

CUSTOS *EX-ANTE* E *EX-POST*, À LUZ DA TEORIA DO CUSTO DE TRANSAÇÃO: UM ESTUDO MULTICASO NO SETOR DE FRUTICULTURA.

Clícia Muryel de Souza Aquino¹, Luciana Batista Sales²

Resumo: Esta pesquisa tem como objetivo identificar os custos *ex-ante* e *ex-post*, à luz da teoria do custo de transação econômica, nas operações de compra e venda do setor de fruticultura do Estado do Rio Grande do Norte. Para isto, foi efetuada entrevista semiestruturada com os gestores de três empresas do segmento estudado. A pesquisa foi realizada por abordagem qualitativa, a partir de procedimentos descritivos e exploratórios, sendo desenvolvida por meio de um estudo multicaso, e possuiu recorte temporal transversal. Os dados foram estudados por meio de análise de conteúdo e as informações obtidas nas entrevistas foram transcritas e importadas para o *software Atlas.ti 8.2*, onde foram analisadas e codificadas e, os códigos foram usados para elaborar as redes semânticas que serviram de base para respaldar os resultados da pesquisa. Ao término do estudo, foi possível observar que a racionalidade limitada nas transações é reduzida em virtude da busca de informações prévias a respeito dos agentes, é possível perceber também uma elevada especificidade de ativos no setor, que resulta em maior frequência de transações, e, assim, reduz a incerteza e o oportunismo nas operações. Diante disso, foi possível identificar que, sobre o setor, incidem custos na etapa *ex-ante*, ocasionados pela salvaguarda de contratos, e custos *ex-post*, incidentes nas revisões e ajustes contratuais. A pesquisa mostra que, mesmo que as empresas busquem informações a respeito dos agentes antes de iniciar uma transação, em virtude de sua racionalidade limitada, ocorrerão situações que não foram previstas, tornando necessários ajustes e correções nos contratos, de modo a garantir a satisfação das partes e o cumprimento destes.

Palavras-chave: custos de transação; *ex-ante*; *ex-post*; fruticultura.

1 INTRODUÇÃO

De acordo com dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2015), o Brasil é, atualmente, o terceiro maior produtor de frutas do mundo, sendo ultrapassado apenas por Índia e China, muito embora seja o 23º quando se trata de exportação, em escala global. No país, o setor de fruticultura possui condições e atrativos que favorecem a produção e a exportação, tendo em vista que as condições de clima e de solo nas diferentes regiões permitem o cultivo e a colheita quase o ano todo, além de possuir forte influência na economia, ao considerar a geração de emprego e renda. (ANUÁRIO BRASILEIRO DE FRUTICULTURA, 2018)

O país possui potencial produtivo elevado, teve produção de frutas estimada em 43,5 milhões de toneladas no ano de 2017, 1,3 milhões de toneladas a menos que no ano anterior, porém, de acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e estatística (IBGE), a tendência é que o volume de produção aumente em 5% em 2018. Do total produzido no ano de 2017, cerca de 878 mil toneladas foram destinadas para exportação, tendo como seus principais compradores a Holanda e o Reino Unido. (ANUÁRIO BRASILEIRO DE FRUTICULTURA, 2018)

¹ Bacharelando em Ciências Contábeis.

² Doutora em Administração

O Nordeste é a principal região exportadora de frutas no país, em 2017 foi responsável pela exportação de cerca de 600.000 toneladas, das quais 236.500 toneladas foram produzidas no Rio Grande do Norte, o que faz do estado o maior exportador da região. (ANUÁRIO BRASILEIRO DE FRUTICULTURA, 2018)

Devido a posição promissora do estado na exportação, e a importância dessas transações para o desenvolvimento do setor no país, esta pesquisa tem como objetivo identificar os custos *ex-ante* e *ex-post* à luz da teoria do custo de transação econômica, por meio de um estudo multicaso, em três organizações do setor de fruticultura, mediante a triangulação de dados, obtidos por meio entrevista, observação e análise documental.

Para atingir o objetivo proposto, foi considerada a Teoria do Custo de Transação Econômica (TCT), na qual Coase (1937) considera as relações entre os agentes, como sendo parte do sistema econômico, onde, por meio de uma junção de contratos, busca reduzir os custos provenientes destas relações, chamados por ele de custos de transação. Williamson (1985), ao aprofundar a TCT, definiu os custos de transação como os custos necessários para movimentar um sistema econômico, e classificou como custos *ex-ante*, os custos incidentes na elaboração e negociação dos contratos, e custos *ex-post*, como aqueles que incidem após a transação, oriundos das alterações a serem realizadas em decorrência de inadequações nas transações. Para o autor, os custos de transação não se concentram apenas na etapa *ex-ante* em função da racionalidade limitada e do oportunismo.

A TCT, além dos pressupostos comportamentais, é fundamentada nos atributos presentes em cada transação. Para Williamson (1985), os pressupostos comportamentais que integram a teoria são: a racionalidade limitada, que trata das limitações cognitivas dos agentes, e o oportunismo, baseado pela busca dos próprios interesses, podendo interferir no resultado das transações. O mesmo autor (1991) elenca a incerteza, ocasionada por qualquer dúvida a respeito das operações, a especificidade de ativos, que trata de investimento em ativos específicos, e frequência, caracterizada pela quantidade de vezes que uma transação é realizada entre os mesmos agentes, como os atributos de transação que compõe a teoria.

Devido aos pressupostos comportamentais e aos atributos de transação, há o surgimento de custos nas transações, podendo estes serem do tipo *ex-ante* ou *ex-post*. A partir disto, procurar-se-á responder: **quais os custos *ex-ante* e *ex-post* à luz da teoria do custo de transação no setor de fruticultura do Estado do Rio Grande do Norte?**

Apresenta-se como justificativa teórica a importância de disseminar as informações sobre os custos *ex-ante* e *ex-post*, advindos da teoria do custo de transação econômica, a fim de subsidiar o desenvolvimento de trabalhos acadêmicos, bem como publicizar esta teoria, para aqueles, que tenham interesse em realizar pesquisas relacionadas a esta temática. Como justificativa prática, espera-se que auxilie nas relações entre os agentes do segmento estudado, já que esta pesquisa apresentará os custos *ex-ante* e *ex-post* existentes nas suas negociações, bem como a forma de reduzi-los.

A contribuição desta pesquisa é disseminar a teoria do custo de transação econômica, além de entender as relações entre os atributos de transação e os pressupostos comportamentais para a redução dos custos *ex-ante* e *ex-post* nas relações entre os agentes.

2 TEORIA DO CUSTO DE TRANSAÇÃO ECONÔMICA

O primeiro autor a tratar sobre a TCT foi Ronald Coase, que publicou em 1937 o livro *"The Nature of the Firm"*, no qual questionou a teoria neoclássica em função dos limites trazidos por ela, que supõe que o sistema econômico é coordenado pelo mecanismo de preço para direcionar os recursos, sem que o planejamento seja relevante, embora este seja realizado, além de trazer o conceito de custo de transação. Coase (1937) originou um novo conceito de firma onde se consideravam as relações como parte do sistema econômico, sendo compreendida como uma junção de contratos, e tendo por objetivo diminuir os custos das operações destinadas a organizar e coordenar os recursos de produção, chamados por

ele como custos de transação. Posteriormente Olivier Williamson, em 1985, aprofundou a ideia do autor e passou a defender a teoria.

De acordo com Williamson (1985), a Economia do Custo de Transação (ECT) faz parte da Nova Economia Institucional (NEI), que se caracteriza por sua linha de pesquisa, que traz o conceito de empresa como algo destinado a produção. Para Tigre (2005) a NEI surge ao tornar-se questionável a teoria neoclássica de mercado perfeito, onde se tem a combinação entre maximização de lucro e os recursos disponíveis no mercado, desconsiderando os pressupostos de comportamento.

Williamson (1981) afirma que algumas transações são mais complexas e requerem mais atenção do que outras, possibilitando a existência de contratos com diferentes estruturas, podendo eles serem formais ou informais, o autor ressalta que, independentemente de sua forma, estão sujeitos a custos de transação. Pondé (1997) define os custos de transação como o desembolso efetuado no planejamento, adaptação e monitoramento das relações entre as partes envolvidas na negociação, fazendo com que os termos dos contratos sejam cumpridos de forma satisfatória para ambos, sem desviar de seu objetivo econômico.

