

Atributos transacionais e Estruturas de Governança das transações entre uma cooperativa vinícola da cidade de Marialva – PR e seus produtores

Transactional attributes and transaction governance structures between a wine cooperative in the city of Marialva – PR and its producers

Luana Larissa da Silva¹  e Elisa Mirales² 

¹ Universidade Estadual de Maringá, graduação em Administração pela Universidade Estadual de Maringá, email: luana_larissa@hotmail.com

² Universidade Estadual de Maringá, mestre em Administração pela Universidade Estadual de Maringá, e-mail: mirales.elisa@gmail.com

RESUMO

O objetivo da presente pesquisa foi compreender como se dá a relação de compra e venda da cadeia produtiva da uva na cidade de Marialva – PR, com foco nos atributos de transação, pressupostos comportamentais e estrutura de governança adotada pelo setor. O objetivo de pesquisa foi uma cooperativa vinícola da cidade de Marialva - PR e três dos seus produtores de uva. A pesquisa se caracterizou como de natureza qualitativa e do tipo descritiva, adotando a Nova Economia Institucional (NEI) e a Economia dos Custos de Transação (ECT) (WILLIAMSON, 1985) como embasamento teórico. Por meio dos resultados obtidos, identificou-se que a especificidade de ativos está presente e que há incertezas nas relações. Com relação aos pressupostos comportamentais, identificou-se que há oportunismo quanto ao produto e ao preço praticado pela cooperativa, e que há limitação de informações de ambos os lados. Além disso, a estrutura de governança adotada é o contrato informal, sendo essa uma estrutura ineficiente para assegurar as trocas, uma vez que o produtor pode perder valor quando oferece o seu produto para outros compradores, e a cooperativa não tem garantia da continuidade da relação. Por outro lado, identificou-se que a vigência da estrutura de contrato informal se dá em função da confiança existente entre as partes. Isso porque os produtores possuem uma relação estreita com a cooperativa.

Palavras-chave: Atributos de Transação. Economia dos Custos de Transação. Estrutura de Governança. Cadeia Produtiva da Uva.

ABSTRACT

The objective of the present research was to understand how the purchase and sale relationship of the grape production chain takes place in the city of Marialva - PR, focusing on transaction attributes, behavioral assumptions and governance structure adopted by the sector. The research objective was a wine cooperative in the city of Marialva - PR and three of its grape producers. The research was characterized as qualitative and descriptive in nature, adopting the New Institutional Economics (NEI) and the Transaction Cost Economics (TCE) (WILLIAMSON, 1985) as theoretical basis. Through the results obtained, it was identified that the specificity of assets is present and that there are uncertainties in the relationships. Regarding the behavioral assumptions, it was identified that there is opportunism regarding the product and the price practiced by the cooperative, and that there is limited information on both sides. In addition, the governance structure adopted is the informal contract, which is an inefficient structure to ensure exchanges, since the producer can lose value when he offers his product to other buyers, and the cooperative has no guarantee of the continuity of the relationship. On the other hand, it was identified that the validity of the informal contract structure is due to the trust between the parties. This is because the producers have a close relationship with the cooperative.

Keywords: Transaction Attributes. Transaction Cost Savings. Governance Structure. Grape Production Chain.

1 INTRODUÇÃO

A área cultivada de videiras no Brasil, em 2020, foi de 74.435 hectares, contando com uma produção de 1.435.596 toneladas, o que corresponde a 1,9% da produção mundial (IBGE-SIDRA, 2022). São mais de 1,1 mil vinícolas espalhadas pelo país, estando a maioria instalada em pequenas propriedades familiares de 2 hectares de vinhedos (IBRAVIN, 2019). Segundo dados da União Brasileira de Vitivinicultura (UVIBRA, 2019), a produção de uvas no Brasil possui três destinos diferentes: para o comércio *in natura*, a chamada uva de mesa, para a produção de sucos e para produção de vinhos. Dessa maneira, a cadeia produtiva da vitivinicultura é composta pelos segmentos de fornecedores de insumos, cultivo de uvas, produção de vinhos, atacado e varejo.

Apesar da pandemia de Covid-19, o ano de 2020 registrou um aumento anual expressivo no consumo de vinhos no país, ao contrário do que ocorreu com o consumo global, que teve queda devido às restrições ao turismo e à abertura de bares e restaurantes (ROCA, 2021). Sendo assim, o Brasil ocupou a 13ª posição do ranking em 2020, com 4,3 mhl (18,4% a mais do que o ano de 2019), sendo esse o registro de maior nível de consumo desde o ano 2000 (ROCA, 2021). Quanto aos volumes de exportação, em fevereiro de 2022, registrou-se a saída de 721 toneladas, caracterizando um aumento de 94,34% em relação ao volume de 2020 (EMBRAPA, 2022).

No Brasil, a região sul é a maior produtora de uvas, sendo que, em 2019, representou 53,53% da produção nacional. O estado do Paraná é o sexto maior produtor nacional de uva (quinta fruta mais produzida no mundo), colhendo 53,2 mil toneladas em 3,6 mil hectares em 2020, o que representa 3,8% da produção brasileira. Entretanto, entre 2011 e 2021, influenciado pelo reposicionamento da viticultura de mesa no País, o Paraná observou redução de 41,5% na área plantada e de 49,3% em volumes colhidos. Diante disso, abre-se a possibilidade de realização de estudos da cadeia em questão.

A cidade de Marialva – PR, por sua vez, possui uma área de cultivo de uvas de, aproximadamente, 570 hectares, sendo que cerca de 700 famílias se envolvem no processo (ABRAFRUTAS, 2021). Apesar de ser a cidade campeã na produção de uva fina de mesa, enfrenta-se problemas com a possibilidade de queda da qualidade da uva produzida na região e o espaço adequado para a comercialização da sua produção. Além disso, as particularidades das condições locais e dos sistemas produtivos geram características únicas, as quais precisam ser reconhecidas (ABRAFRUTAS, 2021).

Nesse contexto, a relação entre produtores e compradores se torna estreita, e os elos do sistema de produção da cadeia em questão assumem importância na condução do crescimento e desenvolvimento da atividade, uma vez que as transações entre eles requerem capacidade de adequação e coordenação.

