

## A Economia dos Custos de Transação\*

NELSON FONTES SIFFERT FILHO\*\*

**RESUMO** A *Economia Institucional* encara as firmas e os mercados como alternativas para se conduzir as transações econômicas. Entre os extremos da coordenação via mercado (sistema de preços) ou através da firma (hierarquia, autoridade), há uma miríade de formas intermediárias, híbridas, representadas pelos contratos interfirmas/agentes. Os atributos das transações, em especial a especificidade dos ativos envolvidos, determinam a estrutura organizacional mais adequada para coordená-la. Enfim, quais são os custos associados a cada alternativa institucional? O que determina o que a firma faz? Este artigo propõe discutir questões desta natureza, apresentando em que medida os conceitos da *Economia dos Custos de Transação* relacionam-se com questões tratadas pela literatura da *Organização Industrial*, como estrutura industrial, integração vertical, concentração, eficiência etc.

**ABSTRACT** Institutional Economics treat companies and markets as alternatives in conducting economic transactions. Between the extremes of market control (the pricing system) and corporate control (through hierarchy, authority), there is a myriad intermediary, hybrid forms embodied in intercompany/ interagent contracts. Transaction attributes, particularly the specific assets involved, determine the most effective organizational framework for control. In short, what are the costs associated to each institutional alternative? What determines what a company does? This article proposes to discuss such issues by showing how the principles of Transaction Cost Economics relate to issues covered in the literature on Industrial Organization, i.e. industrial structure, vertical integration, streamlining, efficiency etc.

\* O artigo foi produzido ao longo do curso de *Organização Industrial*, realizado no 2º semestre de 1991, no Programa de Doutorado do IPE/USP, ministrado pela Profa. Dra. Elizabeth M.M. Querido Farina, a quem agradeço os comentários. Os erros e omissões, como de praxe, são de responsabilidade exclusiva do autor.

\*\* Gerente do Departamento de Pesquisas Empresariais da Área de Planejamento do BNDES.

## 1. Apresentação

O objetivo deste artigo é promover uma análise sobre as transações econômicas, entendidas como sendo a transferência de um produto e/ou serviço entre estágios tecnologicamente distintos. Para tal, realizaremos uma resenha dos principais conceitos da Teoria dos Custos de Transação (TCT), tendo como referência três alternativas institucionais no exame das atividades econômicas: a) o mercado; b) a implantação de contratos; e c) a internalização pela firma. Ao se levantar estas questões, almeja-se encontrar uma teoria capaz de fornecer novas perspectivas para o entendimento da firma e das relações econômicas. Nos valeremos, nesta jornada, principalmente, das obras de Williamson (1985) e Coase (1993a).

Novas formas de coordenação da produção tornam as firmas pólos irradiadores de contratos, envolvendo fornecedores, clientes, funcionários e mesmo outras firmas. Malhas produtivas são constituídas por considerações relativas aos custos de transação.

Ao BNDES, enquanto instituição que se relaciona com milhares de agentes de forma direta e indireta, a TCT mostra que, nas relações contratuais e devido à sua natureza incompleta, faz-se necessário estipular uma estrutura de incentivos que leve os agentes a atuar em sintonia fina, coordenadamente, diante dos objetivos perseguidos. À proporção que se consiga estabelecer compromissos confiáveis, o risco da contratação bilateral é reduzido, tornando viáveis menores desajustes em relação às economias de escala, escopo e transação.

À guisa de introdução, a segunda seção é dedicada ao contexto no qual os custos de transação estão inseridos na Organização Industrial (OI). Optou-se por apresentar como vem se dando a evolução teórica da OI, visando melhor compreender a contribuição que o conceito de custos de transação pode fornecer ao desenvolvimento teórico. A terceira seção é voltada para a apresentação da visão coaseana sobre a firma, mostrando, assim, as raízes conceituais da teoria estudada. Na quarta seção, o modelo da economia dos custos de transação é apresentado, sendo analisado o processo de integração vertical, os contratos, as garantias e, em particular, os compromissos confiáveis. Por último, na quinta seção, são realizadas breves considerações sobre a teoria examinada.

## 2. O Conceito de Firma e a Organização Industrial

O surgimento da Organização Industrial (OI), enquanto disciplina autônoma, remonta aos anos 30, em função do descontentamento com o instrumental teórico da microeconomia clássica no exame do comportamento das estruturas industriais. Desde a sua origem, a OI é fortemente marcada por uma preocupação com relação às questões sobre regulamentação e políticas antitruste. Buscavam-se, em última análise, subsídios para a intervenção governamental em estruturas de mercado onde pudesse haver abuso de poder econômico. As formas não-estandardizadas de comercialização eram tidas como indicadoras de práticas monopolistas, desconsiderando-se a possibilidade de eventuais especificidades contratuais entre as partes. Sendo assim, pode-se dizer que a OI, em sua fase inicial, é caracterizada por forte conotação empiricista (escola institucionalista – Estados Unidos, década de 20).

A despeito do paradigma ótimo da OI ser o mesmo da teoria clássica, ou seja, eficiência, progresso, pleno emprego e equidade, uma distinção básica entre ambas se dá em torno da definição sobre a firma. Afinal, para a microeconomia clássica a firma é incapaz de afetar o comportamento dos rivais, ao passo que para a OI suas decisões impactam o mercado. Caso haja poucas firmas em uma indústria, cria-se uma interdependência entre suas ações relativas a preços e quantidades. A concentração econômica é vista, então, como um elemento que pode levar a um comportamento de coalizão, causando perdas à sociedade.

Em 1941, com o trabalho de Mason (1939), a OI foi reconhecida, tendo sido lançado o paradigma da *estrutura-conduta-desempenho* (E-C-D). De acordo com este autor, o problema sobre o qual se deveria voltar não é a formação de preços e alocação de recursos, mas a política de preços, ou seja, o arbítrio das firmas ou poder de fixar preços.

Neste caso, o tamanho absoluto das firmas, a distinção entre propriedade e gerência, o sistema interno de alocação de recursos, as informações, enfim, a organização interna, têm efeito sobre a política de preços. Esta política, por sua vez, terá que interagir com o ambiente externo em que opera a firma.

A conclusão básica a que chega Mason, contudo, é de que, embora os outros fatores sejam importantes, a estrutura de mercado impõe-se sobre os demais, condicionando a política de preços. Neste sentido, forma-se um paradoxo, pois, tendo a OI surgido a partir do interesse sobre o comportamento autônomo, formador de preço, de algumas firmas, o paradigma da E-C-D

conduz a um enfoque no qual a firma é determinada endogenamente, diante dos condicionantes tecnológicos.

A OI, nesta abordagem, tem em mente o exame das estruturas industriais, levando em conta o tamanho das firmas (uma ou muitas, concentradas ou não), as causas da concentração (economias de escala/escopo), bem como seus efeitos sobre os preços.