Para Williamson (1985), os custos de transação são os custos necessários para o funcionamento de um sistema econômico, classificando-os em *ex-ante* e *ex-post* e destaca a importância destes, pois a ausência destes seria reflexo da não ocorrência de transações. O autor assinala como *ex-ante* os custos para elaborar, negociar e salvaguardar um acordo, enquanto os custos *ex-post* são aqueles oriundos de inadequações nas transações, sejam estas por falhas, erros, ou omissões, bem como o ajustamento ou adaptações destas inadequações. Para Bizzi (2015) os custos de transação evidenciam a diferença entre os preços que se pretendem obter, a partir de questões internas da organização, e os preços que, de fato são praticados no mercado. A autora sintetiza afirmando que são os custos que se dão pela condução do sistema econômico, e os explana conforme Quadro 1:

Quadro 1 Custos ex-ante e ex-post

Custos ex-ante	Custos ex-post
• Custos catalogados com a formalização da transação; • De localização de clientes e fornecedores; • Relacionados com processo de negociação; • Relacionados ao estabelecimento de salvaguardas necessárias a todo e qualquer acordo; • Custos para ensinar a produzir o que se necessita.	• Custos relacionados a má adaptação das transações ao acordo; • Das negociações em que acontecem quando há esforços para corrigir o estabelecido; • Associados ao estabelecimento e manutenção das estruturas de governança; • Da manutenção dos compromissos estabelecidos formal ou informalmente.

Fonte: adaptado de Bizzi, 2015

No Quadro 1, Bizzi (2015) explanou alguns custos que incorrem no andamento das negociações, identificando-os como *ex-ante* e *ex-post*, pois, conforme Williamson (1985) não há como concentrar todos os custos relevantes de contratação na etapa *ex-ante*, visto que a negociação é realizada de maneira geral, este fato se deve pressupostos comportamentais, além dos atributos específicos e relevantes de cada transação.

Williamson (1991) determina a divisão dos pressupostos comportamentais sob dois pontos, são eles a racionalidade limitada e oportunismo. No caso dos atributos de transação o autor determina como: especificidade de ativos, incerteza e frequência, estes capazes de diferenciar uma transação da outra, pois são identificados de forma diferente em cada tipo.

2.1 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS

Para Williamson (1985) os pressupostos comportamentais tratam da competência cognitiva dos agentes econômicos, bem como suas motivações, que implicam no surgimento de custos de transação. O autor afirma ainda que dois destes pressupostos podem transformar de maneira crítica o estudo das organizações econômicas, são eles a racionalidade limitada, que é um comportamento pensado, porém, limitado, e o oportunismo, que é a busca dos próprios interesses.

Bizzi (2015) afirma que a racionalidade limitada é um pressuposto cognitivo que pode gerar um ambiente de incerteza, visto que existem limitações no momento de processar ou acessar informações referentes a determinado negócio. Mesmo que essas ações tenham sido realizadas de maneira racional, não impossibilita atitudes oportunistas. Santos e Souza (2017) ressaltam que, devido a racionalidade limitada, os agentes não conhecem todas as informações referentes às transações, então, utilizam todas as que possuem na tentativa de maximizar os lucros.

Dorow (2013) elucida que, quando as informações são repassadas de maneira assimétrica nas relações, os custos de transação se elevam, visto que esta situação tende a aumentar as limitações da racionalidade. Nesta perspectiva, Sales (2016) complementa que, quando há troca de informações entre empresas de características semelhantes, ou seja, que fazem parte do mesmo cluster, a racionalidade funcional da organização é elevada e a limitação presente é reduzida, visto que há um relacionamento confiável entre elas.

Williamson (1985) afirma que, quando o nível de racionalidade limitada dos agentes integrantes da transação é elevado, o oportunismo tende a surgir. O autor define oportunismo como a busca do próprio interesse com astúcia. Santos e Souza (2017) afirmam que o oportunismo se dá a partir de sutis formas de fraude, podendo ser o repasse incompleto ou distorcido da informação.

Williamson (1985), ao analisar uma situação hipotética em que os agentes estão sujeitos a racionalidade limitada e as transações são realizadas com um ativo específico, mas sem a influência do oportunismo, afirma que, devido a ausência deste pressuposto, os contratos não passariam de uma lista de promessas, ou seja, o comportamento poderia ser controlado por regras, visto que não haveria estratégias para extrair vantagens sobre o negócio de nenhuma das partes, tornando-se um contrato de auto-execução, o que visaria a maximização de lucro do conjunto.

Em pesquisa realizada por Sales (2016), a autora relata que os indivíduos têm atitudes oportunistas, quando sofrem influências que os induzem, mediante algum tipo de retorno, e não apenas quando existe alguma condição que favoreça. Já Silva e Brito (2013) ressaltam que o comportamento oportunista irá surgir a partir da percepção de falhas na elaboração de contratos, resultando em condição propícia para a busca de interesses próprios, sendo influenciado diretamente pelas limitações intelectuais dos indivíduos ao elaborá-los.

Para Rodrigues (2013), os pressupostos comportamentais têm por base a possibilidade de a conduta ser desviada, seja por limitações na capacidade cognitiva ou em defesa de interesses próprios. O autor ressalta que se deve compreender o comportamento humano e a influência que este pode ter diante do sistema econômico da empresa, considerando seu possível impacto no que diz respeito à eficiência dessa entidade.

Williamson (1985) afirma que se os pressupostos comportamentais não existissem, não haveria custos de transação, considerando que se a capacidade cognitiva não fosse limitada, e não houvesse interesse próprio em cada transação, o mercado poderia ser perfeito, não gerando custos. Ele relata que, se as transações ocorrerem de maneira organizada, haverá uma redução da racionalidade limitada, ao mesmo tempo em que há uma salvaguarda contra o oportunismo, isto porque a execução será mais facilmente observada, reduzindo assim os custos de transação econômica. O autor afirma, ainda, que, em conjunto com os pressupostos comportamentais, os atributos complexos das transações são responsáveis por tornar impossível que todas as ações de negociação sejam realizadas na etapa *ex-ante*, são eles: a incerteza; a especificidade de ativos; e a frequência de transações, que serão tratados a seguir.

2.2 ATRIBUTOS DE TRANSAÇÃO

Williamson (1985) explica que a especificidade de ativos é o principal dos atributos de transação, pois é o que diferencia de maneira mais clara a teoria do custo de transação de outras teorias econômicas. Ele afirma que quanto mais específico for o ativo da transação, mais risco ocorrerá, fazendo necessária a existência de salvaguardas contratuais. O autor separa a especificidade de ativos em seis linhas distintas, são elas: especificidade de locação; especificidade de ativos físicos; especificidade de ativos humanos; especificidade de ativos dedicados; especificidade temporal; e especificidade de marca.

Silva e Brito (2013) afirmam que a especificidade de ativos se caracteriza por investimentos em ativos específicos que não podem ser direcionados para outro fim, sem que haja sacrifício do seu valor produtivo, em caso de interrupção ou rompimento do contrato, antes do esperado. Esses investimentos elevam os custos de transação, visto que só possuem valor interno na relação. Porém, este atributo, por si só, não é suficiente para gerar custo de transação. Sales (2016) elucida que, devido a especificidade de ativos encontrada em seu estudo no seguimento salineiro, houve uma redução dos custos de transação, pois se estabeleceu uma relação duradoura de parceria entre as partes, o que reduziu também a incerteza das operações.

Williamson (1985) relata que a incerteza é qualquer tipo de confusão de origem interna que afeta as operações, relacionada com o não conhecimento das mudanças ocorridas no ambiente econômico, ele afirma que este atributo pode resultar da racionalidade limitada, do oportunismo, ou da especificidade de ativos. Na racionalidade limitada, a incerteza dá-se pelas limitações cognitivas para que as operações sejam efetuadas. No caso da presença de oportunismo em operações com ativos específicos, o atributo surge significativamente, impossibilitando a percepção de falhas na constituição de contratos. Ou seja, a incerteza consiste em não conhecer o estado verdadeiro.