Em função disso, destaca-se a adoção das teorias da Nova Economia Institucional (NEI), bem como da Economia dos Custos de Transação (ECT) para esse estudo, sendo que a compreensão do comportamento das transações e das estruturas de governança adotadas são importantes para o conhecimento acerca da eficiência dos sistemas (ZYLBERSZTAJN, 2000). Considera-se que, uma vez alinhados os atributos das transações e os pressupostos comportamentais dos agentes com a estrutura de governança presente, há a possibilidade de redução de custos das transações. Além disso, as estruturas de governança adotadas pelas vinícolas influenciam na garantia de direitos de propriedade dos agentes. Pesquisas recentes abordam tais teorias para o estudo de sistemas agroindustriais (RECH *ET AL.*, 2018; CUNICO, DE SOUZA, SCHIAVI, 2021; SILVA E SAES, 2022).

Diante do exposto, o presente trabalho tem como objetivo compreender como se dá a relação de compra e venda da cadeia produtiva da uva e do vinho de mesa na cidade de Marialva - PR. Nesse cenário, o estudo se torna importante para analisar os elos que envolvem a cadeia produtiva do cultivo da uva para vinho de mesa, identificando as necessidades, expectativas, carências e fragilidades de determinado segmento, o que é importante diante do exposto por Farina (1999) de não se ignorar os problemas organizacionais na análise da competitividade no agronegócio. Busca-se, portanto, identificar custos transacionais e falhas de coordenação.

O presente trabalho está estruturado em cinco sessões. Além da introdução, encontra-se o referencial teórico, os procedimentos metodológicos da pesquisa, os resultados encontrados e as considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A seguir, apresenta-se o referencial teórico, dividido em duas sessões Nova Economia Institucional e a Economia dos Custos de Transação e Estruturas de Governança.

2.1 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

A partir dos anos 70, os trabalhos de Coase (1937), Oliver Williamson (1985) e Douglas North (1990) deram início a chamada Nova Economia Institucional (NEI), centrada na noção dos custos de transação positivos. Nesse contexto, North (1990) apresenta uma visão das instituições formais e informais, e como elas influenciam o desempenho econômico, tratando da NEI em uma perspectiva macroanalítica. Em uma perspectiva microanalítica, North (1990) busca explicar por que agentes econômicos transacionam de determinada maneira, considerando a existência de custos de transação, especialmente relacionados à obtenção de informação (NORTH, 1990).

A Economia dos Custos de Transação (ECT) surgiu como um esforço de desenvolvimento da Nova Economia Institucional (NEI), cujas discussões partiram de Coase (1937) e ganharam espaço com Williamson (1985). Oliveira (2022) explica que a origem da proposição da existência dos custos de transação remete-se ao trabalho de Coase (1937), o qual destacou que todos sofrem com custos ao se utilizar do mercado. Tais custos influenciam as tomadas de decisões, assim como as questões organizacionais.

Williamson (1985) propõe como objetivo central da teoria a compreensão das origens e funções das instituições econômicas do capitalismo e como a utilização do mecanismo de mercado implica em custos – identificados como custos de transação por Coase (1937). Williamson (1985) se propõe a estudar como essas instituições (mercados, firmas e contratos) tratam os problemas vinculados à transação e a redução dos custos que são vinculados a ela (WILLIAMSON, 1985, 1996). Segundo Shahab e Lades (2021), em consonância com a teoria de Williamson (1985), descrevem que os custos transacionais são aqueles fazem uma transação acontecer, mas que não criam valor. Incluem os custos de encontrar oportunidades apropriadas para transações via mercado e os custos de criar e fazer cumprir os direitos de propriedade.

Os custos de transação são definidos como:

Os custos *ex-ante* de preparar, negociar e salvaguardar um acordo, bem como os custos *ex-post* dos ajustamentos e adaptações quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. Em suma, são os custos de conduzir o sistema econômico (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 14).

Ainda segundo Zylbersztajn (1995, p.15), o objetivo da denominada Economia dos Custos de Transação é:

Estudar os custos das transações como o indutor dos modos alternativos de organização da produção (governança) dentro de um arcabouço analítico institucional. Assim, a unidade de análise

fundamental passa a ser a transação, onde são negociados direitos de propriedade.

A teoria busca, a partir de características vinculadas às transações e de pressupostos comportamentais dos agentes envolvidos nas trocas, analisar as instituições, as organizações e o seu relacionamento com o mercado (WILLIAMSON, 1996). Sendo assim, Williamson (1985) definiu os condicionantes da ECT, sendo eles: a) o ambiente institucional (formal e informal); b) os pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo); c) as características das transações (especificidade de ativos, frequência das transações e incerteza nas transações). Para o autor, a firma deve ser vista como uma estrutura de governança, a qual tem como objetivo a garantia de minimização de custos de transação pela adoção de uma coordenação, a redução de incerteza, a compensação dos agentes quanto a racionalidade limitada e a proteção do oportunismo.

De acordo com Shahab e Lades (2021), a abordagem dos custos de transação de Williamson (1985) é utilizada em pesquisas que buscam entender e mensurar os custos transacionais, utilizando métodos como pesquisas de pessoas e partes envolvidas em transações, dados secundários de outros estudos, relatórios, relatórios financeiros e orçamentos propostos.

2.2.1 Atributos de Transação

Williamson (1985) identifica nas transações três atributos principais, os quais influenciam na os custos de transação e a escolha da estrutura de governança: a) frequência, b) incerteza e c) especificidade dos ativos.

A frequência é a medida que mede a recorrência das transações (WILLIAMSON, 1985, 1996), a. Entende-se que o atributo pode ser analisado de duas formas. Primeiro, quanto maior a frequência, menores serão os custos fixos médios associados à coleta de informações e à elaboração de um contrato complexo que imponha restrições ao comportamento oportunista. Segundo, uma vez que a frequência seja elevada, os agentes terão motivos para não impor perdas aos seus parceiros, na medida em que uma atitude oportunista pode implicar a interrupção da transação e a consequente perda dos ganhos futuros derivados da troca. Em transações recorrentes, as partes podem desenvolver reputação, o que limita o interesse dos agentes em agir de modo oportunista para obter ganhos de curto prazo.

