ADM CONGRESSO INTERNACIONAL DE ADMINISTRAÇÃO 2020
Congresso Internacional de Administração
ADM 2020
As Novas Fronteiras da Administração
19 a 21 de outubro Ponta Grossa PR Brasil

RELAÇÕES CONTRATUAIS: ESTUDO DE ATRIBUTOS DA TRANSAÇÃO NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

CONTRACTUAL RELATIONS: STUDY OF TRANSACTION ATTRIBUTES IN THE SERVICES PROVISION

ESTRATÉGIA EM ORGANIZAÇÕES: ASPECTOS TEÓRICOS E METODOLÓGICOS DA VANTAGEM COMPETITIVA

Janaína Gomes Ferraz, Universidade Estadual de Maringá, janainagferraz@hotmail.com

Deisy Cristina Corrêa Igarashi, Universidade Estadual de Maringá, Brasil, dccigarashi@uem.br

Resumo

A pesquisa anual de serviço (PAS) aponta que o setor de serviços tem um impacto relevante no produto interno bruto do Brasil. A análise da contratação de serviços sob a ótica da Economia dos Custos de Transação (ECT) contribui neste segmento por ser um contexto pouco estudado nacionalmente. Assim, esta pesquisa permite aproximação aos estudos internacionais que apresentem contexto semelhante. O objetivo da pesquisa é analisar atributos da transação (especificidade do ativo, incerteza e frequência) na contratação de serviços para eventos com execução em longo prazo. Como esta pesquisa é qualitativa e descritiva, utiliza-se de entrevistas semiestruturadas com seleção dos sujeitos por acessibilidade. Os resultados indicam aproximação aos conceitos de especificidade de ativo de: marca, humano e temporal. Especificamente ao aspecto temporal, o qual na pesquisa está associado ao calendário de eventos e a baixa possibilidade de reagendamento, situação vinculada a contexto específico (covid por exemplo) e interfere na decisão de ruptura contratual (quando esta é viável, por exemplo taxas para ruptura contratual). Em relação a frequência observa-se que a empresa organizadora de eventos (contratada) surge como intermediadora da relação entre contratantes (formandos) e demais fornecedores, minimizado impactos da infrequência desse relacionamento. As incertezas estão relacionadas aos contratos com execução em longo prazo. Na relação entre contratante e contratada observou-se: elevada assimetria de informação nas fases iniciais de contratação; peculiaridades na contração por ser em longo prazo, aumentando a incompletude contratual entre os pares; bem como perdas associadas ao hold-up.

Palavras chave: Atributos da transação. Relações Contratuais. Prestação de serviços.

Abstract

The annual service survey (PAS) points out that the service sector has a relevant impact on Brazil's Gross Domestic Product. The contracting services analysis from the Transaction Cost Economics (ECT) perspective contributes to this segment because it is a context that has been little studied nationally. Thus, this research allows approximation to international studies that present a similar context. The research objective is analyze attributes of the transaction (asset specificity, uncertainty and frequency) when contracting services for events with long-term execution. As this research is qualitative and descriptive, it uses semi-structured interviews with the selection of subjects by accessibility. The results indicate an approximation to the concepts of asset specificity: brand, human and temporal. Specifically, aseptic time, which in the research is associated with the calendar of events and the low possibility of rescheduling, a situation linked to a specific context (covid for example) and interferes in the decision of contractual rupture (when this is feasible, for example rates for rupture contractual). Regarding the frequency, it is observed that the event organizing company (contracted) appears as an intermediary in the relationship between contractors (trainees) and other suppliers, minimizing the impact of the infrequency of this relationship. Uncertainties are related to contracts with long-term performance. In the relationship between contractor and contracted observed: high asymmetric information in the early procurement stages; peculiarities in the contraction

for being long-term, increasing the contractual incompleteness between the pairs; as well as losses associated with the hold-up.

Keywords: Transaction attributes. Contractual relations. Services provision.

1. INTRODUÇÃO

O artigo propõe a analisar a contratação de serviços com execução em longo prazo, mas especificamente a contratação de serviços de formaturas pela ótica da Economia dos Custos de Transação (ECT). Aqui os transatores são denominados 'contratante' para os alunos de graduação que foram eleitos para representar sua turma por meio da comissão de formatura e efetuaram a contratação do serviço de formatura, e 'contratada' para as empresas organizadoras de eventos.

O setor de serviço é importante para o PIB brasileiro, no 3º. Trimestre de 2017 apresentou 73% de participação no PIB gerado, enquanto a indústria e a agropecuária tiveram participação de 22% e 5%, respectivamente (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, 2018). A pesquisa anual de serviços (PAS, 2015) estimou a existência de 1.286.621 empresas prestadoras de serviços não financeiros o que reflete um resultado operacional líquido de 1,4 trilhão e 12,7 milhões de empregos. Considerando o impacto econômico gerado pelas empresas do setor de serviço ao longo dos últimos anos e seu caráter heterogêneo a respeito das categorias de serviços, esta pesquisa abrange as contratações de serviços com execução em longo prazo, com foco nas contratações de serviços de formatura, com a finalidade compreender a transação entre contratante e contratada a partir das contribuições teóricas da ECT.

O contexto de isolamento social provocado pela pandemia de corona vírus afetou segundo pesquisa 98% das empresas do segmento de turismo, negócios e eventos, sendo que 46,1% da amostra era do ramo de serviços de organização de feiras, congressos, exposições e feiras (Associação Brasileira de Empresas de Eventos - ABEOC, 2020). Ainda conforme ABEOC (2020) 70% das empresas tem atuação local/regional, e em média 12 eventos foram cancelados enquanto 7 foram remarcados, o que implicou na necessidade devolver recursos/dinheiro para o contratante ou algum fornecedor em 34% dos casos (ABEOC, 2020).

A escolha pela lente teórica tem relação com a aplicabilidade da ECT ao discutir temas contemporâneos. Por esta perspectiva, a pesquisa realizada por Müller & Aust (2011) sobre a aplicabilidade empírica da ECT, identifica a aplicação da economia dos custos de transação em mais de 40 setores diferentes, sendo que 8% da amostra está relacionada ao segmento de serviços. Os resultados apontados por Müller & Aust (2011) estão alinhados à percepção de Williamson (2010) ao afirmar que a economia de custos de transação tem muitas aplicações no âmbito das organizações, negócios e das ciências sociais. Assim, frente a ampla possibilidade de aplicação da ECT esta pesquisa se desenvolve com foco no setor de serviços.

Ao se configurar a contratação de serviços com execução em longo prazo – nesse caso delimitada a contratação de serviços de formatura – pelo viés da economia de custo de transação emerge o problema de pesquisa: **De que modo os atributos da transação se apresentam na contratação de serviço com execução em longo prazo segundo contratante/contratada?** Delineado o problema de pesquisa, identifica-se o objetivo desta pesquisa: analisar os atributos da transação (especificidade do ativo, incerteza e frequência) na contratação de serviços para evento com execução em longo prazo.

Esta pesquisa contribui ao buscar compreender reflexos que a contratação de um evento gera para a economia brasileira em termos de: movimentação financeira entre as partes envolvidas na transação, e necessidade de coordenação do setor para aumentar a eficiência das transações. Cientificamente a pesquisa explora a ECT, ao aplicá-la em um segmento pouco estudado no contexto nacional, ação que pode fortalecer o entendimento do modelo teórico proposto por

Williamson (1985).