Duas vertentes tornaram-se dominantes: a) uma que centra a atenção na indústria, isto é, o enfoque *estrutura-conduta-desempenho*, incluindo a Teoria dos Mercados Contestáveis, sendo Bain, Scherer, Mason e Baumol alguns dos autores desta corrente; e b) outra que privilegia o enfoque a partir da firma, realizando uma abordagem das relações entre a gerência e os proprietários, os objetivos múltiplos, as informações e os custos de transação. Coase, Williamson e Simon são alguns dos autores representativos desta vertente.

O paradigma E-C-D, *pièce de résistance* da primeira vertente, conclui que as condições básicas da oferta e da demanda determinam a estrutura de mercado; esta, os padrões de conduta, que por sua vez condicionam o desempenho. Caso a *performance* (expressa, entre outros aspectos, na incorporação de tecnologia e na geração de lucros) se afaste daquela socialmente desejada, as políticas governamentais podem agir como elemento contra-arrestador destas tendências, por meio de ações que afetam tanto a estrutura (por exemplo, proibindo fusões) como a conduta, através de tarifas, regulamentações, controles de preços etc.

A firma, nesta abordagem, é definida como uma unidade capaz de absorver as sinergias entre diferentes atividades, proporcionadas pelas economias de escala e escopo. É o chamado enfoque tecnológico da firma, no qual o tamanho ótimo é obtido através da minimização dos custos globais de produção. A estrutura de custos, por seu turno, é reflexo da tecnologia disponível, de tal modo que há um determinismo tecnológico na definição da firma, envolvendo uma noção de "otimização". Vale ressaltar que o comportamento da firma, guiado pela maximização de lucros, não tem muita relevância, uma vez que é passivo, sendo determinado pela estrutura.

A estrutura da indústria, cujas principais características são o número e o tamanho das firmas, é resultante do volume da demanda apresentado pelo mercado, em comparação com o tamanho ótimo da firma. Compõem também a estrutura o grau de diversificação das firmas, de integração vertical, e as barreiras à entrada.

Alguns mercados podem, portanto, ser considerados naturalmente oligopolistas, ante a composição da oferta e demanda. Para o paradigma da E-C-D – principal tradição da OI – o poder de monopólio, ou seja, a capacidade de fixar os preços acima dos custos marginais e médios, está associado à implantação de barreiras à entrada. A teoria dos mercados contestáveis, seguindo esta tradição, mostra a possibilidade de compatibilização entre concentração e comportamento competitivo, desde que os mercados sejam perfeitamente contestáveis, ou seja, não apresentem custos irrecuperáveis (*sunk costs*). O tamanho das firmas é determinado pelos condicionantes da estrutura de custos, os quais, por sua vez, refletem a tecnologia disponível.

Verifica-se, portanto, que a própria definição da firma está, na ótica da E-C-D, relacionada com a estrutura, a qual, sob determinadas condições, pode levar a uma conduta não-desejável sob o ponto de vista da maximização dos recursos produtivos.

No entanto, conforme apontam Scherer (1990) e Tirole (1988), as relações empíricas entre concentração e lucratividade mostraram-se fracas, ainda que estatisticamente positivas. Coase (1993a) também apresenta o mesmo resultado. Dessa forma, conclui-se que as relações entre estrutura e desempenho não são lineares, de tal modo que outros elementos merecem ser incorporados ao próprio conceito de firma, já que, nas relações oligopolistas, a firma possui um gradiente para tomada de decisões muito mais amplo do que aquele pressuposto pelo paradigma da E-C-D.

Se a elasticidade de oferta da indústria for alta, ou se a elasticidade da demanda for significativa, não é de se esperar uma relação entre concentração e lucratividade. Brozen desqualifica alguns estudos que relacionam concentração e lucratividade, mostrando que, em períodos longos, altas taxas de lucratividade tendem a declinar e baixas taxas tendem a aumentar. Enfim, o estudo de concentração e lucratividade, apesar de ter constatado uma correlação fraca, foi incapaz de apresentar uma fundamentação sobre a causalidade desta relação.

Sendo assim, diante da limitação apresentada pela abordagem, na qual a firma é encarada apenas como um *locus* incorporador das sinergias tecnológicas, outras dimensões passaram a despertar interesse, no sentido de se obter melhor compreensão sobre a racionalidade de um único agente reunir, sob seu comando, uma miríade de atividades.

Dessa forma, o paradigma da E-C-D, a despeito de ter desenvolvido um importante instrumental sobre a estrutura de custos, como a noção de subaditividade, economias de escopo, economias de escala no raio e econo-

mias produto-específicas, restringiu-se apenas aos custos dos fatores. Conforme poderá ser observado a seguir, Coase (1993a) e Williamson (1985) trazem novas dimensões ao entendimento sobre a firma, ao examinarem-na enquanto alternativa institucional capaz de viabilizar a elaboração e a distribuição de bens e serviços de maneira eficiente, *vis-à-vis* outras alternativas. Sendo assim, pode-se concluir que a análise do custo dos fatores, apesar de ser necessária ao entendimento da firma, não é suficiente para tal. É justamente em busca de novas dimensões sobre as possibilidades da firma que nos voltaremos nas seções seguintes, enfocando os custos de transação.

### 3. A Visão Coaseana da Firma

A principal obra de Coase (*The nature of the firm*), embora tenha sido elaborada nos anos 30, foi capaz de apresentar os fundamentos das relações contratuais, formando, segundo Delfim Netto (1991), uma escola de pensamento agrupada em torno do *The Journal of Law and Economics*, da Universidade de Chicago.<sup>1</sup>

Para Coase (1993a), a idéia de que os fatores produtivos são empregados unicamente em função dos preços relativos deve ser relativizada, uma vez que as formas institucionais de organização da produção não são guiadas exclusivamente pelo mecanismo de preços. No interior da firma, os fatores produtivos não se relacionam ao longo do processo de produção, visando apenas à agregação imediata de valor. Há, isto sim, um comando administrativo que impõe um determinado meio de se realizar diversas tarefas. A firma pode, então, ser caracterizada, na visão de Coase, como a supressão do mecanismo de preços.

Coase trouxe, na verdade, uma nova abordagem para a noção de firma, uma vez que até então a mesma não havia sido enfocada enquanto alternativa institucional ao mercado. Dois extremos polares da organização da produção são compostos: a firma e o mercado. Diversas formas intermediárias formam um arco de possibilidades de organização da produção, via de regra, mediadas por relações contratuais explícitas ou não. Mas o que efetivamente vai distinguir os dois extremos é o mecanismo de preços, pois, quanto maior for a sua influência na relação entre os fatores, mais próximo dos sinais de mercado estará sendo conduzida a transação.

---

<sup>1</sup> Ronald Coase, quando laureado com o Prêmio Nobel de 1991, em seu discurso, coloca sua surpresa pelo fato de que as idéias institucionalistas que havia desenvolvido em 1932 – com apenas 21 anos de idade – tornar-se-iam, 60 anos depois, a principal justificativa por ter recebido o prêmio. Nas suas palavras: “It is a strange experience to be praised in my eighties for work I did in my twenties.”

Parcias Jr. (1990) expõe que os contratos podem ser vistos como uma forma híbrida, pois há intervenção do preço para coordenar a transação, assim como há elementos administrativos, expressos nas cláusulas contratuais. O preço não é atingido anonimamente, mas sim fruto de negociações.