A incerteza tem como principal papel o aumento das lacunas que um contrato não previu (WILLIAMSON, 1985, 1996). Em um ambiente de incerteza, os agentes não conseguem se

antecipar quanto a todos os acontecimentos futuros e, assim, o espaço para renegociação é maior. Sendo maior esse espaço, maiores serão as possibilidades de comportamentos oportunistas acontecerem e acarretarem perdas para as partes (WILLIAMSON, 1985, 1996). Na agricultura, a incerteza se manifesta de diferentes formas, como acidentes naturais, intervenções não antecipadas, desvalorização cambial, as quais podem provocar profundas alterações nos preços, no sistema (AZEVEDO, 2000; WILLIAMSON, 1985).

Além disso, segundo Williamson (1985), a especificidade dos ativos envolvidos nas transações assume o papel de variável-chave na análise dos custos de transação. Para o autor, ativos se tornam específicos quando se associa a eles um retorno que depende de trocas específicas e da continuidade da transação a que foi designado inicialmente. Quanto maior for a especificidade dos ativos, ou seja, quanto maior a diferença entre a melhor opção de uso de um ativo e as opções alternativas, mais provável será a opção de internacionalização da transação dentro da firma (coordenação via hierarquia) ou por meio de redes (formas híbridas via contratos de longo prazo), ao invés do emprego do mercado (WILLIAMSON, 1985).

Segundo Farina (1999), as transações pelo mercado podem acontecer quando o nível de especificidade do ativo é baixo, porém, conforme o nível de especificidade aumenta, custos são adicionados ao processo de renegociação, resultando na ineficiência da utilização dessa estrutura de governança. Inicia-se, assim, a necessidade da arbitragem ou da integração vertical no processo de trocas implicar na remoção da transação via mercado (FARINA, 1999).

Se a especificidade dos ativos for nula, os custos de transação serão negligenciáveis, não havendo necessidade de controle sistemático sobre a transação (AZEVEDO, 2000; WILLIAMSON, 1985). Nesse caso, segundo o autor, o mercado é a forma organizacional mais eficiente. Porém, se a especificidade de ativos for elevada, há maior necessidade de controle das transações, e os custos de rompimento contratual serão altos, optando-se, assim, pela hierarquia (AZEVEDO, 2000; WILLIAMSON, 1985). À medida que uma nova tecnologia surge e é disseminada, há chances da especificidade dos ativos se alterar, e, conseqüentemente, alterar a forma de governança adotada, podendo, por exemplo, partes de o processo produtivo serem terceirizados (FARINA, 1999).

Williamson (1991) distingue seis tipos de especificidade dos ativos: a) especificidade locacional – a localização próxima de firmas de uma mesma cadeia produtiva economiza os custos de transporte e armazenagem, e significa retornos específicos a essas unidades produtivas; b) especificidade de ativos físicos – quando uma ou ambas as partes investem em equipamentos e

maquinários cujas características físicas são específicas para o propósito da relação e teriam baixo valor em usos alternativos; c) especificidades de ativos humanos, ou seja, toda a forma de capital humano específico a uma determinada firma; d) ativos dedicados – relativos a um montante de investimento cujo retorno depende da transação com um agente particular e, portanto, relevante individualmente; e) especificidade de marca, que se refere ao capital – nem físico nem humano – que se materializa na marca de uma empresa, sendo particularmente relevante no mundo das franquias; e f) especificidade temporal, em que o valor de uma transação se associa ao tempo limite em que os produtos precisam ser transacionados, sendo especialmente relevante no caso da negociação de produtos específicos.

2.2.2 Pressupostos Comportamentais

A Economia dos Custos de Transação parte de dois pressupostos comportamentais que a distinguem da abordagem tradicional: a) os indivíduos são oportunistas; b) possuem racionalidade limitada, havendo limites em sua capacidade cognitiva para processar a informação disponível. Por oportunismo, entende-se que os indivíduos são considerados fortemente auto interessados, podendo mentir, trapacear ou quebrar promessas, caso haja interesses (WILLIAMSON; 1985; AZEVEDO, 2000). Nesse sentido, o oportunismo “[...] inclui, mas certamente não está limitado, às formas mais óbvias, tais como a mentira, o roubo e a fraude (WILLIAMSON, 1985, p.47).

Os indivíduos são inerentemente oportunistas. Nesse sentido, utilizando as bases de Williamson, Nemmiche e Nemmiche (2022) afirmam que o nível mais alto de interesse próprio é o oportunismo e o nível mais baixo se refere ao fato de que uma das partes não terá conhecimento do mau desempenho do contrato ou da relação. Quando um agente econômico age oportunisticamente, revela ao outro agente uma informação parcial ou informações distorcidas. Além disso, o pressuposto de racionalidade limitada aborda a noção de incompletude contratual, em função dos limites cognitivos que caracterizam os agentes (AZEVEDO, 2000; WILLIAMSON 1985). De acordo com os autores, não é possível o estabelecimento de contratos completos, ou seja, que deem conta de todas as contingências futuras. Nesse sentido, em concordância a Williamson, Nemmiche e Nemmiche (2022) citam que existe uma relação positiva entre o oportunismo, a racionalidade limitada e a duração do contrato entre dois agentes econômicos, uma vez que não se pode antecipar determinados fatores da relação relacionado, abrindo margem para o oportunismo.

2.2 ESTRUTURA DE GOVERNANÇA

Define-se estrutura de governança como o arcabouço institucional no qual uma transação pode ser realizada, envolvendo um conjunto de instituições e os tipos de agentes para a realização da transação. Além disso, as estruturas de governança podem ser caracterizadas como os mecanismos que possibilitam a realização das transações, de modo a minimizar seus custos (ZYLBERSZTAJN, 2005).

As características das transações e os pressupostos comportamentais determinam o modo como a governança é estabelecida, podendo determinar se os agentes irão se relacionar por meio do mercado, por contratos ou pela integração vertical (WILLIAMSON, 1985; ZYLBERSZTAJN, 2005). Oliveira (2022) aborda em sua pesquisa que a deve haver comparação de cenários e de custos de transação, uma vez que compete ao agente econômico a escolha das estruturas governamentais que melhor lhe sirva. Isso porque, a teoria dos custos de transação propõe que os custos oriundos do mercado podem ser evitados por meio da internalização, através da própria organização empresarial.

A seguir, apresenta-se as três estruturas de governança citadas por Williamson (1985).

2.3.1 Mercado

O mercado é uma instituição onde há trocas regulares com um número significativo de produtos de um determinado tipo, existe, assim, agentes anônimos em cada lado da transação. As regras e as estruturas dessas negociações e transações são padronizadas (WILLIAMSON, 1996). Além disso, segundo o autor, há um consenso sobre preços e procedimentos de negociação, informações sobre produtos, quantidades, compradores em potencial e vendas possíveis. O mercado ajuda a estruturar, organizar e legitimar numerosas operações de troca.

