

**EFICIÊNCIA EM CADEIAS GLOBAIS DE VALOR: UMA ANÁLISE A PARTIR DA  
COMPLEMENTARIDADE ENTRE A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO, A  
ECONOMIA DOS CUSTOS DE MENSURAÇÃO E A TEORIA DE AGÊNCIA**

**AMANDA FERREIRA GUIMARÃES**

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ (UEM)

**SANDRA MARA DE ALENCAR SCHIAVI**

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ (UEM)

**JAIANE APARECIDA PEREIRA**

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL (UFMS)

Agradecimento à orgão de fomento:

Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior

# EFICIÊNCIA EM CADEIAS GLOBAIS DE VALOR: UMA ANÁLISE A PARTIR DA COMPLEMENTARIDADE ENTRE A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO, A ECONOMIA DOS CUSTOS DE MENSURAÇÃO E A TEORIA DE AGÊNCIA

**Palavras-chave:** Coordenação. Incentivos. Cadeias de valor.

## 1 INTRODUÇÃO

Cadeias globais de valor envolvem a movimentação de produtos com maior valor agregado entre diferentes países (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005; TRIENEKENS, 2011). Segundo Trienekens (2011), o principal objetivo de uma cadeia de valor é fornecer produtos ou serviços de maior valor adicionado, considerando as oportunidades e ameaças do ambiente institucional. Por envolver transações entre agentes globais em diferentes contextos, a lógica dessas cadeias difere da lógica das cadeias locais, tornando-as mais complexas (FAO, 2014; SAMPER; GIOVANUCCI; VIEIRA, 2017). Essa complexidade decorre de diferentes aparatos institucionais, recursos infraestruturais e tecnológicos, entre outros.

Dado os diferentes contextos institucionais, a sobrevivência das cadeias de valor depende da interação entre todos os elos e dos retornos adequados pelos investimentos em qualidade (TRIENEKENS, 2011; MALORGIO; CAMANZI; GRAZIA, 2012). Somam-se a isso limitações tecnológicas e de recursos, que influenciam a capacidade dos agentes, nos diferentes segmentos, de responderem adequadamente aos requisitos de qualidade, o que pode demandar mecanismos de coordenação mais elaborados.

Cadeias que englobam a transação de produtos com maior valor agregado podem envolver maior especificidade de ativos (WILLIAMSON, 1985), dimensões de difícil mensuração (BARZEL, 2005) e problemas de incentivo à qualidade entre os agentes (JENSEN; MECKLING, 1976; GUIMARÃES, 2017; CLAY *et al.*, 2018; VICOL *et al.*, 2018). Por conseguinte, discute-se que as cadeias globais de valor requerem estruturas de governança mais complexas que o mercado, tomando por base as discussões de Williamson (1985) e Barzel (2005).

Diante desse cenário de maior complexidade, defende-se a utilização da complementaridade entre diferentes teorias para entender como se dá o funcionamento dessas cadeias com vistas à eficiência. Isto porque a eficiência da cadeia depende, por um lado, da redução da assimetria entre os agentes, e, por outro, da adequada distribuição dos direitos de propriedade. Portanto, utiliza-se das argumentações da Economia dos Custos de Transação (ECT), Economia dos Custos de Mensuração (ECM) e da Teoria de Agência para compreender o funcionamento dessas cadeias (WILLIAMSON, 1985; EISENHARDT, 1989; HART, 1989; JOSKOW, 2004; KIM; MAHONEY, 2005; MÉNARD; SHIRLEY, 2014).

Os estudos nas cadeias globais de valor concentraram-se em diferentes assuntos, como: evoluções de determinada cadeia de valor (MOHAN, 2016; MINTEN *et al.*, 2017); elementos para o *upgrading* e incentivos na cadeia (HUMPHREY; SCHMITZ, 2002; GIULIANI; PIETROBELLI, RABELLOTTI, 2005; CLAY *et al.*, 2018; VICOL *et al.*, 2018); importância da informação (MOL, 2015); importância do consumidor para o funcionamento das cadeias (ADHIKARI; COLLINS; SUN, 2012); falhas do aparato institucional (ZYLBERBERG, 2013); e coordenação horizontal e vertical (KILELU; KLERXX; LEEUWIS, 2017; GIOVANETTI; MARVASI, 2018; MISHRA; DEY, 2018). Apesar dos esforços empreendidos por tais estudos, não está claro como se dá o funcionamento dessas cadeias de modo que sejam eficientes.