Os motivos pelos quais seria vantajoso estabelecer firmas, segundo Coase, devem-se à existência de custos em se utilizar o mecanismo dos preços, sendo o mais óbvio a própria informação sobre os preços relevantes. Há também custos decorrentes da negociação separada de cada contrato. Por outro lado, incorre-se em encargos ao se montar uma estrutura administrativa, formando um *tradeoff* cujo resultado aponta para a forma institucional mais eficiente.

Enfim, Coase questiona por que a firma assume o peso dos custos de estabelecer-se, colocando em funcionamento uma estrutura administrativa, quando a alocação de recursos poderia ser guiada pelo sistema de preços.

Assim, o modo como a indústria é organizada depende da relação entre o custo de realizar determinadas operações através do mercado, *vis-à-vis* o custo de realizá-las internamente. Há que se considerar também que o custo de se organizar uma atividade em uma firma está relacionado às outras atividades a que a firma está engajada. São estas relações, na visão de Coase, que determinam a atual organização da indústria.

O autor levanta, então, a discussão sobre a diversificação e as sinergias existentes neste processo. Afinal, é reconhecido que as firmas em sua expansão de atividades, inclusive geograficamente, encontram limites ao próprio processo de expansão. A combinação de várias atividades distintas, cuja sinergia seja baixa, envolve um aumento de custos gerenciais de obter informação e desenvolver tecnologia, podendo tornar a firma uma estrutura pouco eficiente na condução de múltiplas atividades distintas.

Conforme apontado por Delfim Netto (1991), Coase também reconhecia que o mecanismo de redução do mercado de produtos (transações individuais) ao mercado de fatores (dentro da firma) encontra limites, já que as empresas apresentam custos de monitoramento interno, fazendo com que haja tamanhos de firmas economicamente convenientes. Segundo Coase, a firma pode expandir-se até o ponto em que o custo de se organizar internamente uma transação adicional torna-se igual ao custo de se conduzir a mesma transação através do mercado.

É possível que no processo de concorrência, no qual o grau de diversificação das firmas é uma característica importante, sejam marcantes as diferenças

entre as firmas, em termos de suas habilidades gerenciais e tecnológicas, bem como capacidade financeira e áreas de atuação. Deve-se levar em conta que as firmas possuem capacidades adaptativas e associativas, as quais apresentam diferentes características, sendo obtidas de um modo discriminatório.

Houve, segundo Coase, na análise do tamanho ótimo da firma, um tratamento que deu demasiada ênfase às economias de escala. Segundo o autor, em primeiro lugar, não se deveria estabelecer o tamanho ótimo da firma, presumivelmente com um ótimo para cada indústria, mas sim uma teoria voltada para a distribuição ótima de atividades e funções entre as firmas. Em segundo lugar, a teoria do tamanho ótimo da firma volta-se para um produto e não para a faixa de produtos produzidos pela firma. Há muito pouco questionamento sobre o que as firmas efetivamente fazem.

A discussão sobre economia de escala é concentrada sobre o tamanho da firma eficiente, determinado pela tecnologia. Tal debate nada nos diz sobre o efeito dos custos, na condução de uma atividade, de assumir outra atividade, ou os custos relativos de diferentes tipos de firmas que atuam em atividades particulares.

Sendo assim, Coase, ao privilegiar o caráter institucional, amplia o escopo de determinação da firma com relação à abordagem da E-C-D, mostrando que, além da minimização dos custos de produção determinados por fatores tecnológicos, cabe questionar a razão pela qual são internalizadas, pela firma, as atividades maximizadoras das economias de escala e escopo.

Outro elemento que fundamenta a contribuição de Coase é o fato de que o funcionamento eficiente dos mercados requer um sistema legal capaz de estabelecer não apenas a validade, mas também o respeito e a precisão dos contratos. É a partir do aparato legal que os direitos dos agentes são estabelecidos, tornando segura a transação.

O estudo da OI deve voltar-se, então, para como está organizada a estrutura da indústria, como esteve em diferentes períodos, que forças foram operativas nas transformações por que vem passando a firma, quais destas forças vêm sofrendo mutações, quais efeitos devemos esperar através da ação legal de vários tipos.

Há que se considerar, também, a existência de um grande número de firmas governamentais que empreende atividades econômicas (serviços de utilidades). Assim, parte da tarefa da Organização Industrial é descrever atividades que envolvam organizações governamentais.



Coase toma dois exemplos de como a Organização Industrial vinha sendo tratada: Stigler, cujo texto básico é *The organization of industry*, e Bain, com o clássico *Industrial organization*.

Stigler tem por propósito entender a estrutura e o comportamento das indústrias produtoras de bens e serviços de uma economia. Ou seja, o tamanho da estrutura das firmas (uma ou muitas, concentradas ou não) e suas causas (economias de escala), os efeitos da concentração na competição e, em consequência, nos preços, bem como nos investimentos, inovação etc. Sua preocupação são, portanto, preços e alocação de recursos. Assim, o estudo da OI deve-se ao fato de que a teoria clássica não é voltada para medidas empíricas, envolvendo curvas de custo, concentração etc., não enfocando questões de política pública, como antitruste e regulação. Estes são os motivos, segundo Stigler, para o estudo da OI.

Bain, por seu turno, coloca como objeto da OI a organização e operação da empresa na economia capitalista, tendo uma abordagem externa e comportamentalista, concentrando-se na ambiência em que a firma opera, bem como se comporta com relação a produção, vendas e compras. Dá maior ênfase para incidência de tendências competitivas ou monopolistas nas várias indústrias ou mercados. Bain, de acordo com Coase, acaba produzindo um livro de teoria de preços, no qual os mesmos são afetados pela concentração, analisando seus desdobramentos em termos de política antitruste.

A visão dos autores não é essencialmente diferente, já que ambos consideram o objeto da OI como uma aplicação da teoria dos preços. *Caves (American structure, conduct, performance)* é mais explícito: a matéria da OI é aplicar os modelos teóricos de preços nas indústrias.

Para Coase, no entanto, os modernos economistas que têm escrito sobre OI possuem uma visão estreita do escopo da sua matéria. A questão central é: *o que determina o que a firma faz?* A resposta a esta questão mostra que é necessário entender a firma em seu contexto mais amplo. O sistema de preços poderia ser visto como um instrumento de auto-regulação alternativo ao processo de alocação de recursos pela firma. Muitas vezes tem sido ignorado que fusões, relações contratuais não-padronizadas, e mesmo monopólios, podem trazer economias.

Na visão de Coase, é esperado que a OI promova uma abordagem direta, concentrando-se nas atividades levadas a cabo pela firma, bem como esforçando-se em compreender as características de grupos de firmas. Quais atividades tendem a ser associadas e quais não? A resposta deve ser es-

pecífica, reconhecendo os diferentes tamanhos de firmas, corporações e indústrias.