De acordo com Williamson (1996), o mercado possui custos de estabelecimento menores do que os de outras estruturas de governança (WILLIAMSON, 1996). Além disso, é a forma mais flexível existente e corresponde à compra e venda com base apenas no valor da mercadoria, sendo a negociação realizada de acordo com a oferta e a demanda existente (AZEVEDO, 1996). Sendo assim, para Azevedo (1996), em função da incerteza das transações estarem sempre presentes, o mercado favorece transações com baixo grau de especificidade, quando não há necessidade de dependência dos agentes, gerando liberdade na escolha do fornecedor e no critério para a compra. Em muitos casos, quando organizações já vêm desenvolvendo um conjunto de transações de

fornecimento ou distribuição, é comum acontecer negociações menos formais ou com menor interdependência entre as partes (AZEVEDO, 1996).

2.3.1 Contratos

As formas contratuais estão situadas no meio do caminho (entre o mercado puro e a hierarquia) e são especializadas em lidar com dependência bilateral (WILLIAMSON, 1996). A elevação no grau de especificidade do ativo transacionado e a necessidade de maior frequência das transações, criam uma dependência bilateral entre compradores e vendedores, levando a adoção de formas de integração baseadas em arranjos contratuais de longo prazo. Apresenta, portanto, propriedades distintas, uma vez que lida com a especificidade do ativo intensidade com menos intensidade do que a integração vertical (WILLIAMSON, 1985). Garante a relação de dependência, preservando a autonomia das firmas.

A estrutura por contrato está entre o mercado e a integração vertical e se deve a um médio grau de incerteza e média ou alta especificidade de ativos (WILLIAMSON, 1985). Se caracterizam, dessa maneira, como salvaguardas e mecanismos administrativos que evitam a ocorrência de incerteza comportamental e a redução dos custos de gerenciamento das transações entre os agentes (WILLIAMSON, 1996).

A incompletude dos contratos se associa com os pressupostos comportamentais apresentados pela teoria, e estão, portanto, associados a custos de monitoramento ou a inclusão de salvaguardas contratuais. Essa incompletude se dá pela limitação de racionalidade do ser humano e as falhas serão aproveitadas pelas ações oportunistas dos indivíduos. Isso faz com que surja a necessidade de escolha da estrutura de governança apropriada para a realização de uma transação específica.

Algumas transações, no entanto, consideram a reputação e relações de confiança entre as partes, não sendo regidas por contratos, (WILLIAMSON, 1985; AZEVEDO, 2000).

2.3.3 Integração Vertical

A decisão por utilizar recursos internos e levar as etapas complementares dos processos produtivos para dentro da firma, a fim de atingir seus propósitos econômicos é conhecido como integração vertical (AZEVEDO, 1996). Buranello, Souza e Perin Junior (2020) afirmam que o conceito de integração pode ser caracterizado como a combinação de processos dentro das fronteiras de uma mesma empresa e um mesmo comando decisório, envolvendo a propriedade total dos ativos. Dessa forma, diante de ativos específicos, a integração vertical propicia condições de estabilidade e certeza, bem como a eliminação do risco do oportunismo (AZEVEDO, 1996).

A governança hierarquia, por sua vez, trata de uma relação de interesse e conflito, uma vez que há diferentes motivações para se desejar o controle vertical da cadeia produtiva, como a implementação de soluções para redução de custos de transação e a apropriação de renda (WILLIAMSON, 1996). Dessa maneira, de acordo o autor, com a integração vertical, a firma passa a ser responsável pela coordenação das relações de troca, resultando em um maior controle interno e maior capacidade de adaptação.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para a execução do presente artigo, procedimentos metodológicos são necessários. A pesquisa se caracteriza como de natureza qualitativa, do tipo descritiva. A metodologia qualitativa pressupõe uma análise e interpretação de aspectos mais profundos da complexidade do comportamento humano (MARCONI; LAKATOS, 2005). Além disso, segundo os autores, fornece investigações mais detalhadas sobre atitudes, hábitos e tendências comportamentais, proporcionando uma riqueza de detalhes quanto à realidade estudada. Quanto ao tipo de pesquisa adotada (descritiva), segundo Gil (2002), essa tem como objetivo a descrição das características de determinada população, fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis.

Um tipo de pesquisa descritiva que pode ser utilizado em estudos científicos é o estudo de caso, que tem a finalidade de agrupar informações aprofundadas a respeito de um caso específico, permitindo um conhecimento grande e detalhado. Sendo assim, é um instrumento de investigação científica, utilizado para entender procedimentos na diversidade social em circunstâncias problemáticas ou vantajosas (GIL, 2002). Utilizou-se do estudo de caso nessa pesquisa, a fim de analisar as relações de compra e venda entre a Cooperativa e três produtores de uva da cidade.

A pesquisa ocorreu a partir de levantamento de informações de fontes primárias e secundárias. As informações secundárias foram coletadas por meio de estudos de documentos, consulta de base de dados e de informações disponíveis sobre o setor vitivinícola, como EMBRAPA (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), CONAB (Companhia Nacional de Abastecimento) e IBRAVIN (Instituto Brasileiro do Vinho). Os dados primários, por sua vez, foram levantados a partir da pesquisa de campo, à qual foi realizada por intermédio de entrevistas semiestruturadas com um proprietário da Cooperativa e os três produtores de uva da cidade de Marialva-PR. A pesquisa empírica implicou na identificação de agentes integrantes do segmento em estudo que se localizam na cidade de Marialva-PR, os quais foram selecionados por julgamento: pelo menos cinco anos na atividade e disponibilidade para atender ao objetivo proposto no presente estudo. As entrevistas foram realizadas presencialmente no mês de julho de 2019.

Por fim, para análise dos resultados, utilizou-se a análise de conteúdo. Conforme destaca Bardin (1977), a análise de conteúdo é caracterizada por um conjunto de instrumentos metodológicos que se aplicam a discursos extremamente diversificados. As categorias de análise, as quais podem ser definidas como características da análise de conteúdo, especialmente numa análise qualitativa, emergiram a partir da revisão teórica, sendo estas apontadas como: atributos da transação; pressupostos comportamentais; estruturas de governança. Posterior a isso, foram realizadas as análises e interpretações dos dados da pesquisa, visando responder ao objetivo proposto.