Ao analisar as cadeias globais com base nos pressupostos da ECT, diante da possibilidade da especificidade de ativos incluída, a integração vertical se mostra mais adequada ao cenário (WILLIAMSON, 1985). Por outro lado, baseando-se na ECM, mesmo diante de elevada especificidade de ativos, a possibilidade de mensuração das dimensões que compõem o ativo possibilita estruturas de governança menos complexas que a integração vertical (BARZEL, 2005).

A mensuração pressupõe a codificação das informações, podendo mitigar a assimetria de informação, que, segundo os pressupostos da Teoria de Agência, é a responsável pelos conflitos de interesses entre os agentes (JENSEN; MECKLING, 1976). Entretanto, embora a mensuração minimize os problemas de assimetria de informação, Trienekens (2011) afirma que os esforços em diferenciação dependem de mecanismos de incentivos à qualidade. Assim, em cadeias globais de valor, não apenas a mensuração, mas os mecanismos de incentivos à qualidade adequados podem viabilizar estruturas de governança menos complexas que a integração vertical.

Frente ao exposto, o objetivo do presente ensaio teórico foi propor, por meio da complementaridade entre ECT, ECM e Teoria de Agência, como os atributos da transação, a mensurabilidade das dimensões e os mecanismos de incentivos contratuais influenciam a eficiência dos arranjos contratuais em cadeias globais de valor.

O trabalho está organizado cinco seções. Além desta introdutória, a segunda seção apresenta as contribuições da Nova Economia Institucional (NEI), com foco na ECT, na ECM e na Teoria de Agência. A terceira apresenta a complementaridade entre elas. A quarta seção discute a eficiência em cadeias globais de valor de acordo com as teorias estudadas, culminando com proposições teóricas. Por fim, a seção quatro abarca as considerações finais.

## **2 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL**

Frente as limitações da economia neoclássica para explicar os problemas econômicos (JOSKOW, 2004), Coase (1937), em *The Nature of the Firm*, buscou entender a organização das firmas do mundo real. O autor questionou o porquê da existência de uma grande variedade de formas organizacionais, e identificou que, diferente do que propõe a visão neoclássica, existem custos para transacionar via mercado. Segundo Coase (1937), além dos custos de negociação e elaboração de contratos para cada transação, existem os custos para conhecer as informações sobre aquilo que se vai transacionar. Ou seja, a obtenção de informação envolve custos e é elemento essencial para as análises econômicas.

Para Coase (1937), a principal razão para a organização interna à firma é a possibilidade de mitigação dos custos que a organização via mercado envolve. Entretanto, a organização pela firma possui limites, a saber: os custos de organizar uma transação extra dentro da firma, são iguais aos custos envolvidos pela execução dessa mesma transação via mercado ou por outra firma (COASE, 1937).

Dentro dessa visão, uma série de novos campos se empenharam em investigar elementos ignorados pela teoria neoclássica. Um deles é a NEI. Segundo Joskow (2004), essa disciplina considera que os diferentes tipos de instituições (valores, normas, instituições legais, normas jurídicas, firmas) importam, e que deve ser dada atenção a elas. Os estudos da NEI centram-se nos níveis institucionais macro e micro. O primeiro é encarregado de analisar o ambiente institucional básico, envolvendo o exame dos direitos de propriedade, das instituições legais e políticas e das normas jurídicas, e o segundo é responsável pelos estudos no nível da governança, em que são consideradas as formas que as transações são organizadas (JOSKOW, 2004). Segundo Zylbersztajn (2005a), esta deve ser uma análise interdependente, uma vez que um nível influencia e é influenciado pelo outro.

