013), entre outros, dada as características semi-formais da teoria, como comenta Williamson (2010), pode-se inferir que, para transações frequentes e com grandes riscos de má-coordenação e oportunismo, diminuem-se estes custos, ao utilizar uma EG hierárquica para lidar com processos específicos dentro de uma EG híbrida, conforme descreveu Ménard (2002).

A dificuldade de mensurar econômica e efetivamente, os CT é um limitador da TCT. Para isso, os pesquisadores dispostos a essa mensuração necessitam ter acessibilidade às negociações entre empresas, no intuito de mensurar os custos *ex-ante* e *ex-post* incorridos nas mesmas, bem como ao tempo incorrido na execução das transações, que é outro limitador para a mensuração dos CT.

Considera-se que, se for viável mensurar economicamente os CT, isso possibilitaria a utilização de metodologias para verificar a Hipótese do Alinhamento Discriminante nas EG existentes. Essa instrumentalização da TCT, por meio da mensuração, proporcionaria a verificação empírica das funções heurísticas dos custos de governança, em relação às especificidades dos Ativos investidos. Uma comparação quantitativa com essas características, ou seja, tendo a mensuração efetiva dos referidos custos, poderia evidenciar mecanismos mais específicos nas EG que minimizariam seus CT.

Resgatando o que foi evidenciado na Figura 1, toda essa reflexão pode auxiliar a diagnosticar o grau de maturidade de uma organização ou dos relacionamentos em uma Rede de Negócios. Recomenda-se que futuras pesquisas objetivem mensurar, efetivamente, os Custos de Transação em qualquer que seja o segmento da Economia e busquem alinhar a posterior análise dos referidos custos, com as EG e o grau de maturidade das organizações.

Este ensaio contribui para uma discussão pouco explorada teórica e empiricamente nos estudos acadêmicos que é a questão da mensuração dos Custos de Transação, em que se pode evidenciar as características mais específicas nas transações que induzem às modificações mais relevantes nas Estruturas de Governança adotadas. Assim, modificando algumas características nas transações realizadas na Rede de Negócios, poder-se-ia, inicialmente, mensurar, e posteriormente, gerenciar os Custos dessas Transações.

Referências

- ALLEN, D. W. Theoretical difficulties with Transaction Cost Measurement. **Division of Labour and Transaction Costs**, v. 2, n. 1, p.1–14, 2006.
- ALSTON, L.J.; GILLESPIE, W. Resource coordination and transaction costs: a framework for analyzing the firm market/boundary. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v.11, n.2, p.191-212, 1989.
- ARRUDA, A.G.S.; BENEVIDES, G.; FARINA, M.C.; FARIA, A.C. Teoria dos Custos de Transação (TCT): Análises Bibliométricas e Sociométricas nos EnANPADs de 1997 a 2010. **Revista de Administração da UNIMEP**, v.11, n.2, p.174-199, 2013.
- BALDWIN, C. Y. Where do transactions come from? Modularity, transactions, and the boundaries of firms. **Industrial and Corporate**, v.17, n. 1, p. 155–195, 2008.
- BALESTRIN, A.; ARBAGE, A. P. A perspectiva dos Custos de Transação na formação de redes de cooperação. **RAE Eletrônica**, v.6, n.1, 2007.
- BALESTRIN, A.; VERSCHOORE, J. R.; REYES JUNIOR, E. O Campo de Estudo sobre Redes de Cooperação Interorganizacional no Brasil. **RAC**, v. 14, n. 3, p. 458-477, 2010.
- BAO, T.; WANG, Y. Incomplete contract, bargaining and optimal divisional structure. **Journal of Economics**, v.107, n. 1, p. 81-96, 2012.
- BARZEL, Y. Measurement cost and the organization of markets. **Journal of Law and Economics**, v. 25, n. 1, p. 27-48, 1982.
- BUCKLEY, P. J.; CHAPMAN, M. The perception and measurement of transaction costs. **Cambridge Journal of Economics**, v. 21, p. 127 – 145, 1997.
- BUSKENS, V.; RAUB, W.; SNJIDERS, C. Theoretical and empirical perspectives on the governance of relations in markets and organizations. **Research in the Sociology of Organization**, v.20, n.1, p. 1-18, 2003.
- CARTER, R.; HODGSON, G.M. The Impact of Empirical Tests of Transaction Cost Economics on the debate on the Nature of the Firm. **Strategic Management Journal**. n.27, p.461-476, 2006.
- COASE, R. H. **The nature of the firm**. Economica, nov, 1937.
- COASE, R. H. **The firm, the market and the law**. Chicago: Chicago Press, 1988.
- COLLINS, B. M; FABOZZI, F. J. A Methodology for Measuring Transaction Costs. **Financial Analysts Journal**, v. 47, n. 2, Mar. – Apr., p. 27 – 36, 1991.
- COMMONS, J. R. The Problem of Correlating Law, Economics, and Ethics. **Wisconsin Law Review**, v. 8, p. 3–26, 1932.
- CUNHA, C. F.; 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 Estados Unidos: a influência do custo de transação e de mensuração. **Revista de Administração - RAUSP**, v.48, n.2, p. 341-358, 2013.
- DAVID, R. J.; HAN, S.. A systematic assessment of the empirical support for transaction cost economics. **Strategic Management Journal**. v.25, n° 1, p. 39-58, 2004.
- DYER, J. H. Effective interfirm collaboration: How firms minimize transaction costs and maximize transaction value. **Strategic Management Journal**, v. 18, n. 7, p. 535-556, 1997.
- DYER, J. H.; CHU, W. Transaction Costs and Improving Performance: Empirical Evidence from the United States, Japan, and Korea. **Organization Science**. v. 14, n. 1, p. 57-68, 2003.
- DOH, J.P. Entrepreneurial Privatization Strategies: Order of Entry and Local Partner Collaboration as Sources of Competitive Advantage. **The Academy of Management Review**. v. 25, n. 3, 2000.
- DUNN, S. P. Fundamental Uncertainty and the Firm in the Long Run. **Review of Political Economy**, v. 12, n. 4, 2000.