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS COLETADOS

Essa sessão se encontra dividida em: perfil dos entrevistados, atributos de transação e estruturas de governança.

4.1 PERFIL DOS ENTREVISTADOS

Durante o estudo foram realizadas quatro entrevistas: uma com um dos sócios da cooperativa analisada e três com produtores de uva, os quais fornecem para a cooperativa.

O produtor A entrevistado possui uma propriedade de 4 hectares, sendo que 2,5 hectares pertencem a plantação de uva. O produtor está há 30 anos na atividade de viticultura, trabalhando juntamente com a sua família. Ao perguntar sobre a produção das duas safras no ano de 2018, o

produtor respondeu ter produzido, neste ano, 24.000 mil quilos de uva. A sua renda provém 100% da produção de uva, não possuindo outras fontes de renda.

Em relação ao produtor B, esse possui 1 hectare de terra o qual corresponde a 10.000 mil metros de parreira de uva. Está há 21 anos na atividade de viticultura, e toda sua renda é derivada da produção e comercialização da uva. Quanto à sua produção referente ao ano de 2018, essa foi de 25.000 mil quilos de uva.

Quanto ao produtor C entrevistado, este possui uma propriedade de 4 hectares, sendo essa totalmente direcionada para a produção de uva. Está na atividade de viticultura há 29 anos, porém, este possui outra fonte de renda, uma vez que trabalha como funcionário público na cidade em estudo. Referente a quantidade produzida no ano de 2018, o produtor respondeu ter produzido 40.000 mil quilos.

Quanto a cooperativa, o sócio entrevistado afirmou que o barracão que utiliza para produção e comercialização da uva é de sua propriedade, possuindo 1.200 metros. O entrevistado é viticultor há mais de 30 anos e, atualmente, trabalha somente na cooperativa. A cooperativa não possui funcionários, uma vez que os próprios sócios fazem o serviço necessário. No ano de abertura da cooperativa (2004), contavam com 22 produtores rurais associados. Em 2019, somente 15 produtores estão associados a cooperativa. Em relação ao ano de 2018, tiveram uma capacidade produtiva de 40.000 mil litros de vinho, o que corresponde a uma média de 350 a 400 garrafas por hora. Os principais tipos de uva utilizados pela cooperativa para a fabricação de vinhos são as uvas Bordô, Isabel, Niágara, Violeta e Malvasia.

4.2 ATRIBUTOS DE TRANSAÇÃO

Williamson (1985) identifica três características principais nas transações, que, em conjunto, permitem inferir os custos de transação: frequência, incerteza e especificidade de ativos. A seguir, apresenta-se a descrição e análise dessas características.

4.2.1 Frequência

A frequência é a medida da recorrência com que uma transação se efetiva, podendo acontecer apenas uma vez ou de forma repetitiva (WILLIAMSON, 1985). Os sócios da cooperativa

e os produtores de uva mantêm uma frequência recorrente de reuniões, sendo que, nessas, são discutidos assuntos sobre a periodicidade de cada etapa da produção da uva, e as necessidades de cada produtor. Conforme afirma o sócio da cooperativa: “*A gente marca reunião pra decidir o tempo da poda, por exemplo..., vai podar que dia, sabe. Elas ocorrem na 3º quinta-feira do mês. A, daí verificamos também o que está faltando para cada produtor*”. De acordo com as entrevistas, a cooperativa e os produtores mantêm um contato permanente, sendo realizado uma vez por mês, podendo ocorrer a mudança do dia da reunião, conforme afirmou o sócio.

Sendo assim, as transações ocorrem de forma recorrente, minimizando os custos de transação e aumentando a confiança existente entre as partes (WILLIAMSON, 1985). Além disso, conforme descrito pela teoria, a recorrência das transações entre os produtores e a cooperativa acarreta menores custos associados a coleta de informação (WILLIAMSON 1985, 1996), uma vez que há disponibilidade dos agentes quanto a reuniões e conversas informais.

4.2.2 Incerteza

Durante a entrevista, o sócio da cooperativa afirmou que uma das dificuldades encontradas nas transações se refere ao preço que a concorrência comercializa o seu produto. A cooperativa em estudo vende seus vinhos por um preço diferente do industrializado, uma vez que considera o seu produto como artesanal. Conforme afirma o sócio: “*Aqui na cooperativa a gente vende por um preço x. No mercado a gente encontra por um preço bem diferente, por ser industrializado*”. Além disso, segundo o sócio, a questão de preço não é algo valorizado por nenhuma das partes.

Para os produtores, uma das maiores preocupações é a condição climática, uma vez que, se é um período de muito vento forte, acaba atrapalhando a etapa de passar o veneno na plantação. Em períodos de muita chuva, as safras correm o risco de serem perdidas completamente. Conforme afirma o produtor A: “*... por exemplo, em janeiro, não tem como passar veneno e em muitas situações acaba perdendo safra. E em dezembro é mais sossegado, pois chove menos*”.

Outro ponto relacionado à incerteza se refere ao fato de um cooperado optar por deixar de ser associado a cooperativa. Quando perguntado ao sócio da cooperativa se é fácil se desvincular de algum produtor, ele respondeu que é necessário haver uma reunião com todos os cooperados, para depois deixar de comprar deste produtor. Porém, conforme o entrevistado, isso pode acontecer,

acarretando custos adicionais com a busca de novos produtores para entregar o produto a cooperativa (WILLIAMSON, 1985, 1996).

Sendo assim, a concorrência/preço, as interferências climáticas e o fato de o produtor deixar de entregar para a cooperativa estão relacionadas ao atributo incerteza, podendo comprometer as relações de compra e venda (WILLIAMSON, 1985). Desse modo, tais incertezas ampliam as lacunas existentes nas transações em análise (WILLIAMSON, 1985, 1996), uma vez que não podem apontadas com antecedência pelos agentes.

4.2.3 Especificidade de Ativos

De acordo com as entrevistas realizadas, pode-se verificar que, no segmento da cooperativa, existem os seis tipos de especificidades descritos por Williamson (1985, 1991). Porém, quanto aos produtores, identificou-se cinco delas, com exceção da especificidade de marca.