A peculiaridade da pesquisa está em focar contratos com execução em longo prazo. O que naturalmente confere questões associadas à incerteza, mas também um movimento na análise da especificidade temporal dado o momento do contrato e a execução do serviço, o que torna relevante a análise sobre a ausência ou presença da especificidade de ativos ao longo da transação, dado o corte temporal do estudo. Isto porque, ativos específicos não podem ser reimplantados sem perda de valor, sendo que essa especificidade pode ser relacionada ao aspecto: local, físico, humano, dedicado, de marca, e de tempo (Williamson, 1991), contudo nesse artigo o foco foi dado na especificidade de marca, temporal e humana.

A pesquisa teórica em bases internacionais demonstrou a utilização da ECT em vários setores relacionados à serviços, assim a seção 'pesquisas vinculadas ao setor de serviço', traz importantes insights para o gerenciamento de transações vinculadas ao segmento de serviços ao explorar resultados obtidos na operacionalização da ECT junto ao segmento selecionado como objeto de estudo. Dessa forma a pesquisa em questão pode contribuir na comparação de achados do contexto nacional e também na exploração da ECT no setor de serviços brasileiro, com foco específico e caráter exploratório por meio do setor de serviços de formatura.

A pesquisa revela o foco no relacionamento entre transatores, tendo em vista que a natureza incompleta do contrato tende a ser maximizada pela complexidade e influência do tempo na transação. Bernardes & Pinho (2002) exploram a relação de dependência após a escolha inicial do parceiro de negócio, de modo que os transatores tendem a se sujeitar aos problemas de execução devido ao custo da mudança. No contexto de serviço de formatura essa dependência foi identificada, e vinculada a aproximação com o conceito de especificidade temporal apontada por Williamson (1996). Desta forma, a pesquisa ao observar o impacto da especificidade temporal na transação com execução em longo prazo.

A pesquisa revela o foco no relacionamento entre transatores, tendo em vista que a natureza incompleta do contrato tende a ser maximizada pela complexidade e influência do tempo na transação. Bernardes & Pinho (2002) exploram a relação de dependência após a escolha inicial do parceiro de negócio, de modo que os transatores tendem a se sujeitar aos problemas de execução devido ao custo da mudança. No contexto de serviço de formatura essa dependência foi identificada, e vinculada a aproximação com o conceito de especificidade temporal apontada por Williamson (1996). Desta forma o trabalho contribui para pesquisas que observam o impacto da especificidade temporal na transação com execução em longo prazo.

Especificamente nos trabalhos relacionados aos serviços observa-se dificuldade ao se determinar o serviço em contrato formal o que impacta em dificuldade da arbitragem de questões relacionadas à contratação (Bos & Fraja, 2002; Temin & Maxwell, 2003). De modo que o estudo sistemático sobre serviço no contexto brasileiro, e especialmente o serviço de formatura, pode gerar contribuições ao modelo contratual desse tipo de transação. Especialmente movido pelas experiências contratuais relatas no estudo empírico, o que pode reduzir a assimetria informacional entre os transatores fazendo com que a transação se guie pela linha da eficiência tal como propõe o mapa cognitivo das transações de Williamson (1985). Assim a pesquisa se justifica também pela contribuição da ECT no setor no que diz respeito a eficiência, e também na compreensão dos fatores que envolvem essa transação reduzindo a assimetria entre as partes.

Nesse sentido de redução da assimetria de informação o trabalho de Lonsdale & Watson (2007) trazem três pontos importantes relacionados com a contratação de serviços, a saber: a) Problemas pré-contratuais, que neste trabalho são associados à complexidade de gestão de fornecedores, de modo que a pesquisa empírica evidencia que a assimetria de informação, a

falta de experiência em contratação de serviços, a incerteza associada a contratação de longo prazo são alguns dos elementos que contribuem para a complexidade da transação analisada; b) Alavancagem de negociação frente a variação – nesse caso se observa uma vantagem por parte da contratada, tendo em vista a experiência da empresa neste tipo de contratação, contudo o trabalho traz uma exposição informacional, que chama o contratante a pensar sobre o impacto desse cenário nos seus custos de transação, os quais tendem a ser reduzidos com a contratação da empresa; e c) Sombreamento da qualidade - está relacionado com os problemas da dificuldade de especificação do serviço em contrato, o que também pode ser uma contribuição desta pesquisa no sentido de ponderar as especificidades vinculadas à contratação de serviço.

No que se refere aos fatores que afetam as questões pós-contratuais, pode-se citar: a) existência de relacionamento específico; b) custos da mudança e c) tempo (Lonsdale & Watson, 2007). Os resultados se direcionam para os três fatores apontados pelos autores, sendo mais nítidos os itens 'b' e 'c', assim esta pesquisa também corrobora com suas limitações ao estudo internacional.

2. ATRIBUTOS DA TRANSAÇÃO

Em 1937 Coase questiona o pensamento neoclássico de que o mercado funciona sem custo associado à transação, salientando que a "marca distintiva da empresa é a superação do mecanismo de preço" (Coase, 1937, p. 389). Percepção difundida por Williamson (1985) por meio da Economia de Custos de Transação (ECT) a qual enfoca pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo) e atributos da transação (incerteza, frequência e especificidade de ativos). Williamson (1985, p. 16), observa que a governança das relações contratuais é ordenada pelas instituições, de forma que "a economia de custos de transação faz parte da tradição de pesquisa da nova economia institucional". E assim as instituições se caracterizam como as restrições concebidas para moldar a relação humana, estruturando e delimitando os incentivos às trocas por meio de regras formais e informais (North, 1992). Entretanto como o foco desta pesquisa são os atributos da transação, o aporte teórico em ECT se limita a tais elementos.

O atributo **incerteza** surge naturalmente entre os envolvidos em uma transação pela sua incapacidade de prever todas as contingências e pela limitação em predizer o que pode acontecer a medida em que as transações ocorrem (Signorini, Ross & Peterson, 2015). Assim a incerteza está relacionada ao desconhecimento dos transatores do ambiente econômico, institucional e comportamental de modo a exercer influência na transação (Balestrin & Arbage, 2007).

A "incerteza está no cerne das falhas de mercado ou dificuldades transacionais" (Aubert, Rivard & Patry, 1996,). Incertezas em relação à qualidade e à confiabilidade são geradas a partir da dificuldade de se medir atributos, gerando instabilidade para a transação e aumentando a complexidade da transação (Müller & Aust, 2011). Isto porque em um contexto permeado por incerteza os transatores não conseguem prever acontecimentos, o que aumenta a necessidade de renegociação entre as partes (Farina, 1999).

Todavia em um cenário estável e recorrente, ou seja, que se repete ao longo do tempo, tende a haver a redução de incertezas (Hölmstrom, 1979). Ademais conforme Williamson (1985) interação entre incerteza e especificidade de ativo auxiliam a compreender a organização econômica, assim como a frequência, pois na transação recorrente há maiores chances em se recuperar os investimentos (custos) em estruturas especializadas (Williamson, 1985).