Para Barra e Ladeira (2015), quanto melhor a reputação dos agentes envolvidos nas operações, menor a incerteza e a assimetria de informações, e, conseqüentemente, haverá uma redução nos custos de transação. Bánkut e Souza (2014) relatam em seu estudo que, quando existe uma relação contínua entre os mesmos agentes, com transações frequentes, há uma melhora na reputação das partes, associando assim redução da incerteza com a frequência das transações.

Williamson (1985) define frequência como a quantidade de vezes que uma transação com o mesmo agente é realizada. Afirma este é um importante atributo, visto que, quanto mais transações ocorrerem entre os agentes econômicos, maior a necessidade da elaboração de contratos de modo a estar resguardado quando a ocorrência de eventuais litígios, diminuindo assim os custos *ex-post* advindos de estruturas mais complexas. No estudo realizado por Dorneles *et. al.* (2014), esta afirmação pôde ser confirmada quando se percebeu que as relações de compra e venda entre os mesmos agentes, no caso, fornecedores e clientes, ocorrem de forma recorrente e que isto incentiva formas contratuais para coordenar as transações.

2.3 CUSTOS EX-ANTE E EX-POST

A ECT traz as organizações como um conjunto de contratos que determinam atividades específicas a serem realizadas, podendo estes serem organizados de diversas formas. Para que estes contratos venham a existir alguns custos incidem sobre eles, custos estes classificados como *ex-ante* e *ex-post*. (WILLIAMSON, 1985)

Para Williamson (1975), os custos *ex-ante* são aqueles que resultam das fases de elaboração, negociação e salvaguarda dos contratos. O autor (1985), afirma que é importante que estes contratos sejam elaborados de maneira cautelosa, contendo tudo que foi negociado entre as partes antecipadamente. Quando a elaboração do contrato é feita de maneira ineficiente, estes apresentarão lacunas e inconsistências que devem ser corrigidas

posteriormente, gerando custos *ex-post*. No estudo de Sarto (2015) o autor afirma que os custos *ex-ante* estão presentes em negociações de contratos e podem abranger estudos, cálculos e tempo para definir o objeto da transação, bem como para formalizar a mesma.

De acordo com Williamson (1975), os custos *ex-post* são dispêndios financeiros não previstos na etapa *ex-ante*, para o autor (1985), os custos *ex-post* podem surgir de diversas formas, cita-se como exemplo, os custos para corrigir possíveis lacunas deixadas durante a elaboração dos contratos; os custos advindos de inadequações que incorrem quando as transações não ocorrem conforme planejado; os custos de instalação e execução associados ao que foi definido no documento anteriormente elaborado; e os custos gerados por ligações realizadas para efetuar compromissos de maneira segura.

Em pesquisa realizada por Martins et. al. (2017), pôde-se observar um baixo número de negociações prévias, em decorrência disto, nas transações surgiram elementos não identificados anteriormente, fazendo-se necessárias inúmeras renegociações posteriores, ocasionando assim o surgimento de custos *ex-post*.

Williamson (1985) afirma que os custos *ex-ante* e *ex-post* são interdependentes e difíceis de quantificar, e que esta dificuldade é atenuada pelo fato de, nas transações, os custos serem avaliados de maneira comparativa com outras transações de mesma natureza, dando importância maior da diferenciação dos custos.

Sales (2016) relaciona os custos de transação observados em seu estudo, com os pressupostos comportamentais e os atributos de transação. A autora resume os custos *ex-ante* e *ex-post* identificados, com base nos conceitos apresentados sobre racionalidade limitada, oportunismo, incerteza, frequência e especificidade de ativos, no setor salineiro do estado do Rio Grande do Norte, conforme Quadro 2:

Quadro 2 Relação entre custos *ex-ante* e *ex-post*, os pressupostos comportamentais e os atributos de transação

Custo de Transação Econômica				
Pressupostos comportamentais	Relação com fornecedores		Relação com clientes	
	Custos <i>ex-ante</i>	Custos <i>ex-post</i>	Custos <i>ex-ante</i>	Custos <i>ex-post</i>
Racionalidade Limitada	-Informações por meio de sites e e-mails; -Visitas in loco.	-Descumprimento de prazo de entrega.	-Identifica informações (Serasa e visitas in loco); -Monitoramento; -Investe em padrões de qualidade; -Respeita prazos de entrega.	-Descumprimento de prazo de pagamentos; -Inadimplência.
Oportunismo	-Visitas in loco; -Acesso à informação do processo produtivo, atendimento e funcionamento; -Busca informações dos clientes do fornecedor, referente à pontualidade das suas entregas; -Procura informações das especificidades do produto; -Utiliza websites e Serasa para obter informações; -Aplica questionários.	-Descumprimento de prazo de entrega.	- Empresa demonstra a indispensabilidade de conhecê-los para atendê-lo com excelência; -Informações por meio de Serasa, Receita Federal e Sintegra; -Representantes fazem contato com o cliente; -Inova para o cliente.	-Descumprimento de prazo de pagamentos.

Atributos de Transação	Relação com fornecedores		Relação com clientes	
	Custos <i>ex-ante</i>	Custos <i>ex-post</i>	Custos <i>ex-ante</i>	Custos <i>ex-post</i>
Especificidade de Ativo	-Identificar o fornecedor; -Investe em adaptação das máquinas.	-Descumprimento de prazo de entrega; -Rápida depreciação.	-Logística; -Investe em capacitação de funcionário.	-Insatisfação do cliente
Incerteza	-Identificar divergência na negociação; -Verificar informação a respeito da especificidade do insumo.	-Descumprimento de prazo de entrega; -Má qualidade do produto	-Contacta cliente para programação de frete	-Realocar o sal
Frequência	-Programar as aquisições e entrega de acordo com a necessidade de estoque.	-Descumprimento de prazo de entrega.	-A qualidade oferecida, seja em termos de segurança alimentar e de atendimento às especificidades exigidas.	-Insatisfação do cliente

Fonte: adaptado de Sales, 2016

No Quadro 2, Sales (2016), apresentou os custos de transação identificados no setor salineiro, relacionando-os com a TCT ao tratar de pressupostos comportamentais e atributos de transação, deste modo, é possível observar o que motiva o surgimento de cada um desses custos e a etapa onde cada um está alocado.

3 METODOLOGIA

Este estudo tem como objetivo identificar os custos *ex-ante* e *ex-post* das relações de compra e venda, a luz da teoria do custo de transação econômica, realizando um estudo multicaso no setor de fruticultura do Estado do Rio Grande do Norte. A pesquisa foi realizada através de uma abordagem metodológica qualitativa, com método monográfico e classificada como descritiva e exploratória de abordagem empírica.

A pesquisa foi realizada em 3 organizações exportadoras do setor de fruticultura, localizadas no Rio Grande do Norte, atuantes no mercado há cerca de 15 anos. As empresas foram selecionadas devido solicitude dos seus gestores para com o pesquisador, no entanto, por se tratar de pesquisa com fins acadêmicos, tiveram seus nomes preservados.

Para coleta de dados, foi realizado contato prévio com os entrevistados, por meio de telefone, para que a visita fosse agendada conforme sua disposição. Em seguida, foi realizada entrevista semiestruturada, permitindo maior interação e possibilitando ao informante que usasse de sua espontaneidade para esclarecer questões a respeito do conteúdo da pesquisa, *in loco*, ocasionando maior detalhamento dos dados primários, a partir da adaptação do instrumento de coleta utilizado por Sales (2016).

As entrevistas tiveram duração média de duas horas, com tempo de resposta livre, e recorte temporal transversal, e abordou, no primeiro momento, informações básicas a respeito das entidades, em seguida os atributos de transação e posteriormente os pressupostos comportamentais, com base na TCT. Os dados foram coletados por meio de áudio e transcritos em documento de texto e foram tecnicamente avaliados por meio da análise de conteúdo, que, segundo Bardin (2011, p. 37) trata da junção de várias técnicas que permitem a análise de um campo de aplicação vasto, o das comunicações.