Quanto a **especificidade locacional**, para os produtores entrevistados suas propriedades possuem uma boa localização e são muito importantes para a produção da uva. Isso porque, possuem um espaço abrangente, o que é suficiente para seus trabalhos, conforme ressaltado pelo produtor B. Segundo ele, todas as propriedades dos produtores são próximas a cooperativa, o que facilita o acesso para eles.

Para o sócio da cooperativa, a localização não é muito favorável, pois é um local afastado, e nem todos conseguem identificar facilmente a vinícola. Quando questionado em entrevista sobre a localização, o sócio afirmou que a localização é um ponto crítico para a cooperativa. A seguinte citação corrobora a afirmação: *“Não é de fácil acesso aqui. Por ser perto da rodovia não é difícil, mas o local que ela fica aqui, fica meio escondida, então nem todo mundo sabe da vinícola”*. Dessa forma, apesar de ser fácil o acesso aos produtores associados, perde-se por não ser localizada estrategicamente na cidade, dificultando a visibilidade da cooperativa.

Quanto à **especificidade de ativos físicos**, caso os produtores deixem de comercializar a uva para a cooperativa, tem facilidade de acesso a outros compradores, pois há vinícolas nas cidades vizinhas que se interessam pela compra do produto. Porém, para a fabricação do vinho, ou seja, para a cooperativa, não ocorre da mesma forma. Caso os produtores deixem de fornecer o produto para a cooperativa, há dificuldades relacionadas a essa interrupção. Isso porque, são poucos os produtores na cidade que tem determinadas especificidades de uva para a fabricação do vinho.

Nesse sentido, o sócio da cooperativa afirma: “*Para a fabricação do vinho tem que ter uva própria, né, e às vezes nem todos que produzem na cidade tem a uva específica que precisamos*”.

Quanto à **especificidade temporal**, para os produtores de uva, assim que a colheita se encerra, eles entregam a cooperativa para que o vinho seja fabricado. Porém, nas duas safras que ocorrem durante o ano, para cada etapa de produção, tem o seu tempo necessário para períodos de passagem de veneno, crescimento da produção e demais atividades que ocorrem durante a produção.

Para a cooperativa, o sócio citou que, após um ano que o vinho permanece na adega, é que ele vai para o mercado. Sobre o tempo de produção do vinho, o sócio citou:

Depois de todos os processos finais do vinho, ele vem para a adega, onde esperamos a venda-mercado, ou seja, para o consumidor final. Aqui o vinho permanece “dormindo”, “deitado” né, porque quanto menos barulho pra ele é melhor, por isso a porta sempre fechada e a temperatura ambiente têm que ser bem fresco, no tempo do calor temos um isopor na parede que ajuda a temperatura ficar mais fria. Aqui ele permanece por até um ano, até ir para o mercado.

No que diz respeito à **especificidade humana**, todos os produtores entrevistados são viticultores há mais de 20 anos, possuindo vasto conhecimento e experiência nessa atividade. Em períodos de safras maiores, os produtores A e C contratam terceiros para os auxiliarem na produção. Esses possuem conhecimentos específicos de plantação, cuidado e colheita. Já em relação a cooperativa entrevistada, a mesma não possui funcionários. Somente os sócios trabalham na fabricação dos vinhos, sendo esses profissionais capacitados com cursos e treinamentos do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e da EMATER (Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural).

Quanto à **especificidade de ativos dedicados**, tanto os produtores quanto a cooperativa possuem equipamentos necessários para o uso das etapas de produção e fabricação do vinho. Os produtores fazem seus investimentos em máquinas de veneno, a qual facilita o trabalho de forma e o torna mais eficiente. Na cooperativa, há todos os equipamentos adequados para a produção e comercialização, como esmagadoras, tanques de envase, prensas, engarrafamento. Recentemente, conforme o sócio, a cooperativa adquiriu um novo equipamento de moagem da uva, o qual possui rodas e pode ser locomovido para qualquer parte da cooperativa, até mesmo em cima do caminhão na hora do desembarque da chegada da uva, facilitando o processo.

Por fim, a **especificidade de marca** foi verificada na cooperativa. Isso porque, a cooperativa possui uma marca consolidada no município e que agrega um grande valor na sua venda. Conforme dito pelo sócio, a cooperativa comercializa o seu produto em grandes eventos que ocorrem nos municípios próximos, e conforme já destacado pelo governo, é um produto com uma marca de grande qualidade.

A partir das considerações acima, identificou-se que as transações envolvem especificidades de ativos físico, humano, temporal, locacional, dedicado e de marca, as quais influenciam nas escolhas das estruturas de governança adotadas no setor (WILLIAMSON, 1991). Identificou-se que o produto é específico a transação, e perde valor caso não seja vendido para a cooperativa em questão ou não seja comprado dos produtores específicos (WILLIAMSON, 1985, 1996). Além disso, o ativo pode ser considerado como de média especificidade, uma vez que envolve a compra e venda de um produto específico, havendo chances de serem comercializados em uma segunda oportunidade.

4.3 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS

A Economia dos Custos de Transação parte de dois pressupostos comportamentais: indivíduos possuem racionalidade limitada e são oportunistas. Abaixo, seguem as informações das entrevistas, de acordo com a teoria.

4.3.1 Racionalidade Limitada

Com relação aos estatutos de pertencimento dos produtores à cooperativa, conforme citado pelo sócio, é declarado de maneira correta na prefeitura da cidade de Marialva - PR. Porém, identificou-se que a racionalidade limitada se apresenta quanto ao conhecimento que os agentes produtores possuem com relação ao estatuto. Para os produtores, mesmo com a existência de um documento que assegura o seu pertencimento à cooperativa, eles não possuem informação acerca dos seus direitos na relação. Em função dessa assimetria de informação, identificou-se que o estatuto de pertencimento à cooperativa nem sempre é cumprido, podendo haver prejuízos nas transações entre as partes (WILLIAMSON, 1985; AZEVEDO, 2000).

Em relação a comercialização do vinho, a racionalidade limitada não se caracteriza, pois durante o processo de negociação para a venda do produto, os sócios da cooperativa conseguem anunciar o seu produto final com facilidade, devido ao *know-how* que possuem. Porém, o comportamento dos produtores na transação é, muitas vezes, uma incerteza para a cooperativa, uma vez que pode haver desistência da transação quando o preço não é o esperado pelo produtor (WILLIAMSON, 1985, 1996).