A **frequência** está relacionada ao caráter recorrente da transação, ou seja, a quantidade de vezes com que os transatores se relacionam (Williamson, 1985), sendo que existe a tendência de que

quanto maior a frequência, maior a dependência entre as partes (Pohlmann, Aguiar, Bertolucci & Martins, 2004). Assim, quando "uma mesma situação se repete ao longo do tempo, os efeitos da incerteza tendem a ser reduzidos e o comportamento disfuncional é revelado com maior precisão, reduzindo o risco moral (oportunismo)" (Hölmstrom, 1979, p. 90).

Deste modo, frente a frequência de transações (transações recorrentes), torna-se mais simples recuperar investimentos especializados (Williamson, 1985). Para Klein, Crawford & Alchian (1978) quanto menor a expectativa de continuidade da transação, maior se torna a necessidade prever recompensas contratuais. Além disso, Farina (1999) observa que quanto maior a frequência: a) menores a representatividade de custos associados à elaboração de contratos complexos e b) maiores as perdas com ganhos futuros, as quais podem ser impostas pelos transatores aos pares. Miranda, Mendes, Souza & Zuccolotto (2010) também observam que recorrência de uma transação tende a desenvolver reputação favorável entre agentes, o que por consequência limita o comportamento oportunista ao longo do tempo (Farina, 1999).

No que se refere a **especificidade de ativos** Williamson (1991, p. 281) aclara que a "especificidade de um recurso se refere ao grau em que um ativo pode ser redistribuído para usos alternativos e por usuários alternativos sem sacrifício de valor produtivo". Saes (2009) aponta a relação diretamente proporcional entre especificidade do ativo e perda associada a uma ação oportunismo.

Por isso, uma "transação que envolva ativos específicos permite economizar custos, mas ao mesmo tempo envolve alto grau de risco, na medida em que esses ativos não podem ser redistribuídos sem sacrifício de valor produtivo", no caso de *hold up* contratual (Rocha & Guerreiro, 2013, p. 55). Williamson (1991) explica que os ativos específicos geralmente não podem ser reimplantados sem perda de valor, o autor explica que a especificidade pode ser relacionada a seis elementos: local, físico, humano, dedicado, marca, e tempo, Sendo que nesta pesquisa pelo escopo de estudo a especificidade tem foco em 3 destes elementos: marca, temporal e humana.

A **especificidade de marca** tem relação com a "construção de um nome, de uma marca, de uma reputação em determinado mercado, do esforço de relações públicas com a comunidade, com a imprensa" (Neves, 2002, p. 9). Corroborando Vita, Tekaya & Wang (2011, p. 335) explicam que a especificidade de marca "está relacionada ao investimento em reputação". Também podem ser considerados neste tipo de especificidade: custos de comunicação, propagandas realizadas, promoção de vendas entre outros, isto porque nem sempre é possível a realocar investimentos em marca (Neves, 2002). O capital de marca é específico ao cumprimento de um contrato da empresa, funcionando tal como uma garantia (Klein, Crawford, & Alchian, 1978).

A respeito da reputação (especificidade de marca) Williamson (1985) entende que o incentivo para investimento que envolve reputação em transações comerciais, em um contexto com infraestrutura institucional, está relacionado à racionalidade limitada, isto porque a reputação atua como memória institucional. Por outro lado, uma reputação ruim pode impedir novas contratações, ou, ainda forçar que a empresa reduza preços para permanecer no negócio (Macaulay, 1963). Ademais Miranda, Mendes, Souza & Zuccolotto (2010) consideram que o sistema de reputação surge por conta da assimetria de informação e de contratos imperfeitos.

Segundo Williamson (1985, p. 309) "entre os tipos disponíveis de proteção ao consumidor, encontram-se: reputação (marcas), garantias e painéis de arbitragem", sendo que a reputação cria incentivos para que as empresas tenham um comportamento mais responsável. Para Miranda, Mendes, Souza & Zuccolotto (2010, p. 15) "há indícios de que quanto maior a reputação desenvolvida pelo fornecedor, menor a completude contratual".

A **especificidade temporal** pode ser evidenciada quando o desempenho do fornecedor é crítico,

embora seja necessário considerar o setor de aplicação para verificar se essa afirmação pode ser generalizada (Masten, Meehan & Snyder, 1991). Para Vita, Tekaya & Wang (2011, p. 335) a especificidade de temporal refere-se "à importância do tempo e da coordenação exigidos por uma relação transacional", assim a especificidade de tempo pode ser importante ao determinar a forma de organizar uma transação em certos contextos (Masten, Meehan & Snyder,1991). A análise desse tipo de especificidade está mais relacionada ao produto transacionado, levando em conta fatores como perecibilidade e política de estoque, de modo que "quanto maior for a especificidade temporal, mais delicada é a transação, e menor também será o universo de alternativas existentes" (Neves, 2002, p. 9). A especificidade temporal pode ser pensada a partir de uma especificidade local e humana, vinculada um tempo específico de execução (Masten, Meehan & Snyder, 1991, Williamson, 1996).

No caso da prestação de serviços a especificidade temporal está relacionada com o calendário de execução do serviço, e nesse caso a maioria dos riscos estão relacionados ao contratante do serviço (Vita, Tekaya & Wang, 2010). Assim para os autores mencionados, feito o investimento pelo comprador, o fornecedor pode tentar aumentar seu lucro individual, agindo de forma oportunista. E como consequência o contratante tende a tolerar ações oportunistas e permanecer no relacionamento para não incorrer em custos com alterações (Vita, Tekaya & Wang, 2010).

A **especificidade humana** surge na aprendizagem (Williamson, 1991) e está "relacionada aos recursos humanos da empresa envolvida direta ou indiretamente nas transações", como por exemplo um funcionário especializado, conhecimento de fornecedores, treinamento de vendas relacionado a produto específico e etc. (Neves, 2002, p. 9). A "especificidade de ativos humanos trata do grau em que as habilidades, conhecimentos e experiência do pessoal de uma empresa" se configuram como ativos importantes para a empresa (Zaherr &Venkatraman, 1995, p. 377).

Regan (1992, p. 317) explica que os "trabalhadores experientes desempenham uma dupla função, tanto produzindo como transmitindo seu capital humano específico para novos contratados". Para Williamson (1985) os investimentos em capital humano podem ser específicos à transação, e tem a possibilidade de evoluírem durante a relação contratual, seja derivado de treinamento especializado ou em decorrência da própria execução do contrato, o que o autor denomina de "*learning by doing*" (aprender-fazendo).

Assim "quanto maior a especificidade, maiores serão os riscos e problemas de adaptação e, portanto, maiores os custos de transação (Pohlmann, Aguiar, Bertolucci & Martins, 2004, p. 26). Na intenção de proteger ativos específicos da apropriação oportunista pode-se internalizar a transação ou aumentar o controle exercido sobre a outra parte envolvida na transação (Zaherr & Venkatraman, 1995). A utilização de contratos formais está relacionada a investimentos específicos, complexidade e vulnerabilidade ao oportunismo (Lyons, 1994).