Para análise destes dados foi utilizado o software ATLAS.ti 8.2, para o qual foram importadas as entrevistas, em seguida foi realizada codificação das informações com base nas características da teoria, e, tomando como suporte estes códigos, foram elaboradas redes semânticas nas dimensões: pressupostos comportamentais, atributos de transação e

custos *ex-ante* e *ex-post*, que serviram de respaldo para atender ao objetivo proposto pela pesquisa.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Esta pesquisa tem como objetivo identificar os custos *ex-ante* e *ex-post*, à luz da teoria do custo de transação econômica, em três organizações do segmento de fruticultura do estado do Rio Grande do Norte. Nesta perspectiva, nota-se, que as empresas abordadas atuam no setor a mais de 15 anos em média, e exercem atividades no mercado interno e principalmente no comércio externo por meio da exportação.

Segundo dados do anuário brasileiro de fruticultura, a região nordestina é a maior exportadora de frutas do país, com destaque para o Rio Grande do Norte que é o maior exportador da região, com cerca de 75% do total de sua produção destinado à exportação, com destaque para o melão e a melancia, que são principais produtos exportados e possuem maior representatividade ao considerar seu volume de produção. As transações de venda do mercado interno ocorrem com base no preço de mercado e, é possível perceber uma regularidade na demanda, que atende clientes de grande porte, e estes se tornam mediadores do repasse do produto ao consumidor final. No mercado internacional, as vendas são realizadas por contratos formais, pré-estabelecidos, nos quais constam as informações inerentes a transação, bem como, os preços de cada produto.

De modo a manter suas operações, as empresas realizam negociações de compra de insumos, estas ocorrem com fornecedores nacionais e estrangeiros variando conforme preço, qualidade e necessidade. As compras são realizadas a partir de um planejamento prévio baseado nos acordos de venda previamente firmados e em estimativas de produção.

Para elucidar seu objetivo, esta pesquisa buscou verificar e explicar os pressupostos comportamentais, bem como identificar os atributos de transação, que estão relacionados as operações de compra e venda, associando-os diretamente com os custos *ex-ante* e *ex-post*. Desta maneira, foi possível observar a presença significativa dos pressupostos comportamentais, que, conforme Rodrigues (2013), baseiam-se na possibilidade de desvio nas operações, seja por limitações da racionalidade, ou por desvio de conduta.

4.1 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS

Para Bizzi (2015), a racionalidade limitada refere-se a um comportamento pensado, mas limitado pela capacidade cognitiva. Nesta perspectiva, a pesquisa mostra que, como forma de reduzir a racionalidade limitada, as empresas da atividade de fruticultura buscam informações prévias a respeito de fornecedores e clientes, e, a partir destas, optam pela melhor alternativa, no que tange à segurança nas transações, bem como à lucratividade da empresa, corroborando com os achados de Santos e Souza (2017). Essas informações se dão de forma mais satisfatória, quando são disseminadas pelo próprio setor de fruticultura, porque as empresas mantêm relação de parceria entre si, o que permite maior confiabilidade, e reduz os riscos inerentes a cada transação, evitando a incidência de novos custos, concordando com o resultado de Sales (2016).

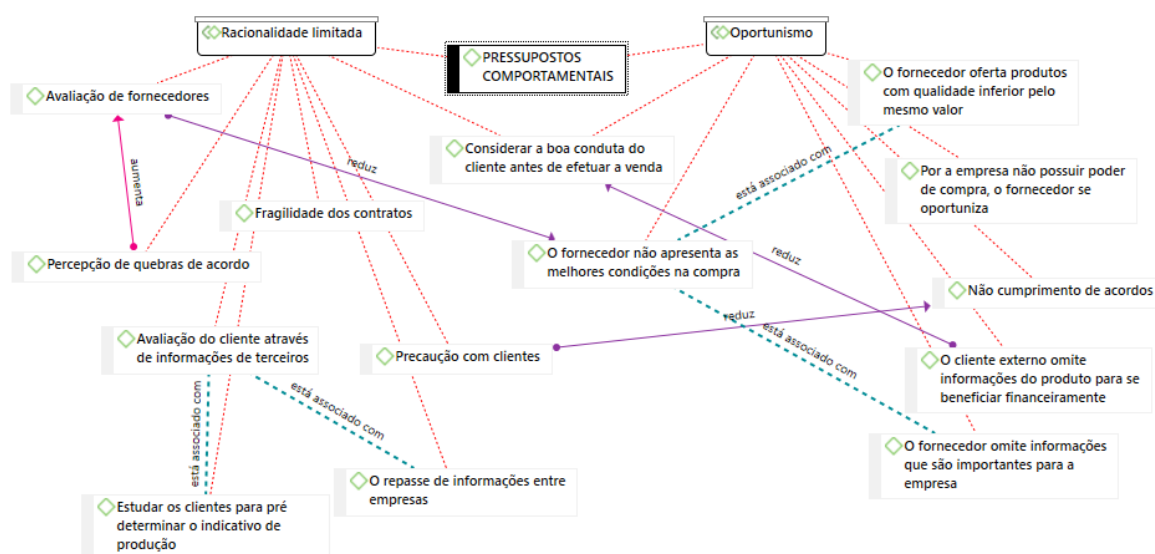
Com relação a dimensão racionalidade limitada, o estudo revela, que a consulta prévia de informações é percebida de maneira mais densa nas tratativas com os fornecedores, isso porque as empresas, trabalham com estoque mínimo de insumos e, portanto, faz-se necessário maior cuidado antes de efetuar as operações. Os entrevistados relatam que, para garantir que os acordos de compra sejam cumpridos sem prejudicar a produção, a empresa analisa operações anteriores realizadas com seus fornecedores bem como as relações destes com os demais produtores, principalmente ao tratar da qualidade dos insumos e do cumprimento dos prazos de entrega, o que possibilita a redução da incerteza nestas transações e consequentemente, evita a incidência de novos custos resultantes de quebras de acordo.

Santos e Souza (2017) define oportunismo como a busca pelos próprios interesses a partir de sutis formas de fraude. Ao tratar deste pressuposto, pôde-se perceber que, apesar de serem coletadas informações sobre os fornecedores, não é possível obtê-las em sua totalidade, em virtude da racionalidade limitada, desta forma, se permite que alguns agentes, desviem sua conduta em busca de benefício próprio, prejudicando a empresa. Porém, o estudo mostrou que a prática do oportunismo é afastada ao se estabelecer uma relação de parceria entre os agentes, parceria esta comumente observada no setor, embora haja situações pontuais nas quais os entrevistados deixam clara sua insegurança para realizar compras, motivada pela impossibilidade de conhecimento total da conduta, além da situação de dependência com fornecedores no mercado interno, por serem poucos, o que reduz o poder de barganha da organização, corroborando com Silva e Brito (2013).

Em se tratando da relação com o cliente, a pesquisa mostra que as empresas de fruticultura estão sujeitas ao oportunismo, devido a distância geográfica de alguns de seus clientes, que as tornam vulneráveis as distorções de informações a respeito das mercadorias vendidas. Os entrevistados citaram casos onde, ao receber a mercadoria, seu cliente enviou um relatório para a empresa afirmando que a carga estava com muitas avarias e que as frutas teriam que ser incineradas pois não estavam em condições de serem vendidas, porém, a empresa contava com uma pessoa de confiança, no país do cliente em questão, que pôde constatar que as frutas estavam em boas condições e sendo comercializadas normalmente, constatando assim atitude oportunista por parte deste cliente, favorecida pela distância. Embora esta situação tenha sido relatada, verificou-se que é um caso isolado, e que as atitudes oportunistas são atenuadas ao se estabelecerem relações frequentes e duradouras com os mesmos clientes.

Logo, nota-se que, de modo geral as empresas possuem uma boa relação com seus fornecedores e clientes, ocasionada pelo fato das operações se repetirem com os mesmos agentes ao longo do tempo, se construindo dessa forma, vínculos entre as partes, o que possibilita a obtenção de mais informações a respeito dos seus parceiros. Todavia, vale ressaltar que as empresas ainda encontram dificuldades na coleta de informações, seja por falta de capacidade cognitiva, ou por astúcia da outra parte, tornando impossível que todos os custos das transações incorram na etapa *ex-ante*, fazendo-se necessárias negociações posteriores que não são possíveis de serem previstas ou remediadas previamente. Deste modo identificaram-se, para representar a dimensão da racionalidade limitada e do oportunismo referentes à relação entre empresa, seus clientes e seus fornecedores, os códigos apresentados na Figura1:

Figura 1 Pressupostos Comportamentais



Fonte: elaborado pela autora, 2018.