Os avanços da NEI se deram por meio das diferentes correntes, como: a ECT, a ECM, a Teoria de Agência, a Teoria dos Contratos Incompletos, entre outras (ZYLBERSZTAJN, 2005a). De acordo com Williamson (1985), essas são teorias que visam a eficiência das transações, como discutido adiante.

## 2.1 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Williamson (1985), referência quando se trata da ECT, considera a firma como estrutura de governança, com propósito de buscar eficiência. Para o autor, a análise da estrutura de governança eficiente para cada transação deve levar em consideração não apenas os custos de produção, mas também os custos de transação envolvidos. A transação é a unidade de análise e custos de transação são, para o autor, os custos existentes para o funcionamento do mercado em função da presença de atritos (WILLIAMSON, 1985).

Segundo Williamson (1985), custos de transação são compostos pelos custos *ex ante* e *ex post*. O primeiro refere-se aos custos de elaboração de um contrato e o segundo à adaptação frente às contingências nas quais as transações foram sujeitas. A ECT considera as instituições judiciais ineficientes, e, por isso, o objetivo não é apenas resolver os conflitos *ex post*. O intuito é buscar antecipar as possíveis contingências no momento da elaboração do contrato, levando em conta a presença de racionalidade limitada (WILLIAMSON, 1985).

O autor propõe que a análise das formas organizacionais (estruturas de governança) deve ser feita de forma comparativa, considerando os atributos da transação e a busca de proteção contra o oportunismo (WILLIAMSON, 1985). Os pressupostos comportamentais, conforme Williamson (1985) são: o oportunismo e a racionalidade limitada. Os atributos da transação, por sua vez, incluem a frequência, a incerteza e a especificidade de ativos.

De acordo com Williamson (1985), a racionalidade limitada, fundamentada em Herbert Simon (1961), é a ideia de que os indivíduos têm acesso a informações, porém consegue absorvê-la de forma limitada, abrindo margem para a presença de assimetrias de informações entre as partes de uma transação. Por isso, a capacidade cognitiva dos indivíduos em tomar decisões é também limitada (WILLIAMSON, 1985).

O oportunismo existe quando há a busca do auto interesse por uma ou ambas as partes (WILLIAMSON, 1985). O autor define dois tipos de oportunismo: *ex ante* e *ex post*. O primeiro está associado ao problema de seleção adversa, oriunda da assimetria de informação entre os agentes. Isso faz com que os indivíduos não conheçam as reais características sobre determinado ativo, podendo, portanto, a outra parte, oportunista, ocultar tais informações na busca do auto interesse (WILLIAMSON, 1985).

O oportunismo *ex post* se refere ao problema de risco moral. Este concerne à ação oportunista das partes seguradas a agirem de forma não cautelosa perante os riscos, só por estarem assegurados *ex post* (WILLIAMSON, 1985). Williamson (1985) defende ainda que uma forma de lidar com o oportunismo *ex post*, é a elaboração de salvaguardas *ex ante* e o desenvolvimento de *credible commitments*, que são compromissos baseados em alianças e comportamentos cooperativos na busca da proteção do relacionamento.

De forma geral, Williamson (1985) define o comportamento oportunista como as ações associadas à revelação incompleta ou distorcidas de informações com o intuito de enganar, distorcer, encobrir, disfarçar e confundir a outra parte da transação. É, portanto, segundo o autor, fonte geradora de assimetria de informação. Logo, pode-se afirmar que as partes envolvidas em uma transação importam (WILLIAMSON, 1985).

No que tange aos atributos que caracterizam uma transação, o primeiro é a frequência, se refere ao número de vezes em que acontece uma transação. Esse atributo é relevante quando a transação envolve elevada especificidade de ativos. Nesse caso, estruturas de

governança mais complexas se fazem necessárias. Tais formas organizacionais envolvem custos mais elevados em instalação quando comparado às relações de mercado. Assim, a frequência com que a transação ocorre possibilita à firma recuperar tais custos (WILLIAMSON, 1985). A elevada frequência, associada à noção de reputação e confiança, possibilita a adoção de formas organizacionais menos complexas (MÉNARD, 2004).