Segundo Williamson (1979) as transações que não são específicas podem ser reorganizadas com facilidade, assim sua continuidade tem pouco valor, inclusive nesse tipo de transação o grau de incerteza tem menor relevância. Todavia, quando há investimentos específicos na transação a situação é diferente, neste caso é preciso conceber mecanismos que organizem as relações (Williamson, 1979).

3. PESQUISAS VINCULADAS AO SETOR DE SERVIÇOS

Esta seção apresenta textos com estudos empíricos relacionados ao setor de serviços, em variados segmentos, desenvolvidos sob a ótica da ECT a fim posteriormente relacionar esses achados aos estudos empíricos desta pesquisa.

Bernardes & Pinho (2002) consideram que os parceiros de projeto são aqueles que desenvolvem itens essenciais ao produto/serviço. Contudo, escolhido o parceiro e iniciado o processo de

desenvolvimento do produto/projeto há dificuldade na substituição tanto em função dos compromissos no contrato, quanto por aspectos técnicos que podem não permitir mudanças. Além disso, problemas como atrasos e custos para substituir uma das partes, cria relação de dependência, uma vez que empresa fica suscetível a "performance, qualidade e condições financeiras" de seus parceiros (Bernardes & Pinho, 2002, p. 12).

Em relação aos contratos sua incompletude deriva da impossibilidade de medir as dimensões de um determinado serviço, pois é difícil identificar e avaliar aspectos relativos à qualidade principalmente pela subjetividade envolvida na prestação de serviço, o que torna a arbitragem complexa (Bos & Fraja, 2002, Temin & Maxwell, 2003). Lonsdale & Watson (2007) ao estudar a contratação de serviços identificaram três problemas relacionados ao oportunismo de fornecedores, a saber: **problemas pré-contratuais** - envolve a complexidade contratual, **alavancagem de negociações frente a variações** - associada à mudanças do cenário contratual e **sombreamento da qualidade** - relacionada à capacidade de um fornecedor reduzir a qualidade de um produto ou serviço, e está associada a incompletude contratual.

Além disso, Lonsdale & Watson (2007) destacam três fatores que afetam as relações pós-contratuais, a saber: **relacionamento específico de ativos** – se há a existência de especificidade de ativo, **custo de mudança –** isto é custo da busca, seleção e negociação de um novo transator e **Tempo** – pois quando uma das partes necessita que a ação seja executada em um determinado período está parte fica mais vulnerável. Ademais Rosenbaum (2013) observou duas características relacionadas ao serviço a saber: **intangibilidade** – faz com que seja difícil determinar se os transatores estão contribuindo como deveriam na transação; e **inseparabilidade** – refere-se à inseparabilidade de produção e consumo do serviço. Rosenbaum (2013) explica que quando estas duas características são elevadas dificultam a medição do serviço, e trazem desafios para a criação de salvaguardas contra a apropriação.

Em um contexto de incerteza e informações incompletas, a questão contratual passa por conseguir os melhores planos de ação de modo a minimizar os custos associados a decisões. Isto porque podem haver riscos específicos especialmente quando se trata de criação e circulação de conhecimento. Nesse sentido, os contratos incompletos necessitam de ajustes contratuais, o que exige um contrato dinâmico, para permitir flexibilidade nas transações ao incorporar novas informações do mercado (Nakhla, 2003).

Entretanto, Coggan, Whitten & Bennett (2010) consideram que quando há um ambiente institucional que protege o direito de propriedade a preferência é a contratação formal, no cenário oposto os contratos informais são mais utilizados. Rosenbaum (2013) considera que os contratos formais são utilizados em períodos mais curtos e com maior complexidade, enquanto que os contratos informais tem duração mais longa, baixa complexidade, menor planejamento de contingências, incentivos de caráter comportamental e maior dependência de sanções fora do âmbito legal.

Por outro lado, Aubert, Rivard & Patry (1996) ponderam que a duração de um contrato pode estar relacionada à especificidade de ativo. E, também, caso o nível de serviços não seja adequado, as medidas das empresas somente são eficazes quando há **observabilidade** – possibilidade de o responsável principal observar o desempenho de funcionários e **verificabilidade** – capacidade de o responsável principal verificar, observar e fornecer provas por meio de medidas (Aubert, Rivard & Patry, 1996).

Neste sentido, no mercado que atua diretamente com atividades vinculadas as atividades humanas, ou seja, não necessariamente há a troca por um produto, mas sim a entrega de um serviço se torna visível as assimetrias entre contratante e contratado de serviços, isto porque são considerados bens de experiência devido à complexidade e o capital intelectual envolvidos na

transação (Herscovici, 2012, p. 670). Por fim Temin & Maxwell (2003) explicam que quando a integração vertical não for possível, haverá aproximações que tendem a integração vertical, sendo exemplos contratos comerciais de longo prazo e parcerias.

4. METODOLOGIA

A abordagem escolhida para este trabalho é a descritiva com caráter qualitativo, a pesquisa apresenta corte seccional, isto é, apresenta interesse no momento atual (Vieira, 2004). O instrumento de coleta utilizado foi a entrevista com roteiro semiestruturado. No caso de contratantes o perfil desejado se refere a aqueles que participaram de comissão de formatura e realizaram a festa de formatura nos últimos cinco anos.

Os sujeitos da pesquisa tanto contratante (integrantes da comissão de formatura), quanto contratada (empresa organizadora de eventos) surgiram a partir de indicações recebidas pelo pesquisador. A opção por entrevistar apenas os membros de comissões de formatura é justificada por serem estes os envolvidos de modo direto nas negociações e contratações que envolvem a transação com empresa organizadora do evento. Assim foram realizados mais de 50 contatos a partir de indicações da rede de relacionamento das pesquisadoras. De modo que 12 membros de comissão de formatura (contratante) e 5 empresas organizadora de eventos (contratada) concederam entrevistas.

A apreciação das entrevistas utiliza a análise de conteúdo por categorias, segundo Bardin (1979) seguindo as fases de pré-análise, exploração do material e tratamento de resultados. As categorias de estudo foram os atributos da transação, isto é, especificidade de ativo, incerteza e frequência.

5. RESULTADOS DA PESQUISA

Os atributos da transação são compostos por especificidade do ativo, frequência e incerteza (Williamson, 1985). Por meio de transcrição das entrevistas e da análise de conteúdo buscou-se identificar as percepções dos entrevistados quanto aos atributos mencionados.

O conceito de **especificidade de ativo**, sob a ótica da ECT informa a perda possível no caso de ruptura contratual (Williamson, 1991). Assim, considera-se a especificidade de ativo por meio da existência de quase renda, ou seja, em um segundo uso do ativo (Saes, 2009). Na transação estudada não foi possível afirmar a existência de quase renda, pois não há segundo uso para o ativo transacionado (serviço). Contudo, há perdas associadas a ruptura contratual (*hold-up*), aqui representadas por multas contratuais, não realização do evento ou impacto na reputação do mercado, de modo que as partes importam (dependência bilateral). Todavia algumas peculiaridades da transação se alinham aos conceitos de especificidades de ativos e estão explorados na sequência, com enfoque em três delas, por trazer contribuições para análise da transação estudada, sendo a especificidade de marca, humana e temporal.