Com base nos códigos apresentados na Figura 1, ao tratar sobre racionalidade limitada, nota-se que as empresas do setor de fruticultura veem a necessidade de coletar informações e realizar avaliação de fornecedores e clientes, precedendo a ocorrência das operações, com o intuito de reduzir quebras de acordo, considerando que, quanto mais se tem conhecimento sobre situações ocorridas anteriormente, mais precaução se dá nas operações, o que permite que os contratos sejam elaborados com mais minúcia, visando redução das fragilidades, ao considerar o conhecimento prévio a respeito da outra parte.

Este processo de captura de informações se dá por meio páginas disponíveis na internet, bem como a partir de repasses efetuados pelas próprias partes, porém, estas estão sujeitas ao oportunismo, o que aumenta a limitação da racionalidade a respeito da realização das operações de compra e venda, e resulta em custos *ex-post* devido a renegociação de acordos não cumpridos, conforme apresentado por Dorow (2013).

Outra forma de conhecer fornecedores e clientes, se dá por meio da troca de informações com outras empresas do mesmo cluster, com as quais se tenha uma relação de confiança, esta troca permite que se tenham noções reais a respeito das outras partes envolvidas nas operações, o que aumenta a racionalidade funcional da organização e reduz as limitações das negociações, corroborando com o estudo de Sales (2016).

Ao tratar de oportunismo, a Figura 1 explana que, mesmo coletando informações a respeito dos agentes e a partir disso realizando uma análise previa destes, não há como conhecer cada um em sua totalidade, este fato resulta em ações pontuais, por parte dos agentes, que buscam o benefício próprio, a Figura 1, mostra ainda que ao serem percebidos estes tipos de comportamentos, as relações entre os agentes são fragilizadas em virtude do atributo da incerteza que a empresa desenvolve com a outra parte.

Nesta perspectiva, observa-se que, em casos isolados de transação com fornecedores, estes omitem informações de mercado relevantes para a empresa e, devido ao fato da organização não possuir poder de compra, não são apresentadas as melhores condições para esta transação, tanto relacionado a preço, quanto relacionado a qualidade dos produtos, mesmo que esta atitude não esteja em conformidade com o que é comumente observado no setor, ou seja, o ambiente não é propício para tal atitude, e ainda assim é possível observar o oportunismo, concordando com o estudo de Sales (2016). Considerando as operações de venda, os clientes, na maioria dos casos, são localizados distantes da organização, o que reduz a capacidade desta de verificar a maneira a qual esse produto é recebido, então, os clientes utilizam desta limitação, observando uma situação favorável, para criar situações em que eles sejam beneficiados, corroborando assim com o estudo de Silva e Brito (2013).

É possível perceber que, conforme a ideia de Rodrigues (2013), os pressupostos comportamentais influenciam diretamente nas transações e nas relações de negócio, porém contrapondo o estudo realizado pelo autor, pôde-se observar que, apesar das limitações encontradas e das situações nas quais se observam atitudes oportunistas, a eficiência das entidades não é comprometida.

O estudo apresenta a influência direta dos pressupostos comportamentais no desenvolvimento das relações existentes entre as empresas do setor de fruticultura e seus fornecedores e clientes, sendo possível verificar que, quanto mais tênue for a presença destes, haverá uma redução nos custos incidentes em cada transação. Para que sejam atenuados ou acentuados, os pressupostos são associados aos atributos de transação, divididos em: frequência, incerteza e especificidade de ativos.

4.2 ATRIBUTOS DE TRANSAÇÃO

Em conjunto com os pressupostos comportamentais, é possível observar nas operações os atributos que caracterizam cada transação, os quais podem ser: frequência, incerteza e especificidade de ativos. A frequência diz respeito a quantidade de vezes que

ocorre determinada transação, a incerteza está relacionada com a falta de conhecimento dos agentes, e a especificidade de ativos trata dos ativos que não podem ser utilizados em outra atividade se não a destinada inicialmente, sem que haja sacrifício financeiro.

Nas empresas analisadas, é possível perceber que existe frequência nas operações com fornecedores, visto que, os insumos necessários à sua produção não são muitos, limita-se, portanto, a sua quantidade de fornecedores o que estabelece uma parceria entre as partes. Considerando as informações obtidas inicialmente a respeito destes, eleva-se a confiança dos parceiros, resultando em transações recorrentes entre os mesmos agentes. Os entrevistados relatam que o setor responsável, programa as compras de insumos com base no que se pode estimar que será necessário para atender a demanda da empresa, e quanto mais essas operações se realizam com o mesmo fornecedor, maior a segurança em realizá-las, ainda que não haja formalização de contratos entre os agentes.

Ao se tratar de clientes, observa-se que as empresas visam fidelizar aqueles com características positivas, considerando sua análise inicial e seu histórico de compras, de modo que ocorram operações mais frequentes com os mesmos agentes, ainda que as empresas de fruticultura reconheçam que não podem dedicar-se a manter seus antigos clientes, sem que haja o empenho para capturar novos. Pôde-se observar também que, nas relações de venda, os acordos são realizados, na maioria dos casos, através de contratos pré-determinados, por se tratar de operações internacionais, a necessidade desses contratos não influencia na frequência das transações, quando há um bom relacionamento com os clientes, neste ponto a pesquisa corrobora com o estudo realizado por Dorneles *et al.* (2014).

Em entrevista, afirmou-se que quando existe frequência nas operações, e os clientes estão a um tempo considerável na carteira da empresa, pequenas quebras de acordo são toleradas, de modo a manter a boa relação, conforme trecho abaixo extraído de entrevista:

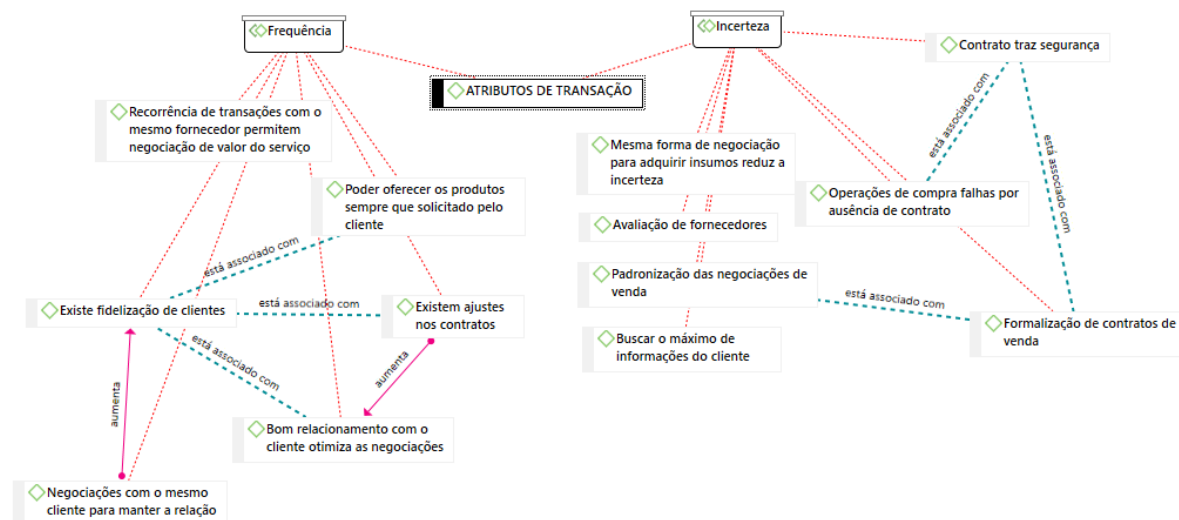
[...]Tem clientes da empresa que são compradores há oito anos. Isso, de certa forma, guardada as devidas proporções, quebrada algumas regras no meio desse caminho, não tão graves, o que é natural numa relação comercial de compra e venda, de lucro, tal, isso é uma coisa que você pode priorizar. [...]

Deste modo, é possível perceber que a frequência das operações está diretamente ligada a confiança estabelecida entre os agentes, visto que, assim, as limitações nas operações são reduzidas, e consequentemente diminui as atitudes oportunistas.