O segundo atributo, a incerteza, pode ser ambiental, relacionada às condições de adaptação às contingências do ambiente, oscilações de mercado (WILLIAMSON, 1985); e comportamental, associada ao comportamento oportunista (WILLIAMSON, 1985). Azevedo (2000) argumenta que é frequente a confusão entre racionalidade limitada e incerteza, o que deve ser ponderado.

Por fim, a especificidade de ativos refere-se à perda de valor de um ativo em seu segundo melhor uso (WILLIAMSON, 1985). Para o autor, esse é o atributo crítico para a decisão da escolha pela estrutura de governança. Assim, na presença de racionalidade limitada, oportunismo, elevada incerteza e baixa frequência, se há a ausência de especificidade de ativos, as transações podem ser eficientemente conduzidas pelo mecanismo de mercado (WILLIAMSON, 1985). Isso porque na inexistência de investimentos específicos não há valor a ser dissipado (WILLIAMSON, 1985).

Williamson (1991) considera seis tipos de especificidade de ativos: (1) especificidade locacional: imobilidade de ativos relacionados à localização desses ativos com elevados custos de realocação e instalação; (2) especificidade de ativos físicos: imobilidade de ativo físico pela necessidade desse determinado ativo para a transação; (3) especificidade de ativos humanos: atrelado ao capital humano indispensável à realização da transação; (4) especificidade de ativos dedicados: investimentos específicos irrecuperáveis a um determinado comprador; (5) especificidade de marca: associada aos investimentos feitos na construção da marca; e (6) especificidade temporal: perecibilidade e tempo de processamento da transação (WILLIAMSON, 1985; WILLIAMSON, 1991; AZEVEDO, 2000).

Com base nesses atributos, as estruturas de governança, para Williamson (1985), seguem um *continuum* que vai do mecanismo de mercado até a organização hierárquica (integração vertical), passando pelas formas intermediárias (híbridas).

Segundo Williamson (1985), a governança de mercado é adequada quando não há especificidade de ativos. Esse tipo de governança tem como principais características a possibilidade de um acordo explícito entre as partes, um desempenho preciso dos agentes e a busca por tornar presente (antecipar) as contingências nas quais as transações estão envolvidas (WILLIAMSON, 1985). Mesmo sob a impossibilidade de tal antecipação, como a especificidade de ativos é ausente, as partes podem optar por interromperem a relação e buscarem alternativas sem quaisquer perdas (WILLIAMSON, 1985).

Cabe destacar, segundo Williamson (1985), que é a presença das alternativas de mercado, a que as transações têm acesso, que protegem cada parte contra o oportunismo da parte oposta. Como os ativos são padronizados e por isso podem ser facilmente planejados, as partes consultam apenas suas experiências anteriores (caso houver) para a realização da troca (WILLIAMSON, 1985). Além disso, se os agentes buscam a continuidade da relação, podem evitar comportar-se de modo oportunista. A identificação das partes não é fundamental, não há dependência bilateral e os contratos abrangem o conteúdo da transação. Nesses casos, o sistema jurídico é o responsável por resolver os conflitos (WILLIAMSON, 1985).

Para Williamson (1985), estruturas de governança híbridas podem ser trilaterais e bilaterais. A primeira envolve média/elevada especificidade de ativos e não recorrência das transações, e a segunda elevada especificidade de ativos e recorrência das transações. Na presença de média/elevada especificidade de ativos, tanto a organização pelo mercado, quanto a integração vertical são inadequadas. Para o autor, essas transações requerem estruturas de

governança trilaterais, em que as partes se preocupam com a continuidade da relação. Williamson (1985) defende que é necessária uma terceira parte amparando a efetivação das transações. Em detrimento ao litígio, o autor ressalta que a escolha pela arbitragem por uma terceira parte é preferível, pois é ela quem auxilia na resolução dos distúrbios, visando a continuidade da relação (WILLIAMSON, 1985).