- ELLRAM, L.M.; TATE, W.L.; BILLINGTON, C. Offshore outsourcing of professional services: A transaction cost economics perspective. **Journal of Operations Management**, v. 26, n.2, p. 148-163, 2008.
- GEYSKENS, I; STEENKAMP, J. E. M.; KUMAR, N. Make, Buy or Ally: A Transaction Cost Theory Meta-Analysis. **Academy of Management Journal**, v. 49, n.3, p. 519-543, 2006.
- GHOSHAL, S.; MORAN, P. Bad for practice: A critique of the transaction cost theory. **Academy of Management Review**, v. 21, n. 1, p. 13 – 47, 1996.
- GROVER, V.; MALHOTRA, 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.
- JOSKOW, P. Vertical integration. 2003. **Handbook of New Institutional Economics**. Disponível em: <<http://econ-www.mit.edu/files/1176>> Acesso em: 20 Fev 2010.
- KLAES, M. The birth of the concept of Transaction Costs: issues and controversies. **Industrial and Corporate Change**, v. 9, n.4, 2000.
- KLEIN, B. Fisher-General Motors and the nature of the firm. **Journal of Law and Economics**, v.43, n.1, p.105-141, 2000.
- KREPS, D. M. Markets and Hierarchies and (Mathematical) Economic Theory. In: CARROLL, G.; TEECE, D. [eds.]. **Firms, Markets, and Hierarchies**. New York: Oxford University Press, 1999.
- LEIBLEIN, M.; MILLER, D. An empirical examination of transaction - and firm-level influences on the vertical boundaries of the firm. **Strategic Management Journal**, v. 24. p. 839-59, 2003.
- LUO, Y. Contract, cooperation and performance in industrial joint ventures. **Strategic Management Journal**, v.23, n.10, p.903-920, 2002.
- LYONS, B. R. Specific investment, economies of scale, and the make-or-buy decision: A test of transaction cost theory. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 26, 431-443, 1995.
- MACHER, J. T.; RICHMAN, B. D. Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences. **Business and Politics**, v. 10, n.1, 2008.
- McCANN, L.; COLBY, B.; EASTER, W.; KASTERINE, A.; KUPERAN, K. V. Transaction cost measurement for evaluating environmental policies. **Ecological Economics**, v. 52, p. 527– 542, 2005.
- McIVOR, R. How the transaction cost and resource-based theories of the firm inform outsourcing evaluation. **Journal of Operations Management**, v. 27, n. 1, p.45-63, 2009.
- MÉNARD, C. The Economics of Hybrid Organizations. **International Society for New Institutional Economics**, MIT, n. 29, Sep., 2002.
- MÉNARD, C. A new institutional approach to organization. In: MÉNARD, C.; SHIRLEY, M. M. (Eds.). **Handbook of New Institutional Economics**. New York: Springer, 2005.
- MENEGHETTI, F. K. O que é um Ensaio-Teórico. **RAC**, v. 15, n. 2, p. 320-332, 2011.
- MORGAN, R.M.; HUNT, S.D. The commitment-trust theory of relationship marketing. **Journal of Marketing**, v. 58, n. 3, p. 20-38, 1994.
- NORTH, D.C. **Institutions, institutional changes and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- PODOLNY, J. M.; PAGE, K. L. Network Forms of Organization. **Annual Review Sociology**, v. 24, p. 57-76, 1998.
- POPPO, L.; ZENGER, T. Do formal contracts and relational governance function as substitute or complements? **Strategic Management Journal**, v. 23, n.8, p.707-725, 2002.
- RINDFLEISCH, A.; HEIDE, J.B. Transaction cost analysis: past, present, and future applications. **Journal of Marketing**, v. 61, n. 4, p. 30–54, 1997.