Tratando-se de incerteza foi observado que, a maneira encontrada para que este atributo seja atenuado nas operações se dá com a captura de informações a respeito dos agentes antes que a transação ocorra de fato, isto é, quando se tem boas informações a respeito deles a frequência das transações aumenta, seja com fornecedores ou clientes, e a relação é favorecida, em consonância com o estudo de Barra e Ladeira (2015). Outra forma utilizada pelas empresas do setor para reduzir a incerteza, é pela padronização das operações, por meio de acordos, para que se tenha conhecimento a respeito de cada uma delas, reduzindo os riscos e, consequentemente, os custos *ex-post*.

Considerando o que foi observado, os códigos identificados para representar os atributos de transação, no que diz respeito a frequência e incerteza, referentes à relação entre empresa, seus clientes e seus fornecedores, são apresentados na Figura 2:

Figura 2 Atributos de transação - Frequência e Incerteza



Fonte: elaborado pela autora, (2018).

A partir da Figura 2 é possível perceber que, quanto mais frequentes as operações com o mesmo fornecedor, mais informações a empresa terá a respeito deste, o que resulta em segurança para que ocorram transações posteriores, além disso, com a relação de parceria que se estabelece a partir destas operações, a empresa passa a ter poder de barganha para negociar valor do serviço ou insumo, permitindo que seja escolhida a melhor alternativa. Tratando-se de clientes, é possível observar que, quando se consegue atender a demanda deste sempre que solicitado, o bom relacionamento é favorecido, e o cliente passa a ser fidelizado, a partir desta relação estabelecida são consideradas possibilidades de ajustes contratuais, bem como negociações de preço, aumentando a frequência das operações.

Corroborando com os resultados obtidos por Dorneles *et. al.* (2014), é possível observar que, quanto mais operações ocorrem entre as mesmas partes, maior se torna a relação de parceria entre elas, o que reduz a necessidade formalização de contratos, visto que acordos informais são considerados suficientes e, corroborando com Sales (2016), reduz a incerteza em função da confiança que se estabelece com a sequência de operações.

Referindo-se a incerteza, a Figura 2 mostra, que quando existe formalização de contratos tanto de compra, quanto de venda, tem-se uma segurança maior na realização das operações, ocasionando uma redução de falhas. Porém, as empresas do setor trabalham com relações de confiança, onde os fornecedores são avaliados, são coletadas o máximo de informações possível a respeito dos clientes e a partir disso, corroborando com o estudo de Barra e Ladeira (2015), tem-se a redução da incerteza sem que sejam firmados contratos.

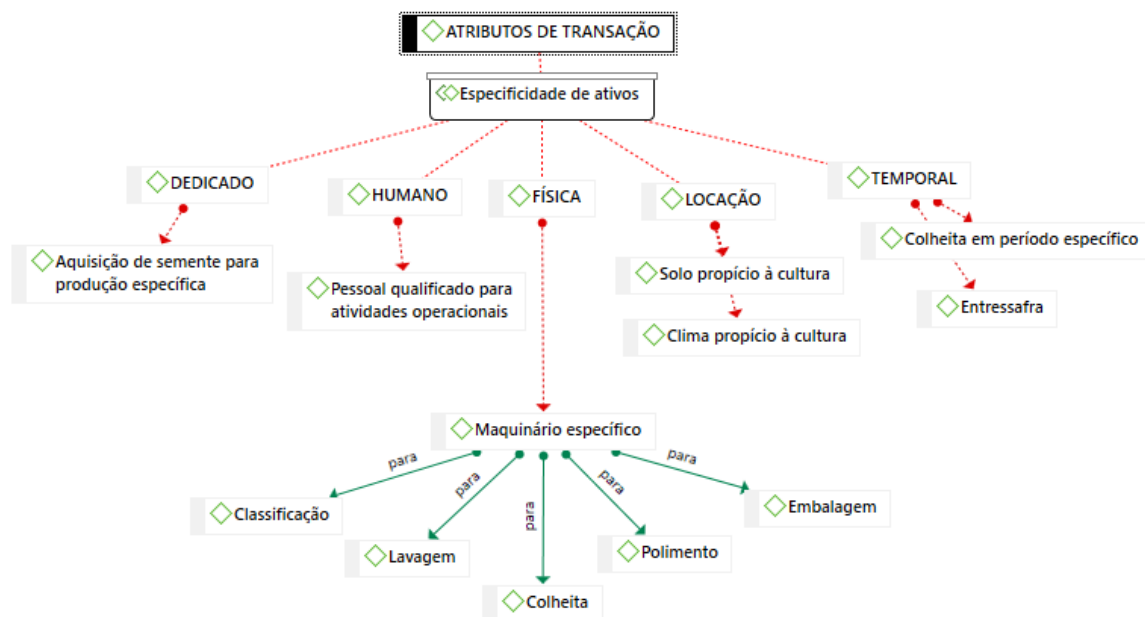
Pode-se verificar ainda que, uma outra forma utilizada pelo setor para reduzir a incerteza nas transações, diz respeito a repetição ou padronização, das operações existentes, considerando que, quanto mais relações do mesmo tipo são realizadas, mais segurança se tem para realizá-las, visto que falhas poderão ser percebidas e posteriormente evitadas.

Com relação a especificidade de ativos, foi possível observar 5 das 6 linhas em que este atributo foi dividido por Williamson (1985), foram elas a especificidade de ativos dedicados, a especificidade de ativos humanos, ativos físicos, a especificidade de locação e a especificidade temporal.

Dentre as questões referentes as vertentes deste atributo, dá-se destaque a especificidade de ativos dedicados, que, conforme relatam os entrevistados, para atender a demanda alguns compradores no que diz respeito a tamanho, cor e sabor das frutas

produzidas, faz-se necessário a aquisição de sementes geneticamente modificadas e produção direcionada para estas, de modo que o cliente tenha sua necessidade atendida de maneira satisfatória, este tipo de semente, é considerado um investimento em ativo dedicado, que gera uma dependência entre as partes e permite o aumento na frequência em que ocorrem as operações, desta forma, reduz-se os custos de transação, como observado também no estudo de Sales (2016). Sobre o que se pôde observar, os códigos apresentados na Figura 3, mostram todas as vertentes da especificidade de ativos das relações entre empresa, cliente e fornecedor.

Figura 3 Atributos de transação - Especificidade de ativos



Fonte: elaborada pela autora, (2018)

A partir da Figura 3, pode-se observar as 5 vertentes da especificidade de ativos, dentre elas, se destaca a especificidade física, pois, cada tipo de atividade desenvolvida pelas empresas do setor requer a utilização de maquinário específico que não pode ser substituído, nem possui funções variadas na linha de produção, sobre este ponto os entrevistados citam como exemplo, a máquina destinada para a lavagem das frutas, que não pode ser adaptada e utilizada para o polimento sem que haja algum tipo de dispêndio. Além disso, os fornecedores de maquinário são muito restritos, o que acaba gerando uma relação de dependência para com eles, visto que, não há muitas opções no mercado, o que corrobora com o estudo de Silva e Brito (2013).

Outras 4 vertentes da especificidade de ativos podem ser observadas na Figura 3, são elas: a especificidade dedicada, quando se cria uma relação com os fornecedores de sementes modificadas para atender as exigências dos clientes; a especificidade humana, visto que, para que as atividades sejam desenvolvidas de maneira satisfatória, faz-se necessária mão de obra qualificada na produção; a especificidade de locação, considerando as boas condições de solo e clima do Estado do Rio Grande do Norte que possibilitam a otimização de produção; e a especificidade temporal, que, por se tratar de produção agrícola, tem plantio e colheita em períodos específicos para viabilizar a produção, e períodos chamados de entressafra, onde esta é reduzida.

Corroborando com o estudo de Sales (2016), a alta especificidade encontrada nas empresas objeto de estudo resulta em um aumento da frequência de transações entre os mesmos agentes e faz com que, se estabeleça uma relação de parceria entre as partes envolvidas nas operações, o que possibilita a redução de custos considerando este atributo isoladamente.