Em adição ao estudo sobre as firmas, o autor, em seu trabalho pioneiro, sugere que se concentre no estudo dos contratos que são feitos entre firmas, bem como fusões, cisões, assunção de novas atividades, saída de antigas posições e emergência de novas firmas. Apesar das seções seguintes não cobrirem um espectro tão amplo de temas, o esforço engendrado, ao menos, segue a mesma direção, ao se buscar entender os fundamentos das relações contratuais, para os quais nos serviremos do modelo apresentado por Williamson (1985).

#### 4. A Economia dos Custos de Transação

Williamson, cujo pensamento é marcado pela influência de Arrow, Chandler, Coase e Simon, promove, através do seu livro *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting* (1985), uma recuperação da economia dos custos de transação, cuja origem está relacionada à Nova Economia Institucional, desenvolvida inicialmente nos anos 30. Seu livro procura mostrar como as organizações econômicas são moldadas por considerações de economias dos custos de transação que, segundo Arrow (1977), representam o gasto com o “funcionamento geral do sistema econômico”. Na visão de Williamson, uma transação ocorre quando uma mercadoria ou serviço transita por uma interface tecnologicamente separada, encerrando um estágio da atividade e começando outro.

Vale ressaltar, como reconhece Williamson, que os argumentos dos custos de transação são freqüentemente melhor utilizados em conjunção com – ao invés de exclusão de – outros modos de se examinar o fenômeno da organização econômica. Tampouco pode-se alegar que os custos de transação não se alinham com a tradição ortodoxa da microeconomia ou com a OI, uma vez que também têm como preocupação central o exame de formas eficientes na organização da produção.

Segundo o autor, o persistente fracasso em operacionalizar os custos de transação foi responsável por sua reputação tautológica [Alchian e Demsetz (1972, p. 783)], permanecendo um crucial dilema, pois, a menos que os fatores responsáveis pelas diferenças dos custos de transação possam ser identificados, as razões para se organizar algumas transações de um modo ou outro devem necessariamente permanecer obscuras. O esforço do autor pode ser entendido, então, como voltado à identificação dos elementos promotores da redução de custos nas atividades econômicas.

Contrariamente à concepção prevalecente, as instituições econômicas do capitalismo não são tidas como reflexo de interesses de classe, tecnologia e/ou poder de monopólio, uma vez que, para a abordagem dos custos de transação, o principal propósito e efeito das instituições econômicas é minimizar os custos. A economia dos custos de transação é também uma matéria, em boa medida, interdisciplinar, uma vez que envolve aspectos legais, economia e organização

O estudo sobre as instituições econômicas cresceu de interesse no imediato pós-guerra, tendo seus efeitos surgido nos anos 60 (Coase, Arrow, Chandler). Um maior conteúdo operacional aparece no início dos anos 70 (Williamson, Alchian, Demsetz). Uma característica marcante desta nova linha de pesquisa é a superação do conceito de firma como uma função de produção, agora entendido como uma estrutura onde é exercido comando.

A literatura voltada para o estudo dos contratos tem focado, segundo Williamson, preponderantemente, as condições *ex-ante*, ou seja, os incentivos de negociação, assumindo que as eventuais disputas são rotineiramente referendadas pela justiça, a qual é tida como eficiente no sentido de apresentar baixo custo. Em contraste, a economia dos custos de transação assume que a administração (*governança*) das relações contratuais é primariamente efetuada através de instituições de ordenamento privado ao invés de um mecanismo legal centralizado. Enfim, a despeito da importância atribuída aos incentivos ao alinhamento *ex-ante*, a atenção principal é voltada para as condições *ex-post*, quando efetivamente ocorre a implantação do contrato.

Os custos de transação *ex-ante* e *ex-post* são plenamente distinguíveis. Os primeiros são os custos de selecionar, negociar e salvaguardar o acordo, o que pode ser feito com grande cuidado, elaborando um complexo documento, com numerosas contingências sendo reconhecidas. Nesta fase são definidos os preços, as quantidades e a duração do contrato. Os custos *ex-post*, por seu turno, tomam várias formas, como: mal adaptação das condições contratuais, eventuais renegociações (Aoki – “mudança na curva de contrato”), bem como o próprio monitoramento do cumprimento das cláusulas acertadas.

Com as naturais mudanças nas circunstâncias, durante a vigência do acordo, as partes terão que negociar as diferenças, podendo-se adotar um comportamento estratégico, o qual, levando em conta as características de cada agente, poderá apresentar interesses convergentes. Sobre este tema voltaremos adiante.

Contudo, um complicador adicional é que os custos dos contratos *ex-ante* e *ex-post* são interdependentes. Williamson reconhece que os custos de ambos os tipos são difíceis de calcular. Esta dificuldade é atenuada pelo fato de os custos de transação serem passíveis de uma comparação institucional, na qual um modo de contrato é comparado com outro. A pesquisa empírica dos custos de transação quase nunca mede tais custos diretamente. Logo, resta saber se as relações organizacionais (práticas contratuais, estrutura de governança) alinham-se com os atributos das transações como colocado pelo custo de transação ou não.

Williamson busca saber, com relação aos contratos, quais são os propósitos servidos pelas suas mais complexas formas, suplantando a troca clássica no mercado, onde o produto é vendido a um preço uniforme a todos os consumidores sem restrição.

No estudo dos contratos, admitem-se duas características comportamentais básicas: racionalidade limitada e oportunismo. Com relação à primeira, Williamson vale-se da definição de Simon, segundo a qual os agentes econômicos, os quais se presume sejam racionais, apresentam limites em processar informações e problemas complexos. Quanto à segunda característica, a natureza humana é tida como violenta, tenaz e invejosa, fazendo com que o homem seja guiado pelo auto-interesse. Assume-se também que a incerteza está presente em um grau não-trivial, de tal modo que, quanto maior o arco de possibilidades cobertas pelo contrato, maiores serão os custos *ex-ante*, ao passo que maiores custos *ex-post* ocorrerão quanto menos completo for o contrato.

Outro elemento que tem uma participação decisiva na natureza do contrato, segundo Williamson, é a especificidade dos ativos<sup>2</sup> requeridos para que a transação se dê entre as partes. O autor apresenta quatro tipos de características dos ativos, plenamente distinguíveis:

a) **Especificidade locacional** – a especificidade do ativo aumenta quando sucessivos estágios de produção são localizados proximalmente um do outro. Há economias de transporte e estoque. Tal especificidade do ativo é explicada pela sua imobilidade, uma vez que os custos para estabelecer-se ou mesmo realocar-se são muito altos. Sendo assim, uma vez que o ativo foi implantado, as partes buscarão relacionar-se durante toda a sua vida útil.