Além disso, a cooperativa exige determinadas variedades de uvas para que a relação continue, deixando o produtor em situação de incerteza quando há algum tipo de dificuldades com a safra (NEMMICHE E NEMMICHE, 2022).

4.3.2 Comportamento Oportunista

Considerando as entrevistas, identificou-se que há uma relação de oportunismo por parte dos sócios da cooperativa para com os produtores no que diz respeito ao produto e preço (WILLIAMSON, 1985, 1996).

Quanto ao produto, os produtores disponibilizam as uvas para a cooperativa sem saber se elas serão direcionadas para o processo do vinho ou de outro produto. Nem todos os produtores têm sua uva utilizada para a fabricação do vinho, uma vez que a cooperativa ainda pode utilizar o produto para o consumo de mesa.

Nesse caso, observou-se oportunismo por parte da cooperativa quanto ao preço pago pela qualidade dos produtos entregues por cada produtor, já que eles podem produzir a uva com qualidade superior àquela utilizada para o vinho e, ainda assim, não receber por isso. Os proprietários “avaliam” a qualidade do produto com base na uniformidade de tamanho, cor agradável, sabor, entre outros aspectos, e vendem para a cooperativa, conforme é exigido para a produção de vinho de mesa. Porém, quando a cooperativa avalia a qualidade como superior, direciona o produto para outro processo, como a uva de mesa. Nesse sentido, em função do oportunismo existente, alguns produtores preferem não repassar o seu produto. Conforme cita o produtor B: “Quando tem oportunidade de esmagar a nossa uva na vinícola, a gente faz, né”.

No que diz respeito ao preço praticado, o produtor A afirma que é estabelecido um preço para quem é associado a cooperativa, e outro preço para quem não é associado, mas queira utilizar sua uva para a fabricação do vinho. Na fala do produtor A, observou-se aspectos de oportunismo por parte da cooperativa: *“O preço a gente resolve meio na hora, sabe. Porque tem um preço x pra pagar para quem é cooperado, e um preço x para comprar fora”*.

Percebe-se, dessa forma, que há comportamento oportunista, conforme mencionado por Azevedo (2000), principalmente por parte da cooperativa quanto ao produto entregue e o preço.

4.4 ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA

Em função das entrevistas realizadas com o sócio da cooperativa e com os produtores, foi possível identificar dois tipos de estruturas de governança, sendo elas a de mercado e a estrutura híbrida, quando se refere ao pertencimento do produtor à cooperativa (WILLIAMSON, 1985).

Entre os agentes existe um estatuto que estabelece a relação de pertencimento do produtor à cooperativa. Essa afirmação é ratificada pelo produtor C, o qual cita: *“Existe um sistema de parceria da vinícola com os cooperados, junto com a prefeitura. Então, os parceiros todos possuem contratos”*. Porém, o estatuto não assegura a relação de compra e venda, uma vez que, quanto à transação da uva, não há obrigatoriedade de venda por parte do produtor e de compra por parte da cooperativa (WILLIAMSON, 1985). Conforme citado pelo produtor A: *“Não existe contrato não”*, ou seja, mesmo com a existência de um contrato de pertencimento à cooperativa, as transações entre as partes são resolvidas perante um acordo verbal, conforme abordado nas entrevistas. A fala do produtor B corrobora a afirmação: *“Não há existência de contrato não, é no boca a boca mesmo sabe, na confiança”*. Tal fato caracteriza a adoção do contrato informal como estrutura de governança. Sendo assim, o contrato informal entre as partes acontece devido a confiança e reputação que os agentes possuem, bem como as características específicas que a cooperativa exige e que o cooperado possui (AZEVEDO, 2000).

Em relação a estrutura de mercado, observou-se que essa é uma estrutura adotada pelo produtor em algumas ocasiões (AZEVEDO, 1996). A negociação de preços é relativa ao volume de produção de cada produtor e a cooperativa já possui um preço fixo de compra (WILLIAMSON, 1985, 1996). Porém, quando essa não oferece um valor que o produtor acredita ser compatível com

a qualidade do seu produto, oferece seu produto no mercado, ou seja, para um comprador que oferece um preço mais elevado.

Sendo assim, o valor pago pela cooperativa é um ponto muito discutido entre os agentes, uma vez que, em determinadas situações, produtores tem uma grande colheita e recebem um preço abaixo do esperado pela uva produzida. Desse modo, pode haver rompimento do contrato informal, estrutura vigente, quando o produtor se vê diante da possibilidade de a cooperativa não oferecer um preço justo pelo produto, havendo custos transacionais e perda de valor do ativo (WILLIAMSON, 1985, 1996).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse estudo teve como objetivo compreender como se dá a relação de compra e venda da cadeia produtiva da uva e do vinho de mesa na cidade de Marialva - PR. Para que o objetivo fosse atingido, foi necessário um estudo da Nova Economia Institucional, bem como da Economia dos Custos de Transação, que permitiram: a identificação dos atributos de transação (especificidade de ativos, frequência e incerteza) presentes nas relações entre os agentes do setor, a identificação de pressupostos comportamentais (comportamento oportunista e racionalidade limitada) presentes nas relações entre os agentes do setor, bem como a identificação da estrutura de governança adotada no setor.

As informações deste estudo ocorreram por meio de pesquisa bibliográfica e de pesquisa de campo. Em relação à pesquisa de campo, realizou-se por meio de entrevistas semiestruturadas, sendo entrevistado um proprietário da cooperativa vinícola em estudo e três produtores de uva pertencentes a tal cooperativa. Quanto à pesquisa bibliográfica, utilizou-se plataformas específicas do agronegócio e artigos científicos.

Diante da análise realizada, identificou-se que, com relação aos atributos de transação, a situação de incerteza é a mais predominante, pois as condições climáticas afetam as etapas da produção da uva. Isso acarreta, na maioria das vezes, a desvalorização do produto, que atinge a fabricação do vinho, sendo que é necessário uvas específicas para se ter o produto final adequado até ir para o mercado.

Já com relação aos pressupostos comportamentais, visualizou-se que um comportamento oportunista entre os agentes envolvidos na transação está relacionado ao preço estabelecido durante

o pagamento. Isso porque, de acordo com as entrevistas realizadas, podem existir duas formas de pagamento, sendo estipulado um valor para quem faz parte da cooperativa e outro valor para quem não é associado. Além disso, a cooperativa compra a uva do produtor com o preço de uva para vinho, podendo utilizar o produto para uva de mesa.