A especificidade de **marca** tem relação com o nome de uma marca e sua reputação, deste modo uma reputação danificada pode prejudicar em novas contratações (Neves, 2002, Macaulay, 1963) Segundo Williamson (1985) o incentivo para investimento em reputação nas transações comerciais está vinculado à racionalidade limitada, isto porque a reputação atua como memória institucional. O quadro 1 traz relatos de contratantes entrevistados a respeito do impacto da marca e da reputação na transação estudada.

CONTRATANTE	RELATOS
'I'	*"fazer formatura, é muito boca a boca, então se a gente falasse bem da [nome da empresa contratada] eles conseguiriam mais clientes",*
'J'	*"a gente foi mais pelo nome, porque a gente sabia que tinha muita festa na região",*

	inclusive é a reputação do mercado que faz a empresa prestar um bom serviço.
‘M’	*“Eu acho importante a [suprimido o nome da empresa organizadora de eventos] fazer um bom serviço, porque eles vão deixar o nome, a credibilidade, a reputação”.*

Quadro 1 - Aproximação a especificidade de marca na percepção do contratante

Os relatos descritos, quadro 1, evidenciam que os contratantes reconheceram a importância da marca e da reputação na transação estudada. A contratada ‘E - Proprietário’ relata que *“essa questão da reputação, para quem quer uma empresa duradoura, não é aventureiro no mercado. Eu acho que essa questão da reputação é tudo para a vida da empresa”*, inclusive o entrevistado salienta que muitas empresas saíram do mercado pelo histórico de exploração dos contratantes e desenvolvimento de uma reputação negativa. Deste modo pode-se considerar que ao se desenvolver a especificidade de marca há melhora na eficiência da operação na relação com os contratantes.

A especificidade **humana** está relacionada com os recursos humanos, com destaque ao aprendizado na execução (*“learning by doing”)*, elemento que é importante na constituição desta especificidade (Williamson, 1985, Neves, 2002). As contratadas entrevistadas discorreram sobre o investimento de tempo em treinamento de colaboradores e como a rotatividade de pessoas representa um custo para a transação.

Tendo em vista que o contrato inicial demanda de ‘preenchimento’ por meio de reunião entre contratante e contratada para definição de detalhes do projeto, os contratantes consideram que a rotatividade de equipe da contratada prejudica a transação. Isto porque é necessário resgatar todas as definições que foram feitas com o funcionário anterior, tendo em vista que muitas informações negociadas não são registras formalmente. O quadro 2 apresenta relatos de contratadas sobre a especificidade humana.

CONTRATADA	RELATOS
‘A - Gerente’	*“mão de obra é a maior dificuldade”*, uma vez que algumas coisas *“é a habilidade da pessoa, as vezes ela pode estar em qualquer empresa de formatura, é ela”*.
‘B - Proprietário’	“o serviço a base dele é fator humano”.
‘E - Proprietário’	*“em geral a maior dificuldade é a parte humana”*, por que é difícil encontrar pessoas com experiência no setor e honestas. Assim *“eu treino internamente, as vezes aparece alguém que já chega com experiência e tal para fazer vendas, mas assim para a gente conseguir adequar ao nosso procedimento é melhor quando a gente treina por aqui”*.

Quadro 2 - Aproximação a especificidade humana na percepção da contratada

O quadro 2 aponta algumas dificuldades encontradas pelas empresas organizadoras de eventos no sentido de manutenção do capital humano. Pode-se considerar que a especificidade humana pode aumentar a eficiência da empresa, caso a rotatividade de pessoas seja reduzida. As contratadas informaram que treinamentos são realizados internamente de modo constante, o que indica aumento no custo da transação ao haver rotatividade da equipe. A contratada ‘B - empreendedor’ afirma que *“tudo na vida é prática”*, o que remete ao tempo de atividade que determinada pessoa exerce uma função e ao treinamento como apoio às respostas eficientes de funcionários no mercado de eventos. Afirmação que está alinhada ao *“learning by doing”* (aprender fazendo) (Williamson, 1985). Sob a ótica dos contratantes identificou-se ponderação sobre a qualificação das pessoas envolvidas na formatura, por exemplo, contratante ‘O’ destaca que *“para empresa ter um melhor serviço, precisaria de pessoas mais qualificadas”*, relato que denota impacto na execução da transação.

Ainda, em relação a especificidade humana identificou-se na pesquisa que um diferencial para se obter a contratação da transação é a habilidade de convencimento e captura do sonho. Isto porque em se tratando de projeto de formatura, por diversas vezes, foi mencionado por contratantes/contratadas que o motivo inicial para fechar o contrato é a captura do perfil e da expectativa dos formandos, por parte da empresa organizadora de eventos. Neste sentido a

contratada ‘D - gerente’ explica *“nós vendemos o sonho (...) tem que ter conexão, tem que ter identidade, tem que ter a cara do formando”*, ao se remeter às habilidades necessárias ao consultor de venda. Corroborando a contratante ‘O’ pensa que *“a sua experiência com a empresa tem muito a ver com quem te atende”*, o que também justifica diferentes comissões de formatura terem diferentes opiniões sobre o desempenho das empresas dependendo do profissional que a atende internamente.

A especificidade **temporal** tem relação com a importância do tempo e da coordenação em determinadas transações (Vita, Tekaya & Wang, 2011). Neves (2002) aponta que quanto maior a especificidade de tempo mais delicada é a transação porque também reduz o universo de alternativas, tal como é apresentado no quadro 3.

CONTRATANTE	RELATOS
‘I’	*“a gente fechou a 3 anos atrás e ainda assim tava difícil de encontrar a data que a gente queria”*
‘J’	*“a questão de data é muito concorrida, as datas que a gente queria não podia”*.
‘O’	Quanto mais perto da data do evento, mas caro são as contratações e menos são as possibilidades de você escolher o que quer.
‘R’	As contratações tinham tempo certo para acontecer.

Quadro 3 - Aproximação a especificidade temporal na percepção do contratante

O quadro 3 exemplifica o impacto do tempo nesse tipo de transação, cabe observar que na concretização do contrato com a empresa organizadora de evento, é definido de imediato o local e a data de formatura. Isso porque esse tipo de evento é realizado, preferencialmente, de dezembro a junho, período que está efetivamente mais próximo do momento da conclusão do curso.

Destaca-se que a questão temporal possui importância no contexto das formaturas, que apesar das empresas realizarem, em geral, apenas a coordenação do evento e todos os outros produtos ou serviços serem terceirizados, observou-se tendência das empresas organizadoras de eventos entrevistadas de possuir salão de festa próprio. A justificativa para tal imobilização de recursos é o melhor gerenciamento de datas comerciais para realização das formaturas, em alguns casos leva a integração vertical.

Considera-se também que o contexto atual de isolamento social, o qual demandou alteração de datas de festas especialmente as de formatura por concentrar um número elevado de pessoas, observou-se que decorridos meses após o término do curso, e ainda em muitos casos sem data prevista para realização do evento, a comemoração para muitos dos ex-alunos, agora já formados perdeu seu valor de existência.