- RIORDAN, M. H.; WILLIAMSON, O. E. Asset Specificity and Economic Organization. **International Journal of Industrial Organization**, v. 3, p. 365-378, 1985.
- SHERVANI, T.A.; FRAZIER, G; CHALLAGALLA, G. The moderating influence of firm market power on the transaction cost economics model: an empirical test in a forward channel integration context. **Strategic Management Journal**, v. 28, p. 635-52, 2007.
- SEVERINO, A. J. **Metodologia do Trabalho Científico**. 21^a. Ed. São Paulo: Cortez, 2000.
- TOLEDO, A.G.L.; BANDEIRA-DE-MELLO, R. Criação de Valor: Incorporando Elementos da Economia dos Custos de Transação na Visão Porteriana. **RAC**, Rio de Janeiro, v.17, n.3, p. 285-303, 2013.
- WILLIAMSON, O. E. Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations. Organizational Forms and Internal Efficiency. **American economic association**, v. 63, n. 2, 1973.
- WILLIAMSON, O. E. **Markets and Hierarchies**. New York: The Free Press, 1975.
- WILLIAMSON, O. E. TCE: The governance of contractual relations. **The Journal of Law and Economics**, n. 22, 1979.
- WILLIAMSON, O. E. The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. **The American Journal of Sociology**, v.97, n.3, p. 548-577, 1981.
- WILLIAMSON, O. E. Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange. **The American Economic Review**, v. 73, n. 4, p. 519-540, 1983.
- WILLIAMSON, O. E. **The economic institutions of capitalism** – firms, markets, relational contracting. New York: The Free Press- a division of Mc Millan, 1985.
- WILLIAMSON, O. E. Strategizing, Economizing and Economic Organization. **Strategic Management Journal**. v. 12, p. 75-94, 1991a.
- WILLIAMSON, O. E. Comparative Economic Organization: An Analysis of Discrete Structural Alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v.36,p. 269 -296, 1991b.
- WILLIAMSON, O. E. Calculativeness, Trust, and Economic Organization. **Journal of Law and Economics**, v. 36, n. 1, Part 2, p. 453-486, 1993a.
- WILLIAMSON, O. E. Opportunism and its Critics. **Managerial and Decision Economics**, v. 14, p. 97 – 107, 1993b.
- WILLIAMSON, O. E. Economics and Organization: a primer. **California Management Review**, v. 38, n. 2, p. 131-146, 1996a.
- WILLIAMSON, O. E. **The Mechanisms of Governance**. New York: Oxford University Press, 1996b.
- WILLIAMSON, O. E. The Institutions of Governance. **AEA Papers and Proceedings**, v. 88, n. 2, p. 75-79, 1998.
- WILLIAMSON, O. E. Strategy research: governance and competence perspectives. **Strategic Management Journal**, v. 20, p. 1087-108, 1999.
- WILLIAMSON, O. E. The New Institutional Economics: taking stock, looking ahead. **Journal of Economic Literature**, v. 38, p. 595–613, 2000.
- WILLIAMSON, O. E. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. **Journal of Economic Perspectives**, v. 16, n. 3, p. 171-195, 2002.
- WILLIAMSON, O. E. Transaction Cost Economics: The Natural Progression. **Journal of Retailing**, v. 3, n.86, p. 215-226, 2010.
- ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness: Uma Aplicação da Nova Economia das Instituições**. Tese (Doutorado em Administração). Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.
- ZYLBERSZTAJN, D. Cost, Transactions and Transaction Costs (are there simple answers for complex questions). **Working Paper**. School of Economics and Business – University of São Paulo, 2003.