---

<sup>2</sup> Ativo específico pode ser definido como aquele bem que, quando inserido em uma relação bilateral, aumenta a produtividade dos fatores. Outra forma de defini-lo é considerá-lo tanto mais específico quanto maior for o custo irrecuperável (sunk cost) associado ao seu emprego.

b) **Especificidade física do ativo** – se os ativos, apesar de possuírem peculiaridades físicas, são móveis. Neste caso, os procedimentos do mercado podem ainda ser viáveis, já que o comprador pode lançar periodicamente ofertas se surgirem dificuldades contratuais.

c) **Especificidade do ativo humano** – determinados grupos de pessoas de alta qualificação, cujo trabalho é desenvolvido de forma conjunta, em equipe, não são passíveis de serem contratados autonomamente, sendo recomendável o controle comum dos sucessivos estágios desenvolvidos por cada um.

d) **Ativo dedicado** – investimentos em determinados ativos envolvem expandir a planta existente em função do interesse de um particular comprador. A posse comum nestes casos raramente ocorre. Os riscos comerciais, não obstante serem reconhecidos, são repartidos por uma relação contratual, sendo os mesmos expostos simetricamente. Paradoxalmente, uma maior exposição ao risco de uma forma agregada pode ser mutuamente preferível a uma menor.

As partes, engajadas em uma relação comercial, quando apoiadas em investimentos em ativos específicos de transação, estão efetivamente operando em uma relação bilateral uma com a outra, ainda que *ex-ante* houvesse uma situação concorrencial quanto aos possíveis fornecedores. Mas, uma vez realizado o investimento transação-específico, as partes tornam-se reféns de uma relação bilateral, sujeita, conforme apontado, ao comportamento oportunista. Para Williamson a harmonização da interface contratual daqueles elementos, entre as partes, torna-se uma fonte de real valor econômico.

## O Modelo Simples de Contrato

Williamson apresenta, então, o chamado “modelo simples de contrato”, assumindo que as mercadorias e os serviços podem ser ofertados por duas tecnologias alternativas: a) tecnologia de uso geral; e b) tecnologia de uso especial, a qual requer investimentos em ativos específicos à transação.

Sendo  $k$  a medida de especificidade do ativo envolvido na transação, a tecnologia geral apresenta  $k = 0$ , ao passo que as transações que usam tecnologia especial têm  $k > 0$ . Ativos, neste caso, são especializados, ou seja, específicos ante as necessidades dos contratantes. Se as transações terminarem antes do tempo previsto, haverá perdas (*sunk cost*).

Neste contexto, as partes têm incentivo em adotar salvaguardas para se proteger do risco em relação ao montante investido, diante da necessidade de adotar ativos específicos de transação. Se a contratação é realizada sem proteção dos riscos, as salvaguardas são nulas, de tal modo que  $s = 0$ . Formam-se, assim, três ramificações possíveis dos contratos, expressas no gráfico a seguir.

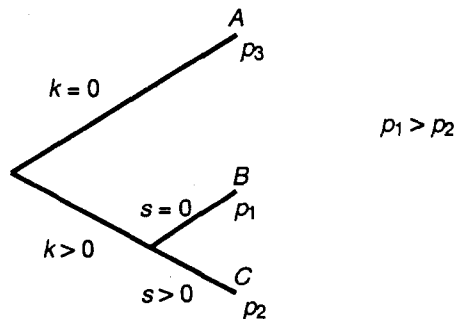
Os três tipos de contratos estão associados a diferentes preços ( $p$ ), bem como à presença de ativos específicos ( $k$ ) e/ou salvaguardas ( $s$ ), podendo ser assim caracterizados:

- o nodo *A* representa uma relação na qual se adota a tecnologia geral ( $k = 0$ ), não sendo apoiado por salvaguardas ( $s = 0$ ), ou seja, as relações de mercados são suficientes;
- o nodo *B* adota uma tecnologia especial ( $k > 0$ ), sem salvaguarda ( $s = 0$ ) (instáveis contratualmente); e
- o nodo *C* emprega também a tecnologia especial ( $k > 0$ ), mas com salvaguardas ( $s > 0$ ) (protegida contra riscos).

Como o comprador, no caso do nodo *C*, onde o preço é igual a  $p_2$ , fornece garantias ao fornecedor que realizou o investimento no ativo-específico, o preço empregado nesta relação pode ser menor do que aquele que ocorreria na ausência de salvaguardas, uma vez que no primeiro caso o fornecedor

GRÁFICO 1

### Modelo de Contratação Simples



Fonte: Williamson (1985, p. 33).

pode reduzir a margem de risco que é incorporada ao preço, como no caso do nodo *B*, cujo preço é  $p_1$ . Sendo assim:  $p_1 > p_2$ . Ou seja, no caso de não haver salvaguardas, deve-se pagar um prêmio.

O modelo simples de contratação é útil para a análise institucional comparada, pois enfatiza os três elementos que são determinados interativamente e simultaneamente: tecnologia (*k*), salvaguarda do contrato (*s*) e preço (*p*).

Quatro modelos de contrato são obtidos:

a) **Planejado** – composto por racionalidade sem limite, oportunismo e ativo específico. Todas as questões relevantes do contrato são estabelecidas *ex-ante*, no período de barganha. Caso haja problemas, assume-se que o tribunal seja o meio eficaz de resolvê-los.

b) **Compromisso** – não apresenta oportunismo, mas racionalidade limitada, sendo as transações apoiadas por ativo específico. As partes buscam executar o contrato eficientemente, sendo negado o comportamento estratégico.

c) **Competitivo** – há racionalidade limitada, oportunismo, sem utilizar ativos específicos. As partes, neste caso, não têm interesse em identificar-se uma com a outra, sendo o contrato do mercado eficaz. Neste caso, os mercados são plenamente contestáveis. Williamson mostra que, para a Teoria dos Mercados Contestáveis, a especificidade do ativo é insignificante, possibilitando entrada e saída em um mercado de forma rápida e sem custo (*hit-and-run*), ao passo que a teoria dos custos de transação magnifica a condição específica do ativo.

d) **Governável** – racionalidade limitada, oportunismo, ativo específico. Cada um daqueles três esquemas anteriores falha quando a racionalidade limitada, o oportunismo e os ativos específicos atuam conjuntamente. Este é o mundo da governança. Desde que a eficácia dos tribunais seja problemática, a execução dos contratos recai sobre as instituições privadas.

Qual destes elementos será preponderante? A resposta a esta questão deverá levar em conta os pressupostos comportamentais, nos quais a troca se insere, bem como os atributos econômicos da mercadoria ou serviço.

Sendo assim, Williamson promove a emersão de um novo imperativo organizacional: a minimização de custos na organização das transações, em meio a uma racionalidade limitada, enquanto simultaneamente buscam-se salvaguardas contra os riscos do oportunismo. Há, assim, uma ampliação e

diferenciação da concepção do problema econômico em relação à noção da maximização dos lucros.

Williamson ressalta que o contexto social, os costumes, a moral e os hábitos necessitam ser também levados em conta, quando se move de uma cultura para outra.

A concepção dos custos de transação também é compatível com o argumento que elege a eficácia da competição em promover *performances* mais ou menos eficientes, bem como as mudanças dos recursos em direção ao aumento da eficácia. Via de regra, os efeitos da pressão competitiva são plausíveis de ser notados em períodos de médio e longo prazos. Esta abordagem de Williamson é, portanto, complementar à posição de economistas evolucionistas, denominados neo-schumpeterianos (Nelson e Winter).