Outro atributo que compõe a ECT refere-se à **frequência**. Na definição desta pesquisa frequência está relacionada à recorrência de transação (Pohlmann, Aguiar, Bertolucci & Martins, 2004), segundo Williamson (1985) a transação recorrente facilita a recuperação do investimento em estruturas especializadas. No caso da transação analisada a frequência configura-se de forma peculiar, pois uma das partes (contratantes) praticamente tem frequência única na contratação de empresas de formatura e fornecedores relacionados ao evento. Enquanto a empresa organizadora de eventos frequentemente contrata serviços de formatura, de forma direta e indireta conforme figura 1.

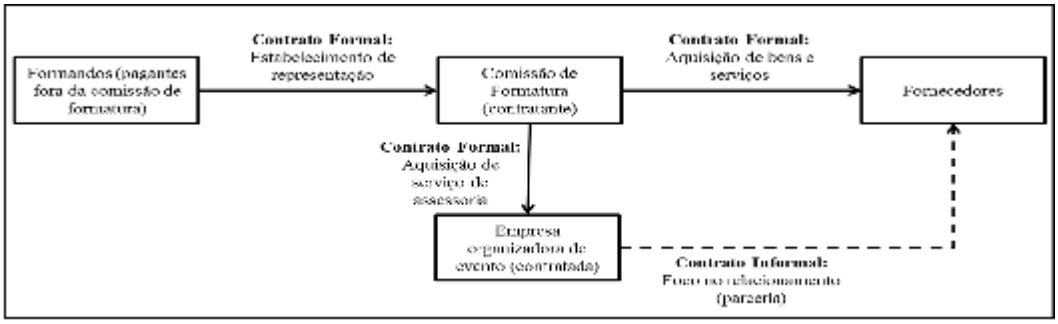

Figura 1 - Relações contratuais na execução de um projeto de formatura

A figura 1 indica que quando a frequência é menor a contratação tem aspecto formal, sendo exemplos: a) relação contratante e contratada, b) relação contratante e demais fornecedores. Enquanto que na relação empresa organizadora de evento (contratada) e fornecedores observa-se a relação de parceria com foco na manutenção do relacionamento. Somente as empresas 'C' e 'E' mantém o contrato formal dos fornecedores vinculados a elas e não diretamente entre contratantes (formandos) e fornecedores.

Quanto à relação entre contratante e contratada ela é de baixa frequência, uma vez que é remota a possibilidade de novos relacionamentos com a contratada. Isto pode ser atenuado quando a contratada oferece mais produtos e serviços, por exemplo: organizações de aniversários, casamentos, eventos empresariais, ou ainda tem alguma atividade integrada ao negócio, tal como *buffet* e fotografia, conforme relatos do quadro 4.

CONTRATADA	RELATOS
A – Gerente	Houve em períodos anteriores a recorrência de organização de aniversários e casamentos, mas não faz mais esse tipo de serviço.
B - Proprietário	A *"única recorrência, é assim se gostou muito do nosso trabalho, se é menina, vai chamar para fazer a festa do casamento, aí é uma recorrência"*.
C - Proprietário	Tem o salão integrado e o leque mais abertos para eventos, por isso a recorrência é comum no seu contexto.
D – Gerente	Tem uma visão diferenciada entendendo que o cliente é sim um cliente recorrente, pois ele irá vender ainda vários itens para ele durante a execução do contrato de formatura.
E - Proprietário	Como atende formatura de ensino médio, tem recorrência desses clientes quando eles vão se formar na faculdade.

Quadro 4 - A recorrência da transação na percepção da contratada

O quadro 4 aponta as possibilidades de recorrência entre contratante e contratada, mas conforme mencionado, a recorrência entre contratada e demais fornecedores é muito maior, de modo que se observou a manutenção do relacionamento para a realização das festas de formatura. Deste modo as empresas de assessoria de eventos podem contribuir com os contratantes, pois os fornecedores destas têm interesse em transações futuras, o que diminui a possibilidade de comportamento oportunista na transação em estudo, por reconhecer a frequência na transação.

Possibilitando ao contratante o acesso a uma transação frequente quando naturalmente sua relação é infrequente, uma vez que o contratante somente por intermédio da contratada faz uso de uma experiência de relacionamento de contratação frequente. Caso fosse uma contratação direta – sem intermédio da organizadora de eventos (contratada) – é possível que não haja expectativas futuras de relacionamento, aumentando a possibilidade de oportunismo por parte dos fornecedores.

A **incerteza** está associada a possibilidade de mudança no contexto econômico, institucional e comportamental (Balestrin & Arbage, 2007). Segundo Williamson (1985) a incerteza pode ser ambiental ou comportamental, mas nesse momento aborda-se apenas a incerteza ambiental como foco de pesquisa, ´por estar relacionada às variações e as adaptações frente às

contingências (Williamson, 1985).

Na transação estudada são exemplos de contingências ambientais, a variação de preços de produtos/serviços, impacto de novas legislações e inclusive o fator moda, pois o conceito de diferencial em evento muda com o tempo, por exemplo: a presença de tequileiros, cabine fotográfica, ambientes temáticos foi moda e agora a tendência é a réplica de um bar dentro da festa de formatura (Contratada 'B', 'C' e 'D'). A inferência a partir das entrevistas com contratantes e contratadas é que o contrato tem de ser flexível para poder assimilar as mudanças, tendo em vista que é um contrato com execução em longo prazo, e que os detalhes do projeto são definidos durante a execução do contrato ao longo do tempo.

Em geral o impacto das incertezas recai sobre os contratantes, e são absorvidos pelo orçamento do projeto, sendo que a principal reclamação dos contratantes são os aumentos de preço. A fim de buscar explicar tais variações a contratada 'D - Gerente' relata que *"tem coisas que você consegue prever, mas não tem mecanismo para mitigar"*, enquanto a contratada 'A - Gerente' acredita que a experiência ajuda a responder as contingências. Por outro lado, as contratadas ('C - Proprietário' e 'E - Proprietário') que trabalham com contratos fechados, ou seja, sem alteração de preço, e em termos de custo assumem o risco de haver variações no mercado, além de terem de absorver possíveis erros de orçamento. Na perspectiva da contratada 'C' *"o problema maior são as incertezas de mercado (...) principalmente mercado financeiro, essas variáveis de inflação, isso é um fator que influência muito, que é um risco a médio e longo prazo que a gente corre"* na gestão de eventos.

Além do impacto da incerteza ser mais relacionado ao contratante, exceto nos modelos de contrato fechado, é possível inferir que por conta de estar inserida no mercado de eventos, a contratada tem mais condições de gerir os riscos ambientais, assim como se resguardar dos possíveis riscos por meio de cláusulas contratuais. Enquanto o contratante fica mais a mercê da incerteza ambiental por desconhecer a dinâmica do setor de eventos.

Ao se resgatar a análise dos atributos de transação observa-se que o contexto da transação favorece a contratada, mas ao mesmo tempo a forma que a empresa organizadora de eventos (contratada) se coloca é uma solução para o gerenciamento da incerteza e do relacionamento infrequente por parte do contratante. Quanto a especificidade encontrou-se aproximações aos conceitos de especificidade de marca, humana e temporal que ajudaram a compreender as peculiaridades da transação.