4.3 CUSTOS EX-ANTE E EX-POST

Toda e qualquer empresa, independente do seu ramo de atuação, busca diariamente reduzir os custos de suas operações. Para tanto é necessário conhecer estes custos, bem como o momento em que incorrem, isto é, em qual etapa do processo estes estão alocados. Além dos custos iniciais de negociação ocorridos na etapa *ex-ante* a assinatura dos contratos, que se dão desde a busca de informação a respeito dos agentes, até que o acordo esteja efetivamente firmado, existem os custos da etapa *ex-post*, que se referem, aos custos incorridos para os ajustes dos contratos. O presente estudo observou-se que os custos se concentram com maior significância na etapa *ex-post*, isto se dá em função da racionalidade limitada e do oportunismo dos agentes envolvidos.

Nas operações de venda, os custos *ex-ante* percebidos se dão a partir do planejamento prévio de cada uma das operações, onde se nota um cuidado ao avaliar o cliente com o qual a transação irá ocorrer, de modo que se estabeleçam contratos, precedentes a produção, capazes de reduzir a ocorrência de novas operações que resultam em custos na etapa seguinte do processo. Além disso, se nota a presença de custos *ex-ante* em todo o aparato legal, que envolve certificações exigidas para que as exportações ocorram em conformidade com as leis conforme explanam os entrevistados.

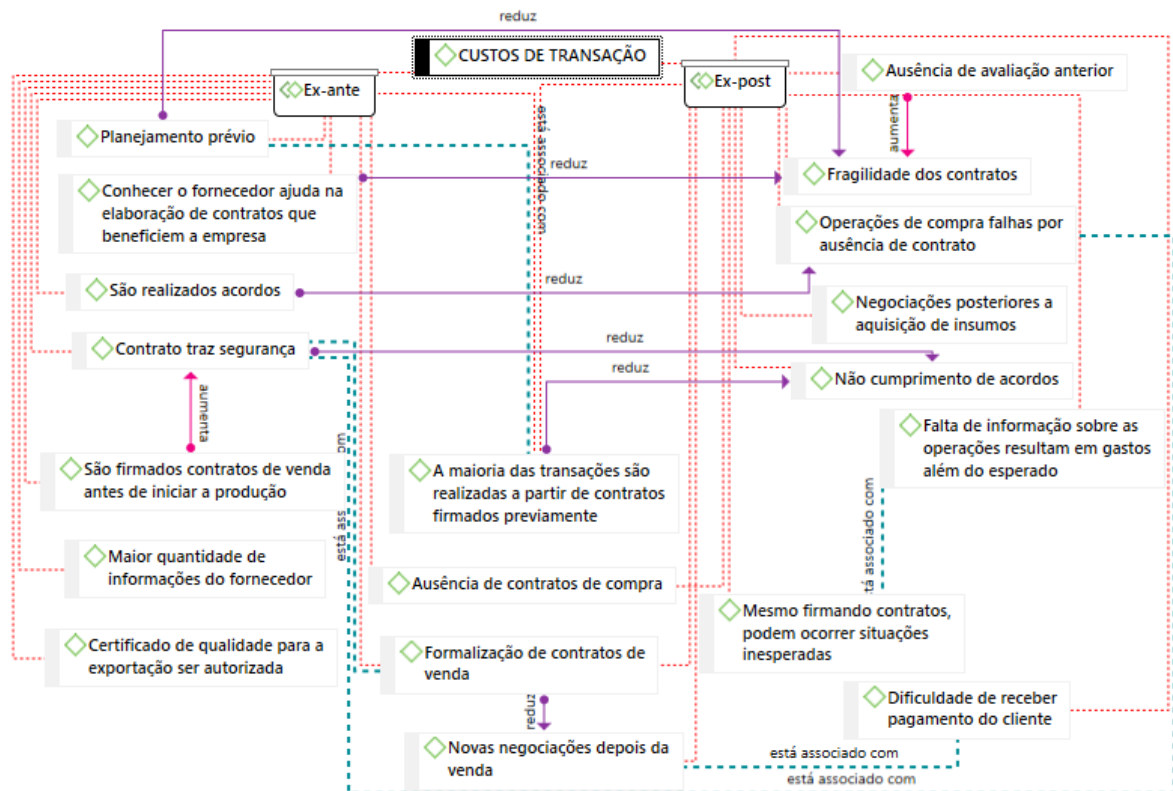
Nas operações de compra, os custos *ex-ante* incidem a partir da avaliação das informações a respeito dos agentes, no caso (fornecedores), tais custos ocorrem para que se aumente a confiabilidade para com estes, o que possibilita que sejam firmados acordos de compra, sem que necessariamente sejam estabelecidos contratos, que satisfaçam ambas as partes e reduza negociações posteriores que resultam em custos. Deste modo é possível afirmar que os custos *ex-ante* encontrados a partir deste objeto de estudo, estão em consonância com os resultados de Sarto (2015).

A maior incidência de custos se dá na etapa *ex-post*, isto ocorre pois, mesmo que exista um planejamento prévio das operações, independentemente de sua natureza, os agentes possuem capacidade cognitiva limitada, o que resulta em falhas nos acordos e nos contratos que, para serem corrigidas posteriormente, acarretam novos custos para a empresa. Um dos entrevistados, cita um caso de operação de venda onde houve falha no contrato, e seu cliente, devido a problemas de mercado no país onde opera, não efetuou o pagamento da mercadoria em sua totalidade, tornando necessária uma renegociação do acordo, que incorreu custos para a empresa. Foram citadas também situações em que não se tinha conhecimento a respeito dos impostos que incidiam sobre as operações, portanto, estes gastos não foram incluídos no planejamento prévio, excedendo o esperado pela empresa. Outro exemplo de incidência de custos na etapa *ex-post*, diz respeito aos esforços empregados pela empresa para que haja o recebimento dos valores referentes a mercadoria, partindo da necessidade de satisfação do cliente, até o controle de qualidade do produto entregue, conforme trecho da entrevista:

[...] E depois vem a parte de recebimento também, né. Acompanhamento de recebimento. Além da venda, tem a pós venda. Tanto na questão de recebimento quanto na questão de ver a qualidade do produto, ver a satisfação do cliente. A gente, quando sai o container, a fruta daqui, é feito um relatório de qualidade e enviado para o cliente. Quando chega lá, ele checa essa qualidade, e manda o mesmo relatório com as informações dele lá, pra vê se bate com a nossa.[...]

Partindo do que foi observado durante o estudo, os códigos identificados para fazer referência aos custos *ex-ante* e *ex-post* nas operações entre empresa, fornecedor e cliente, são apresentados na Figura 4:

Figura 4 Custos *ex-ante* e *ex-post*



Fonte: elaborado pela autora, (2018)

A Figura 4 mostra que, os custos *ex-ante* advêm, de forma geral, de toda a parte burocrática que se dá antes das operações de compra e venda, corroborando com o estudo de Sarto (2015). Na relação com fornecedores, os custos *ex-ante* surgem quando, de maneira prévia, faz-se um planejamento de cada operação, considerando as informações detidas a respeito do fornecedor e a partir disso, são realizados acordos de compra, em virtude das informações positivas a respeito deste, ou ainda, nas situações onde são firmados contratos de modo a formalizar as operações. Como, de maneira geral, se estabelece uma relação de parceria com os fornecedores, a maioria das operações não se utilizam de contratos previamente estabelecidos, porém, em alguns casos, os contratos são necessários para trazer maior segurança para que a empresa realize a transação de compra.

Na relação com clientes, os custos desta natureza advêm de maneira semelhante, quando se realiza estudo a respeito do cliente, para a partir das informações obtidas sobre este, serem estabelecidos contratos, geralmente firmados antes da produção ser iniciada, de modo que a empresa tenha mais segurança para efetuar as operações de venda.

Com relação aos custos *ex-post* é possível observar que, a ausência de avaliação anterior, ou seja, de investimento na parte *ex-ante* das operações, seja de compra ou venda, aumenta a fragilidade dos contratos, bem como permite que hajam quebras de acordo e falha nas transações, devido à ausência destes. A partir destes pontos surgem negociações posteriores que acarretam custos. A pesquisa retrata que, quando não há conhecimento suficiente a respeito da operação a ser realizada, ainda que sejam firmados contratos, ocorrem situações inesperadas que podem acarretar em gastos além do estimado. Deste modo se observa concordância com o estudo de Martins et. al. (2017).

Nas relações de compra, devido ao não cumprimento de acordo por parte dos fornecedores, são necessárias novas operações, por vezes com outros fornecedores, para que a empresa consiga cumprir com suas obrigações, essa situação se deve ao fato de, no geral, a empresa não firmar contrato prévio com esses fornecedores.