### **Integração Vertical**

Com relação à integração vertical, ou seja, o processo de internalização, pela firma, das sucessivas atividades de uma mesma cadeia produtiva/serviço, Williamson coloca que a mesma tem sido objeto de controvérsias, uma vez que, quanto mais complexa for a forma de organização, maior a variedade de propósitos que pode ser atendida pela integração vertical.

A visão mais difundida da integração vertical destaca que, quando as economias de escopo entre sucessivos estágios tecnologicamente inter-relacionados são suficientemente fortes, deve-se manter estas atividades sob a mesma propriedade [Chandler (1962)]. Dessa forma, os fatores de natureza tecnológica levaram ao desenvolvimento da idéia de que a integração vertical está muito mais relacionada a aspectos físicos ou técnicos do que propriamente de mercado, sendo senso comum o fato de que um maior grau de integração é preferível a um menor.

Para Williamson, a questão é inversa, uma vez que, de um modo geral, um menor grau de integração maximiza a eficiência da firma. Para provar tal assertiva, o autor desenvolve uma argumentação mostrando que o principal propósito da integração vertical é economizar os custos de transação, ainda que possua também uma dimensão estratégica em relação ao crescimento da firma.

Ao longo da literatura da OI, diversos argumentos foram apresentados justificando as razões da integração vertical, entre os quais se destacam:



- meio de se evitar as distorções provocadas pela monopolização do fornecimento de alguns fatores produtivos (Schmalensee, Vernon e Graham);
- incerteza quanto ao comportamento das firmas situadas a jusante, levando à necessidade de se integrar “para frente”, a fim de obter informações consideradas relevantes sobre o mercado final (Arrow);
- meio de se transferir o risco de um setor da economia para outro (Crouhy e Carlton);
- os custos de transação, em determinadas circunstâncias, podem criar um importante incentivo para a integração vertical (Coase e Williamson); e
- quando a tributação indireta incide “em cascata”, ou seja, não considera os impostos anteriormente pagos nas etapas iniciais e intermediárias de elaboração do produto, gera-se um incentivo à integração vertical. Todavia, basta os impostos tornarem-se *ad valorem* para eliminar esta distorção.

Por outro lado, o mercado possui um forte atrativo enquanto mecanismo de efetivação de transações, uma vez que:

- promove incentivos poderosos e restringe as distorções burocráticas mais eficientemente que a organização interna;
- pode, em alguns casos, agregar demandas com vantagem, em função da realização de economias de escala e escopo; e
- a organização interna, de um modo geral, desenvolve instrumentos paralelos de comando.

Enfim, entre modos alternativos de organizar a produção (transações), qual apresenta propriedades superiores (eficiência) e por quê? Neste caso, a organização interna é vista menos como consequência da tecnologia e mais um resultado de análise comparativa entre a organização resultante do mercado e aquela promovida pela hierarquia interna da firma.

Williamson desenvolve, então, um modelo no qual são apresentados os *tradeoffs* existentes no processo de integração. Vejamos.

O elemento mais relevante na decisão de integrar, segundo o autor, é a especificidade do ativo. Sendo assim, a hipótese da firma comprar ou

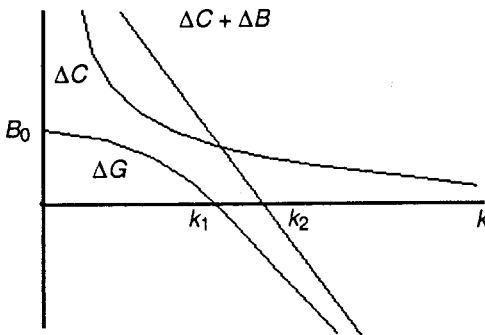
elaborar internamente um particular serviço ou mercadoria é definida com base em: ( $k$ ) o custo burocrático interno e  $M(k)$  o custo correspondente à utilização do mercado e  $k$  à especificidade do ativo. Assume-se que  $\beta(0) > M(0)$ , bem como  $M' > \alpha'$ , para todo  $k$  crescente. Temos, então,  $\Delta G = \beta(k) - M(k)$ , conforme o gráfico a seguir.

Conclui-se que os procedimentos do mercado são preferíveis sempre que a especificidade do ativo envolvido para viabilizar a troca é baixa. Por outro lado, a organização interna é favorecida quando a especificidade do ativo é grande, já que a dependência bilateral pode provocar problemas em um ambiente sujeito a ajustamentos sucessivos. Somente em  $k_2$ , a escolha entre o mercado e a organização interna é indiferente.

Neste modelo, é também considerada a possibilidade de ocorrência de economias de escala e escopo. Tomando  $\Delta C$  como a diferença entre o custo de produção caso duas atividades sejam realizadas sob um mesmo controle *vis-à-vis* sua realização através do mercado por duas ou mais firmas, esta variável ( $\Delta C$ ) correlacionada com a especificidade do ativo, é de se esperar uma relação positiva, mas decrescente, com o aumento de  $k$  (especificidade do ativo).

Sendo assim, o ônus pelo uso da organização interna é alto quando o produto é padronizado e a agregação através do mercado de economias é grande, ou seja,  $\Delta C$  é grande quando  $k$  é baixo.

GRÁFICO 2

**Custo Comparativo de Governança**

Fonte: Williamson (1985, p. 93).

Vale ressaltar que o objetivo não é minimizar  $\Delta C$  ou  $\Delta G$  tomadas separadamente, mas, dada a especificidade do ativo, minimizar a soma da variação do custo de produção e governança, ou seja,  $\Delta C + \Delta G$ . Esta relação torna-se negativa a partir de  $k_2$ , o qual é maior que  $k_1$ , mostrando que as economias de escala/escopo são, assim, a favor da organização do mercado, sob uma faixa de valores mais ampla do que seria observada na ausência destes elementos promotores de economias de custo.

Considerando  $k^*$  como um grau ótimo de especificidade do ativo, o gráfico anterior permite observar que:

- os procedimentos do mercado possuem vantagens tanto em relação às economias de escala como à diferença dos custos de governança, no caso de ser fraca a especificidade ótima do ativo;
- a organização interna desfruta de vantagem no caso da especificidade alta, não apenas em razão do mercado obter pouca agregação, mas problemas de controle de qualidade podem surgir neste caso;
- para graus intermediários de especificidade do ativo, pequenas diferenças de custo ocorrem, viabilizando estruturas mixadas; surgem os contratos não-padronizados, já que algumas firmas fazem toda a produção, enquanto outras apenas uma parte e há uma insatisfação generalizada com os procedimentos adotados;
- de um modo geral, observa-se que a firma apresenta desvantagens em relação ao mercado com respeito aos custos de produção, já que  $\Delta C$  é sempre  $> 0$ ; sendo assim, a firma nunca promove uma integração por esta razão apenas, e somente quando se introduzem as dificuldades de contratação é que há apoio à integração (para valores de  $k^* > k_2$ );
- as grandes firmas serão mais integradas na elaboração dos seus componentes do que as pequenas, *caeteris paribus*; e
- as insuficiências burocráticas internas de cada firma variam com a estrutura interna. A forma multidivisional (forma- $M$ ) é exequível, servindo para quebrar as distorções burocráticas que aparecem sob a forma unitária de empresa (forma- $U$ ). Em termos do gráfico anterior, a curva  $\Delta G$  cairia sob a forma multidivisional, de tal modo que, mantendo  $\Delta C$  inalterado, a forma- $M$  será mais integrada do que a sua contrapartida na forma- $U$ .