Ainda a pesquisa buscou identificar pontos de alinhamento entre os achados desta pesquisa e outras pesquisas empíricas apoiadas pela ECT que tiveram como foco o segmento de serviços. No contexto de serviço devido a subjetividade do objeto contratado a arbitragem é mais complexa (Bos & Fraja, 2002; Temin & Maxwell, 2003). Neste estudo empírico isso pode ser observado, especialmente porque apesar do instrumento de coordenação ser o contrato formal, os envolvidos, em especial os contratantes não consideram com uma alternativa viável a execução judicial, tentando sempre resolver os conflitos de forma amigável. Tal como no estudo de Signorini, Ross & Peterson (2015) o relacionamento de parceria e reputação se tornam mais importantes na contratação de serviços de formatura.

Além da natureza da contratação uma questão que faz o contrato formal não ser tão relevante nesse contexto é que no momento inicial os contratantes não deram importância ao contrato, o que torna a execução mais favorável à contratada. E em segundo momento a dificuldade de ter uma escala que evidencie a qualidade do serviço, é expressa como uma dificuldade contratual para contratante e contratada. Contudo para Nakhla (2003) a natureza incompleta do contrato exige um contrato mais dinâmico para incorporar novas informações, no caso da formatura, isso é alinhado entre contratante e contratado especialmente por meio de ata das reuniões.

Especialmente no caso de serviço Lonsdale & Watson (2007) revelam três problemas relacionados ao oportunismo no setor de serviços, que são elencados e comparados aqui com os resultados de pesquisa: a) **Questões pré-contratuais vinculado à complexidade** – na pesquisa a racionalidade limitada se torna mais evidente devido à complexidade reflexo da falta de experiência, execução em longo prazo e quantidade de transação subsequente; b) **Alavancagem de negociações frente as variações** – como a contratação é de execução em longo prazo, a mudança de cenário é evidente, podendo ter novas legislações e aumento/diminuição da quantidade de pagantes na festa e c) **Sombreamento da qualidade** – como o contrato é naturalmente incompleto, mas na conjuntura analisada tende a ser mais incompleto devido à complexidade e a assimetria de informação, a contratada tem como alterar o nível de qualidade de atendimento do contratante, sem impactar em descumprimento de contrato.

Outra contribuição importante de Lonsdale & Watson (2007) refere-se aos fatores que afetam a relação pós-contratual, a saber: o relacionamento específico de ativos, o custo da mudança (busca, negociação, contratação e etc.) e o tempo, pois quando uma das partes precisa que a ação seja executada em um determinado período esta parte fica mais vulnerável. No caso da contratação de serviços de formatura os três pontos mencionados por Lonsdale & Watson (2007) merecem importância, mas o último é mais relevante, em especial porque o contratante acaba tolerando perdas sendo que o resultado principal e a execução da festa na data planejada, tal como aponta Bernardes & Pinho (2002).

O estudo de Temin & Maxwell (2003) aponta como solução as parcerias quando não é possível a integração vertical, desse modo as contratadas nesta pesquisa promovem parcerias. Inclusive as empresas organizadoras de eventos que procuraram integrar o salão de festa fizeram isso devido as mudanças de cenários e impossibilidade de manter os contratos de parceria antigos, tendo em vista que integrar aumenta o poder de decisão, mas também a complexidade de gestão.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

No estudo empírico encontrou-se alinhamento com os conceitos de especificidade de (marca, humana e especialmente a temporal proposta por Williamson (1991). No que diz respeito à especificidade de marca, o investimento é feito por parte do contratante no sentido de gerar reputação de mercado, o que possibilitaria novas transações, e assim a continuidade do negócio. Ainda sobre a especificidade de marca, observou-se a importância desse elemento na escolha do contratante, a inferência é que isso aconteça especialmente por conta de o objeto de contrato ser um serviço em geral de contratação única.

O investimento em especificidade humana é também do contratante, uma vez que esta precisa gerir os conhecimentos específicos humanos que possibilitam a elaboração, venda e execução de projetos de acordo com o perfil de cada turma. O contratante observa queda de qualidade na execução de serviço quando há rotatividade da equipe, enquanto a contratada percebe que a experiência a ajuda especialmente no gerenciamento de contratempos que são inerentes a esse tipo de projeto.

Por fim a especificidade de tempo está especialmente vinculada ao cronograma de projeto e a diminuição das possibilidades de ajustes conforme se aproxima a data de evento. De modo que nesta pesquisa o entendimento é que o investimento seja feito pelo contratante e contratada, uma vez que a não execução do projeto provoca perda para as duas partes.

Quanto ao atributo frequência a figura 1, mostra que o relacionamento entre contratante e fornecedores é ocasional, enquanto o relacionamento de contratada e fornecedores é de natureza recorrente. Nesse sentido a inferência é de que a participação da empresa organizadora de

eventos na transação entre contratante e fornecedores possibilita que o primeiro, por meio da contratada tenha acesso a uma transação com característica recorrente, quando naturalmente esta seria infrequente.

A transação analisada além do objeto de contrato ser o serviço, o que acarreta uma série de incerteza quando ao padrão de entrega, também tem a peculiaridade de ter execução em longo prazo, ficando sujeito a alterações dos cenários projetados (incertezas). Deste modo os principais impactos identificados no contexto empírico são alterações no número de participantes do projeto, mudança na qualidade de produtos/serviços dos fornecedores, alterações de preços entre outros, o que gera necessidade de realinhamento contratual.

Por fim há o entendimento de que o problema de pesquisa pode ser atendido, uma vez que o problema é oriundo da seguinte pergunta: Como os atributos da transação se apresentam na contratação de serviço com execução em longo prazo segundo a percepção de contratante/contratada? E conforme exposto temos uma aproximação ao conceito de especificidade de ativo, e ponderações importantes a respeito frequência e da incerteza pelos vieses do contratante.

A relevância dos resultados está principalmente na exploração da ECT no contexto nacional de serviços, o que permite um alinhamento aos achados dos estudos internacionais. E também a investigação das peculiaridades desse tipo de transação, o que faz com que o trabalho possa ser base para estudos futuros no segmento de serviço que fazem a análise pelo viés da ECT buscando.

Na análise de Coase (1937) o surgimento de uma empresa está relacionado a algum ganho de eficiência, pode-se inferir que a empresa organizadora de evento oferece também esse ganho as transações que resultam na realização de uma festa de formatura. O contratante justifica a contratação de uma empresa organizadora de evento pela comodidade, acesso a experiências de outros eventos, *know how* acumulado, segurança de uma indicação de fornecedores, o que de certa forma ajuda o contratante na decisão de uma contratação infrequente. A questão da incerteza também pode ser minimizada com a contratação da empresa organizadora de evento, tendo em vista a experiência desta na condução de eventos.

Ressalta-se que a característica qualitativa desta pesquisa não permite generalizações, sendo as inferências obtidas limitadas pelo corte da pesquisa, pelo perfil dos selecionados, pela escolha de elementos da cadeia de transatores que culminam na festa de formatura, pela peculiaridade cultural da região e pela pouca exploração do tema em estudos anteriores. Nesse sentido esta pesquisa pode ser base para a exploração da ECT no contexto de serviço, tal como os achados internacionais.

REFERÊNCIAS

Associação Brasileira de Empresas de Eventos. Impactos recente do Coronavírus no segmento de turismo de negócios e eventos. Disponível em: < https://abeoc.org.br/2020/05/divulgada-pesquisa-sobre-os-impactos-do-coronavirus-no-setor-de-eventos/>. Acesso em: 02 Ago. 2020.