Nas relações de venda, observa-se que a maior incidência de custos *ex-post* se deve a dificuldade de receber o pagamento dos clientes, outro ponto observado diz respeito a

ausência de estrutura de portos, que resulta em situações inesperadas de atraso na entrega de mercadorias, a partir destes pontos, vê-se a necessidade de novas negociações com o cliente, de modo que este não fique insatisfeito, bem como a entidade não fique em total prejuízo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve como objetivo identificar os custos *ex-ante* e *ex-post*, à luz da teoria do custo de transação econômica, nas operações de compra e venda do setor de fruticultura do Estado do Rio Grande do Norte, com esta percepção, constatou-se que os aspectos climáticos, que possibilitam conhecer o período de colheita e entressafra, bem como as condições do solo, favorecem a cultura para o desenvolvimento das atividades do setor. Foi possível perceber também a preocupação das empresas em atender a demanda específica de cada cliente, além da aquisição de maquinário destinado a cada fase da produção, e a utilização de mão de obra operacional qualificada, de modo a manter a qualidade dos produtos e a satisfação dos clientes, o que caracteriza uma alta especificidade de ativos e resulta em redução das limitações de racionalidade, consequentemente da incerteza das operações, devido ao aumento da frequência destas entre os mesmos agentes, ainda que a distância geográfica entre eles atraia atitudes oportunistas.

O estudo possibilitou perceber a relação entre os pressupostos comportamentais e os atributos de transação, com as etapas onde se incidem os custos. Deste modo, pode-se afirmar que, os custos encontrados na etapa *ex-ante* são alocados a partir da necessidade de planejamento prévio das operações de compra e venda, ao cumprir questões burocráticas para que seja possível a exportação de produtos, além do esforço empregado para conhecer os agentes envolvidos nestas, e firmar acordos e contratos favoráveis antes de efetuar-las. Com isso, é percebida uma redução nas limitações de racionalidade, devida ao aumento da frequência das transações entre as mesmas partes, no entanto, estas não podem ser anuladas e, portanto, impossibilita a alocação dos custos apenas na etapa *ex-ante*. Logo, os custos da etapa *ex-post* incidem no ajuste de acordos e contratos devido ao descumprimento destes e para a correção de falhas na sua elaboração, além de situações inesperadas que precisam ser corrigidas, como avaria de mercadorias e problemas na entrega de mercadorias e recebimento de insumos.

A pesquisa limitou-se por não considerar a teoria do custo de transação econômica em conjunto com as vantagens competitivas do setor no cenário da região estudada, e, portanto, não considerou as condições de fatores e demanda, as indústrias correlatas e a estratégia, estrutura e rivalidade das empresas, na determinação dos custos. Logo, sugere-se para trabalhos futuros, relacionar a teoria do custo de transação econômica e o diamante de Porter na incidência de custos *ex-ante* e *ex-post* das relações entre os agentes.

A contribuição deste estudo é disseminar a teoria do custo de transação econômica, além de entender as relações entre os atributos de transação e os pressupostos comportamentais para a redução dos custos *ex-ante* e *ex-post* nas relações entre os agentes.

REFERÊNCIAS

ANUÁRIO BRASILEIRO DE FRUTICULTURA 2018. Santa Cruz do Sul: Editora Gazeta, 2018. 88 p. Disponível em: http://www.editoragazeta.com.br/sitewp/wp-content/uploads/2018/04/FRUTICULTURA_2018_dupla.pdf. Acesso em: 30 maio 2018.

BÁNKUT, S. M.; SOUZA, J. P. Arranjos contratuais e assimetria de poder no seguimento suínico no Oeste Paranaense. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, Lavras v. 16, n. 1, p. 92-107, jan./mar. 2014.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. 1. Ed. São Paulo: Almedina Brasil, 2011

BARRA, G. M. J.; LADEIRA, M. B.. Teorias institucionais aplicadas aos estudos de sistemas agroindustriais no contexto do agronegócio café: uma análise conceitual. **REGE-Revista de Gestão**, v. 23, n. 2, p. 159-171, 2016.

BIZZI, A. G. A teoria dos custos de transação: um diagnóstico a luz do pensamento de Oliver Williamson. **Negócios e Talentos**, Porto Alegre, v. 15, n. 2, jul./dez. 2015.

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

COLAUTO, R. D. Coleta, análise e interpretação dos dados. In: BEUREN, I. M. et al. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. 3. Ed. São Paulo: Atlas, 2013, p.117-144.

DORNELES, T. M. et. al. Análise dos atributos das transações e estruturas de governança do setor apícola de Mato Grosso do Sul. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**, Taubaté, v. 10, n. 2, p. 3-23, maio/ago. 2014.

DOROW, Reney. **Coordenação e governança: um estudo de caso na cadeia de malacocultura da grande Florianópolis**. 2013. 237 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Agronegócios, Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios., Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2013.

FERREIRA, G. M. V.; WAQUIL, P. D.; GONÇALVES, W. M. Racionalidade limitada e oportunismo na cadeia do café: impactos nas formas contratuais do Consórcio Agrícola de Fazendas Especializadas. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, Lavras, v. 8, n. 3, p. 378-392, set./dez. 2006.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MARTINS, V.Q. et. al. Alta especificidade de ativos na avaliação dos custos de transação: o caso da arena do grêmio. **Revista Universo Contábil**, Blumenau, v. 13, n. 2, p. 130-148, abr./jun. 2017.

PONDÉ, J. L.; FAGUNDES, J.; POSSAS, M. Custos de Transação e Política de Defesa da Concorrência. In. **Revista de Economia Contemporânea**, 1(2), julho/dezembro, p. 115-135. Rio de Janeiro, 1997.

RAUPP, F. M. Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. In: BEUREN, I. M. et al. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. 3. Ed. São Paulo: Atlas, 2013, p. 76-97.

RODRIGUES, A. A. D. O. N. Uma análise comparativa entre a Teoria da Agência e a *Stewardship*. **Revista Fafibe On-Line**, ano 6, n. 6, p. 67-77, nov. 2013.

SALES, L. B. **Cluster e Custo de Transação Econômica**: um estudo de caso. 2016. 305 f. Tese (Doutorado) – Curso de Administração, Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Escola de Negócios, Programa de pós-graduação em administração, Curitiba, 2016.
SEBRAE. **Mercado de fruticultura**: Panorama do setor no Brasil. 2015. Disponível em: [http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/64ab878c176e5103877bfd3f92a2a68f/\\$File/5791.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/64ab878c176e5103877bfd3f92a2a68f/$File/5791.pdf). Acesso em: 10 abr. 2018

SANTOS, R. H., & SOUZA, J. P. (2017). Estruturas de Governança como Atenuantes do Poder de Comprador: um Modelo Conceitual. **Revista Conbrad**, Maringá, v. 2, n. 1, p.216-236, abr. 2017.

SARTO, V. H. R.; DE ALMEIDA, L. T. A teoria de custos de transação: uma análise a partir das críticas evolucionistas. **Revista Iniciativa Econômica**, v. 2, n. 1, 2015.

SILVA A. A.; BRITO, E. P. Z. Incerteza, racionalidade limitada e comportamento oportunista: um estudo na indústria brasileira. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, v. 14, n. 1, p. 176-201, jan./fev. 2013.

TIGRE, P. B. Paradigmas tecnológicos e teorias Econômicas da firma. **Revista Brasileira de Inovação**, v. 4, n. 1, p. 187-223, jan./jun. 2005.

TRIENEKENS, J. H. **Management of Processes in chains**: a research framework. Thes is Wageningen University, Holland, 1999.

WILLIAMSON, O. E. **Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives**. Administrative Science Quarterly, v. 36, n. 2, p. 269-296, jun. 1991.

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

WILLIAMSON, O. E. The economics of organization: The transaction cost approach. **American Journal of Sociology**, v.87, p. 548-577, nov. 1981.

WILLIAMSON, O. E. **Market and hierarchies**: managerial objectives in a theory of the firm. New York: Free Press, 1975.

YIN, R. K, **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 5. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.

YIN, R.K. **Pesquisa qualitativa**: do início ao fim. Porto Alegre: Penso, 2016.