Há também a questão dos limites da eficiência, diante do conjunto de atividades que são potencialmente passíveis de serem exploradas pelas

firmas. Existem algumas atividades em que a integração vertical não pode ser considerada seriamente, ao passo que, em outras atividades, o controle comum de diversos estágios produtivos é visto naturalmente. Tompkins refere-se ao “núcleo tecnológico”, no sentido de ser uma força que busca a consolidação de atividades. Os limites da eficiência podem englobar não apenas as atividades-núcleo, mas também envolver outras atividades associadas, seja ao fornecimento ou à distribuição.

Concluindo, Williamson afirma que, com relação à integração vertical, a abordagem dos custos de transação mostra que a mesma deve ser realizada de maneira seletiva. Se, para alguns, este resultado pode parecer decepcionante, em face de sua subjetividade aparente, vale lembrar que os argumentos apresentados fornecem parâmetros capazes de promover a seleção sugerida pelo autor.

### Compromissos Confiáveis

Após mostrar que a decisão de integração é baseada em *tradeoffs*, ante os extremos do mercado e a organização interna, Williamson parte para a análise das estruturas intermediárias, mediadas por relações contratuais. À proporção que as partes, por meio de compromissos confiáveis, consigam reduzir o risco da contratação bilateral, menores desajustes em relação às economias de escala e escopo poderão ocorrer, tornando atrativa a relação. Para tal, é necessário que os contratantes atinjam um relacionamento no qual ambos possam confiar (a transação é transferida do nó *B* para o *C* no Gráfico 1). Cabe lembrar que, conforme reconhece Williamson, os benefícios da “relação continuamente harmônica” não são exclusivos das relações comerciais, mas se aplicam a qualquer organização.

O autor mostra que existem muitos ofertantes qualificados que são neutros quanto ao risco, uma vez que produzirão para todo contrato para o qual o *break even* possa ser projetado. É assumido, também, que os ofertantes são prudentes. Os riscos diferenciados de quebra (prejuízo, falência) são crescentes sob diferentes investimentos e cenários de contrato. Dado que os ofertantes assumem contratos nestes termos, os compradores escolhem os termos que melhor atendem às suas necessidades.

Compromissos confiáveis e ameaças confiáveis possuem um atributo em comum: ambos ocorrem principalmente em conjunção com investimentos em ativos específicos. Mas, enquanto os compromissos confiáveis são tomados para apoiar alianças e promover a troca, as ameaças confiáveis aparecem no contexto de conflito e rivalidade. O primeiro envolve atos

recíprocos apoiados em salvaguardas nas relações, enquanto o outro tem por base os esforços unilaterais em obter ganhos.

Williamson mostra que a literatura das ameaças confiáveis é mais desenvolvida. Schelling, em um ensaio clássico, afirma que a barganha, na qual a principal fase é jogada na tática de cada parte a fim de obter uma vantagem em relação ao seu rival, passa a ser vista como um meio de manter a "confiança nas próprias mãos". A barganha pode ser encarada como um sistema de incentivos, assim como de divisão de ganhos.

A tradição do centralismo assegurava que os tribunais somente seriam acionados caso as disputas contratuais se elevassem. Como relativamente poucos contratos iam para disputa judicial, concluía-se que os contratos de um modo geral eram bem concebidos, ou as partes se esforçavam antes de encaminhar suas barganhas para os tribunais. A abordagem do ordenamento privado tem outro enfoque, já que os contratos devem ser vistos apenas como uma estrutura básica a partir da qual se pode levantar um recurso. Na verdade, todos os contratos, em especial os de longo prazo, são documentos incompletos e imperfeitos.

Os contratos devem, portanto, compreender omissões, contingências não-antecipáveis, de tal modo a se abrirem possibilidades para se resolverem as disputas sem o recurso imediato ao ordenamento legal.

Os acordos de auto-ajuda são, na visão de Telser, caracterizados pelo fato de que, se um contratante viola os termos do contrato, a única alternativa para a outra parte é romper o acordo. Contrariamente ao centralismo legal, os tribunais e outras terceiras partes são colocadas de fora. Em Taiwan, no final do século XIX, foram observados contratos que se assemelhavam a esta condição extrema.

## 5. Considerações Finais

Após termos feito esta apresentação, em certa medida exaustiva dos custos de transação, cabe perguntar: quais conclusões se extraem desta teoria, e em que medida nos podem ser úteis?<sup>3</sup>

---

3 Cabe apontar que o Programa de Estudos dos Negócios do Sistema Agroindustrial (Pensa), desenvolvido na USP, sob a coordenação dos professores Décio Zylbersztajn e Elizabeth Farina, tem buscado fazer uso de vários conceitos relativos à Teoria dos Custos de Transação no exame das cadeias agroindustriais.

Antes de tentarmos responder, vale frisar que longe de nós está a pretensão de ter abarcado completamente todos os matizes teóricos da Teoria dos Custos de Transação, assim como a sua relação com a OI. Entre as várias omissões, uma se destaca: faltou – quem sabe em razão da boca torta pelo uso do cachimbo do economista – uma apresentação sobre a natureza interna da firma, mostrando as relações e disfunções que se formam nas organizações, à medida que vão se tornando mais complexas. A separação entre a gerência e o controle tem recebido grande atenção da literatura,<sup>4</sup> mostrando que a multiplicidade de objetivos paralelos pode levar, em determinadas circunstâncias, à senilidade das organizações. Enfim, vários outros aspectos poderiam ser abordados, sem se desviar da temática proposta, mas, em face do conteúdo conceitual já acumulado neste trabalho, torna-se mais prudente buscar uma reflexão, ainda que preliminar, sobre os desdobramentos da teoria apresentada.

Levando em conta as principais vertentes da Organização Industrial, apesar das diferenciações de enfoque de cada uma, o esforço de compatibilização de conceitos é válido. Pois, como reconhece o próprio Williamson, a economia dos custos de transação não se propõe a excluir ou substituir outras dimensões de custos, como os vários conceitos que vêm sendo desenvolvidos pela chamada vertente da E-C-D. Na verdade, conforme podemos observar, a teoria estudada apresenta uma nova dimensão para os custos, extrapolando-os da perspectiva interna dos fatores.

Resta saber qual o significado efetivo que esta dimensão de custo possui no mundo real. Neste sentido, verifica-se que o avanço das relações capitalistas tem promovido o “esgotamento” de alguns fatores promotores de economias, como as economias de escala e integração vertical. Por outro lado, é crescente o destaque das economias de escopo e dos custos de transação, evidenciando não apenas que as relações de custos na economia são repletas de *tradeoffs*, mas que o resultado tem tendido para os últimos fatores mencionados.