Aubert, B., Rivard S., Patry, M. A transaction cost approach to outsourcing behavior: Some empirical evidence. *Information& Management*, v. 30, p. 51-64, 1996.

Balestrin, A., Arbage, A. A perspectiva dos custos de transação na formação de redes de cooperação. *RAE-eletrônica*, v. 6, n. 1, Jan/Jun. 2007.

Bardin, L. *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70, 1979.

Bernardes, R, Pinho, M. Aglomeração e aprendizagem na rede de fornecedores locais da Embraer. *Rede de Pesquisa em sistemas Produtivos e Inovativos Locais*. Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro,

2002. Disponível em <http://www.ie.ufrj.br/redesist/NTF2/NT%20Bernardes-Pinho.PDF>. Acesso em: 01 Abr. 2017.

Bos, D., Fraja, Gianni De. Quality and outside capacity in the provision of health services. Journal of Public Economics, v. 84, p. 199-218, 2002.

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

Coggan, A., Whitten, S. M, Bennett J. Influences of transaction costs in environmental policy. *Ecological Economics*, v. 69, p. 1777-1784, Mai. 2010.

Farina, E. M. M. Q. Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. *Revista Gestão & Produção*, Vol.6, n.3, Dez. 1999, p.147-161. Disponível em: https://www.fundacaofia.com.br/pensa/anexos/biblioteca/1932007113446_CompetitividadeeCoordena%C3%A7%C3%A3odeSistemasAgroindustriais.pdf. Acesso em: 14 Dez. 2017.

Herscovici, Alain. Informação, conhecimento e Direitos de Propriedade Intelectual: os limites dos mecanismos de mercado e das modalidades de negociação privada – A contribuição de Williamson à análise dos Direitos de Propriedade Intelectual. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 21, n. 3, p. 667-694, Dez. 2012.

Hölmstrom, B. Moral hazard and observability. *The Bell Journal of Economics*, v. 10, p. 74-91, 1979.

Klein, B.; Crawford, R.; Alchian, A. Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process. *The Journal of Law and Economics*, v. 21, n. 2, p. 297-326, Out. 1978.

Lonsdale C., Watson G. Managing contracts under the UK's Private Finance Initiative: evidence from the National Health Service. *Policy & Politics*, v. 35, n. 4, p. 683-700, 2007.

Lyons, B. R. Contracts and specific investment: an empirical test of transaction of theory. *Journal of Economics & Management Strategy*, v. 3, n. 2, p. 257-278, 1994.

Macaulay, Stewart. Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study. *American Sociological Review*, v. 28, n. 1, p. 55-67, 1963.

Masten, S. E.; Meehan, J. W. Jr., Snyder, E. A. The Costs of *Organization. Journal of Law, Economics, & Organization*, v. 7, n. 1.p. 1-25, 1991.

Miranda, W. F.; Mendes, A. C. A.; Souza, G. J. P.; Zuccolotto, R. A economia dos custos de transação através do desenvolvimento da reputação favorável. *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*, São Paulo, SP, Brasil, 2010. Disponível em <http://www.congressousp.fipecafi.org/anais/artigos102010/462.pdf>. Acesso em: 01 Abr. 2017.

Müller M., Aust H. Transaction costs detailed: single-industry studies and operationalization. *Industrial Management & Data Systems*, v. 111 p. 1287-1331, 2011.

Nakhla, M. Information, coordination and contractual relations in firms. *International Review of Law and Economic*, v. 23, p. 101-119, 2003.

Neves, M. F. Um modelo para construir ou revisar contratos em redes de empresas (network). *Revista de Economia e Administração*, São Paulo, v. 1, n. 2, p. 68-86, 2002. Disponível em: http://markestrat.org/upload/e01b29a7accb8740c7ad8cd9a5d3c689-ummodeloparaconstruirourevisarcontratosemredesdeempresas.pdf. Acesso em: 05 Mar. 2017.

North, D. C. Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance. *Occasional Papers* n. 30, 1992.

Pesquisa Anual Serviços. Rio de Janeiro, v. 17, p.1-4, 2015. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/150/pas_2015_v17_informativo.pdf>. Acesso em: 28 Nov. 2017.

Pohlmann, M. C., Aguiar, A. B., Bertolucci, A.; Martins, E. Impacto da especificidade de ativos nos custos de transação, na estrutura de capital e no valor da empresa. *Revista Contabilidade & Finanças* - USP, São Paulo, Edição Especial, p. 24 - 40, 30 Jun. 2004.

Regan, P. B. On-the-Job Training, Layoff by Inverse Seniority, and the Incidence of Unemployment. *Journal of Economics and Business*, v. 44, p. 317-324, 1992.

Rocha, A. V. M. A., Guerreiro, R. Efeitos do advento da agência reguladora sob a ótica da Economia dos Custos de Transação (ECT) no nível de eficiência de serviços públicos prestados: Um estudo na SABESP. *Contabilidade, Gestão e Governança*. Brasília, v. 16, n. 1, p. 51 - 67 Jan./Abr. 2013

Rosenbaum, S. Design of contracts between knowledge-intensive service firms in comparative property right settings. *Journal of Services Marketing*, V. 27, p. 416-428, 2013.

Saes, M. S. M. Como adquirir vantagens competitivas sustentáveis: quatro abordagens teóricas. In: SAES, M. S. M. *Estratégias de diferenciação e apropriação de quase-renda na agricultura:* a produção de pequena escala. São Paulo: Annablume, Fapesp, 2009.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. *PIB.* Disponível em: http://datasebrae.com.br/pib/#setores. Acesso em: 11 Fev. 2018

Signorini, G., Ross, R. B., Peterson H. Christopher. Governance strategies and transaction costs in a renovated electricity market. *Energy Economics*, v.52, p. 151-159, 2015.

Temin, P., Maxwell J. Corporate contracting for health care. *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 52, p. 403-420, 2003.

Vieira, M. M. F. Por uma boa pesquisa (qualitativa) em administração. IN: VIEIRA, M. M.; ZOUAIN, D. M. (Orgs). *Pesquisa qualitativa em administração*: Teoria e prática. Rio de Janeiro: FGV, 2004.

Vita, G., Tekaya, A., Wang, C. L. Asset specificity's impact on outsourcing relationship performance: A disaggregated analysis by buyer–supplier asset specificity dimensions. *Journal of Business Research*, v. 63 p. 657-666, 2010.

Vita, G., Tekaya, A., Wang, C. L The Many Faces of Asset Specificity: A Critical Review of Key Theoretical Perspectives. *International Journal of Management Reviews*, V. 13, p. 329-348, 2011.

Williamson, O. E. Transaction-Cost Economics: the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, v. 22, n. 2, p. 233-26, 1979.

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, n. 2, p. 269-296, 1991.

Williamson, O. E. *The Mechanisms of Governance*. Oxford: Oxford University Press, 1996.

Zaherr, A., Venkatraman, N. Relational governance as an interorganizational strategy: an empirical test of the role of trust in economic Exchange. *Strategic Management Journal*, v. 16, p. 373-392, 1995.