A estrutura de governança predominante é o contrato informal, uma vez que não há contrato formal que assegure a transação, o preço pago pela cooperativa e a continuidade das relações. Pode haver desistência de uma das partes e venda do produto no mercado quando o preço pago por outro comprador for maior do que o da cooperativa em questão.

Dessa forma, uma vez que a especificidade do ativo transacionado pode ser considerada como média, identificou-se que os produtores perdem valor no que se refere a relação de compra e venda. Isso porque não possuem contrato (formal ou informal) que assegure a relação, fazendo com que surjam incertezas quanto à continuidade das transações. Sendo assim, a estrutura de governança em vigência, contrato informal, não é eficiente para assegurar a trocas, uma vez que o produtor pode perder valor quando oferece o seu produto para outros compradores. Além disso, a estrutura de mercado não assegura o pagamento da qualidade do produto. Pelo lado da cooperativa, o contrato informal também não é eficiente, já que há incertezas quanto a entrega do produto, aumentando os custos transacionais.

Identificou-se que a vigência da estrutura contratual se mantém em função da confiança existente entre as partes. Isso porque os produtores possuem uma relação estreita com a cooperativa. A limitação da presente pesquisa está relacionada com o tempo dedicado às entrevistas, já que os produtores disponibilizaram um curto período para a realização das mesmas. Além disso, por se tratar de um estudo de caso, não é possível a generalização dos resultados, e sim o entendimento das relações de compra e venda dos produtores e cooperativa abordados no trabalho.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS PRODUTORES E EXPORTADORES DE FRUTAS E DERIVADOS - ABRAFRUTAS. **Marialva: a capital da uva fina; conheça produtores da região que tiram seu sustento dessa atividade.** 2021. Disponível em: <<https://abrafrutas.org/2021/04/marialva-a-capital-da-uva-fina-conheca-produtores-da-regiao-que-tiram-seu-sustento-dessa-atividade/>> . Acesso em: 25 de junho de 2022.

AZEVEDO, P. **Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura**, n.47(1), p. 33-52, Agric. São Paulo, SP, 2000.

AZEVEDO, Paulo F. **Integração vertical e barganha**. Tese de Doutorado. São Paulo: USP/FEA, 1996.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Editora Edições 70, 1977.

BURANELLO, R.; SOUZA, A. R. P.; PERIN JUNIOR, E. Sistemas Agroindustriais e Contratos de Integração Vertical. **Agriforum**. v. 5, 2020.

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

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO - CONAB. Disponível em: <<https://www.conab.gov.br/>> . Acesso em: 01 de maio de 2019.

CUNICO, E.; DE SOUZA, J. P.; SCHIAVI, S. M. A. Análise das estruturas de governança e dos custos de transação num sistema agroindustrial piscícola. *Revista em Agronegócio e Meio Ambiente*, v. 14, n. Supl. 1, p. 1-20, 2021.

EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA - EMBRAPA. **Comportamento das exportações de uva do Brasil**. 2022. Disponível em: <<https://www.embrapa.br/documents/1355026/61396182/Boletim+Uva+-+Fevereiro/34b7a791-fb46-3e92-532d-2ef72ec9797f>> . Acesso em: 25 de junho de 2022.

FARINA, E. M. M. Q. Competitividade e coordenação dos sistemas agroindustriais: a base conceitual. In: JANK, M.S. FARINA, E.M.M.Q. GALAN, W. **Agribusiness no Brasil**. São Paulo: IPEA, p. 20-31, 1999.

FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. Sistema IBGE de Recuperação Automática – SIDRA. Levantamento Sistemático da Produção Agrícola. Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/home/lspa/brasil>>. Acesso em: 25 de junho de 2022.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2002.

INTITUTO BRASILEIRO DO VINHO - IBRAVIN. **Panorama Geral**. Disponível em: <<http://www.ibravin.org.br/>>. acesso em: 01 maio 2019.

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E.M. **Fundamentos de Metodologia Científica**, 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2005.

NEMMICHE, K; NEMMICHE H. Opportunism and the nature of economic relationships. **Acil Journal for Economic and Administrative Research**. v. 6, nº 1, p. 546 – 558, 2022.

NORTH, D. *Intitutions. Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: **Cambridge University Press**: 1990.

OLIVEIRA, T. B. L. A Economia dos Custos de Transação e o novo modelo proposto pelos *smart contract*. **RJLB**, v. 8, nº 3, 2022.

RECH, S. ET AL. Estruturas de Governança na Cadeia Produtiva Vitivinícola do Meio-Oeste de Santa Catarina: Um Estudo a partir dos segmentos produtor e beneficiador. *Organizações Rurais & Agroindustriais*, [S. l.], v. 20, n. 3 e 4, p. 218–233, 2018. Disponível em: <<http://revista.dae.ufla.br/index.php/ora/article/view/1305>> . Acesso em: 29 jun. 2022.

ROCA, P. State of vinicultural word in 2020. OIV Press Conference. Abril, 2021.

SHAHAB, S.; LADES, L. K. Sludge and Transaction Costs. **Behavioural Public Policy**, p. 1-22, 2021.

SILVA, C.; SAES, M. S. A Questão da Coexistência de Estruturas de Governança na Economia dos Custos de Transação: evidências empíricas na avicultura de corte Paranaense. **RAM. Revista de Administração Mackenzie**, v. 6, p. 88-118, 2022.

UNIÃO BRASILEIRA DE VITIVINICULTURA - UVIBRA. **Comercialização de Vinhos e Derivados**. Disponível em: <<http://www.uvibra.com.br>>. acesso em 02 maio 2019.

WILLIAMSON, O.E. **The economic institutions of capitalism**. New York: Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O.E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v.36, p.269-96, jun. 1991.

WILLIAMSON, O. E. **The Mechanisms of Governance**. Oxford University Press, New York, Oxford, p.429, 1996.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do Agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições**. Tese de Livre-Docência, Departamento de Administração, FEA/USP, São Paulo, 1995.

ZYLBERSZTAJN, D. **Conceitos gerais, evolução e apresentação do sistema agroindustrial**. Economia e gestão dos negócios agroalimentares: indústrias de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição. São Paulo: Pioneira, 2000.

ZYLBERSZTAJN, D. Papel dos contratos na coordenação agro-industrial: um olhar além dos mercados. **Revista RER**, vol. 43, n° 03, p. 385-420, 2005.