As firmas – instituições econômicas – são a instância, por excelência, onde muitas das transformações organizacionais se dão. Sua funcionalidade, enquanto elo coordenador da atividade econômica, viabiliza o estabelecimento de diversos arranjos contratuais, tornando-a elemento central das inovações tecnológicas/organizacionais.

---

4 Ver Teoria do Agente-Principal, desenvolvida nos anos 70, onde três condições fazem-se necessárias: a) o agente dispõe de várias ações possíveis de se executar; b) sua ação afeta tanto o seu bem-estar como o do principal; e c) suas ações são dificilmente monitoráveis.

O crescimento das parcerias/alianças estratégicas entre os grandes grupos, bem como entre estes e pequenos e médios fornecedores, coloca em evidência a necessidade de se examinar a maneira como os agentes organizam suas transações econômicas. A TCT permite-nos concluir que o sistema de preços não é elemento exclusivo, único, de coordenação entre os agentes, principalmente quando o relacionamento entre as partes se inscreve no longo prazo e envolve ativos específicos. Alianças estratégicas são construídas, tornando o desenvolvimento de produtos, mercados e processos uma ação conjunta.

Com certeza, as condições que propiciam a redução do custo de transação estão relacionadas tanto com fatores sujeitos ao controle interno da firma – como, por exemplo, os investimentos em ativos específicos – quanto dependentes das condições legais, institucionais e mesmo comportamentais entre os agentes, os quais são externos à sua ação. As estruturas industriais, bem como o grau de integração vertical das empresas, são moldadas por considerações relativas aos custos de transação associados às diversas alternativas organizacionais.

Em uma economia crescentemente competitiva, onde os sistemas econômicos estão cada vez mais expostos à concorrência e, portanto, à incerteza, as firmas buscam reforçar suas vantagens competitivas. Na maioria das vezes, a questão sobre os limites das atividades que serão internalizadas ou não é crucial, principalmente quanto aos seus efeitos estratégicos em relação ao crescimento e à sua posição competitiva. O escopo do *core business*, por parte das empresas, dependerá da capacidade de estabelecer relações com fornecedores e distribuidores que não sejam marcadas por posturas oportunistas, de curto prazo, mas, ao invés, sejam capazes de empregar os mais eficientes meios para realização das transações. Faz-se necessário arbitrar riscos e dividir ganhos, mantendo elevados os incentivos das partes.

As relações com os fornecedores, bem como a especificidade do ativo envolvido na transação, são determinantes para a natureza da transação considerada eficiente, ou seja, aquela de menor custo. Williamson mostra que, quanto maior for a especificidade dos ativos ou, em outras palavras, quanto menor for a liquidez do bem envolvido na transação, menores são as vantagens do mercado *vis-à-vis* sua realização pela firma.

Todavia, à medida que as partes conseguem estabelecer uma confiança mútua, reduzindo ou eliminando o comportamento oportunista, formam-se condições para que as transações sejam realizadas em níveis elevados de eficiência. As relações contratuais, neste caso, são maduras, visando aos interesses comuns de longo prazo. Para tal é preciso que os riscos sejam compartilhados e, mais do que isto, é necessário que as partes reconheçam

como legítimo o contrato, mostrando-se abertas a negociar as inevitáveis contingências que surgirão durante a sua execução. O comportamento estratégico de cada parte contratante é decisivo para a viabilidade de se estabelecer um compromisso confiável.

## Referências Bibliográficas

- ALCHIAN, Armen A., CRAWFORD, Robert G., KLEIN, Benjamin. Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process. *The Journal of Law and Economics*, v. 21, n. 2, Oct. 1978.
- ALCHIAN, Armen A., DEMSETZ, Harold. Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review*, n. 62, p. 777-795, Dec. 1972.
- ARROW, K. J. The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus non-market allocation. In: HAVEMAN, R., MARGOLIS, J. (eds.). *Public expenditure and policy analysis*. Chicago: Rand McNally, 1977. [A edição original é de 1969.]
- \_\_\_\_\_. Information and economic behavior. In: *Collected papers of Kenneth J. Arrow*. The Belknap Press of Harvard University Press, 1973.
- \_\_\_\_\_. *The limits of organization*. New York: Norton & Company, 1974.
- CHANDLER, A. D. *Strategy and structure*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1962.
- COASE, R. H. *The firm, the market and the law*. London: The Chicago University Press Ltd., 1988.
- \_\_\_\_\_. Comments to *On the new institucional economics* by Steven Cheung. In: WERIN, L., WIKANDER, H. (eds.). *Contract economics*. Blackwell, 1992.
- \_\_\_\_\_. The nature of the firm. In: WILLIAMSON, O., WINTER, S. G. (eds.). *The nature of the firm – origins, evolution, and development*. New York: Oxford University Press, 1993a. [A edição original é de 1937.]
- \_\_\_\_\_. Nobel lecture: the institutional structure of production. In: WILLIAMSON, O., WINTER, S. G. (eds.). *The nature of the firm – origins, evolution, and development*. New York: Oxford University Press, 1993b.
- DELFIN NETTO, A. Coase: direito e economia. *Folha de S. Paulo*, 23.10.91.
- MASON, E. Price production of large scale enterprise. *American Economic Review*, v. 29, p. 64-71, 1939.



- NELSON, Richard, WINTER, S. G. *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982.
- NORTH, Douglas C. Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 1, p. 97-112, Winter 1991.
- PARCIAS JR., C. *Organização dos mercados, as instituições e o processo inflacionário*. Rio de Janeiro: PUC/Departamento de Economia, 1990 (Tese de Mestrado).
- SCHERER, F. M. *Market structure and performance: overall appraisal*. 1990.
- SIMON, H. A. Bounded rationality. In: EATWELL, MILGATE, NEWMAN (eds.). *The new palgrave: a dictionary of economics*. London: MacMillan, 1987, v. 1.
- \_\_\_\_\_. Organizations and markets. *The Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 2, Spring 1991.
- TIROLE, Jean. *The theory of industrial organization*. The MIT Press, 1988.
- WILLIAMSON, Oliver E. The vertical integration of production: market failure considerations. *The American Economic Review*, v. 61, p. 112-125, 1971.
- \_\_\_\_\_. *Markets and hierarchies – analysis and antitrust implications*. London: Collier Macmillan Publishers, The Free Press, 1975.
- \_\_\_\_\_. The modern corporation: origins, evolution, attributes. *Journal of Economic Literature*, v. 19, p. 1.537-1.568, Dec. 1981.
- \_\_\_\_\_. *The economic institutions of capitalism – firms, markets, relational contracting*. London: Free Press, MacMillan, 1985.
- \_\_\_\_\_. Strategizing, economizing, and economic organization. *Strategic Management Journal*, v. 12, p. 75-94, 1991a.
- \_\_\_\_\_. Economic institutions: spontaneous and intentional governance. *The Journal of Law, Economics and Organization*, v. 7, Sep. 1991b.
- \_\_\_\_\_. Comments by Oliver Williamson. In: JENSEN, M. C., MECKLING, W. *Specific and general knowledge, and organizational structure*. In: WERIN, Lars, WIJKANDER, Hans (eds.). *Contract economics*. Blackwell, 1992.