Conforme Williamson (1985), transações bilaterais envolvem elevada especificidade de ativos, mas a autonomia entre as partes permanece. Estruturas bilaterais podem ser eleitas em função das vantagens de economias de escala que a contratação externa oferece. No entanto, tais estruturas de governança podem gerar ineficiências no que se refere à adaptabilidade contratual. Nesses casos, o autor afirma que a integração vertical se faz necessária. Contudo, optando pela contratação externa (estrutura bilateral), deve haver o acompanhamento mútuo da transação pelas partes, a definição das dimensões admissíveis durante o andamento das transações, e a possibilidade de ajustes restritivos *ex post* (WILLIAMSON, 1985).

Para Ménard (2004), estruturas híbridas são mais que relações bilaterais e trilaterais. O autor analisa diversas outras formas organizacionais (*clusters*, redes, franquias, alianças, cooperativas e outras “formas estranhas”) no qual possuem relações duradouras e são coordenados de forma mais eficiente que o mercado sem necessariamente integrarem verticalmente (MÉNARD, 2004).

Segundo Ménard (2004), a escolha por formas híbridas envolve tanto coordenação quanto cooperação, de modo que as decisões sobre os investimentos devam ser feitas de forma conjunta. Segundo o autor, essas formas são escolhidas, pois possuem capacidade superior em selecionar seus parceiros e, conseqüentemente, tem acesso a recursos e capacidades relevantes, quando comparado ao mercado. Ademais, elas preservam a flexibilidade e os incentivos potenciais que a integração vertical restringe (MÉNARD, 2004).

Por fim, no que tange à integração vertical, a sua escolha é feita à medida que as transações envolvem maior especificidade de ativos. Williamson (1985) justifica que à medida em que ativos físicos e humanos se tornam mais específicos à transação, economias de escala não são mais obtidas pelo mercado, mas sim pela execução das mesmas internamente à firma.

Deste modo, a escolha pela forma com maiores vantagens adaptativas é vista como adequada (WILLIAMSON, 1985). “*The advantage of vertical integration is that adaptations can be made in a sequential way without the need to consult, complete or revise interfirm agreements*” (WILLIAMSON, 1985, p. 78). Pode-se concluir, portanto, que o *continuum* vai da governança de mercado até a integração vertical, passando pelas formas intermediárias à medida que a especificidade de ativos se torna presente (WILLIAMSON, 1985; MÉNARD, 2004).

É importante ressaltar que cada uma das estruturas de governança possui ao mesmo tempo, benefícios e custos (JOSKOW, 2004). Por um lado, a organização fora da firma sofre, em função da presença de comportamento oportunista, altos custos de elaboração e execução de um contrato. Nesse contexto, a integração vertical constitui-se como mecanismo eficiente de mitigação de custos. Por outro lado, a integração vertical sofre com os elevados custos burocráticos e de instalação (WILLIAMSON, 1985), além da rigidez frente às mudanças sobre preços, custos, qualidade e tecnologias impostas pelo mercado (JOSKOW, 2004).

Assim, Joskow (2004), em consenso com Williamson (1985), ratifica que nenhuma estrutura de governança é livre de custos de transação e que, portanto, a escolha por uma ou por outra estrutura é feita tomando por parte os custos de transação dos mecanismos alternativos.

## 2.2 ECONOMIA DOS CUSTOS DE MENSURAÇÃO

A Economia dos Custos de Mensuração (ECM) surge com o intuito de fornecer uma alternativa à escolha da organização das firmas. Para a ECM, a firma é umnexo de garantias, sendo sua unidade de análise as dimensões que compõem um ativo (ZYLBERSZTAJN, 2018). Segundo Barzel (2005), um ativo possui diversas dimensões, as quais devem ter seus direitos de propriedade distribuídos. Essa distribuição depende da possibilidade de mensuração dessas dimensões. Logo, a firma se constitui como aquela que é adequada para tal (BARZEL, 2005).

Para Barzel (2005), a realização de uma troca entre diferentes agentes exige informações tanto sobre o que vai ser trocado e suas dimensões, quanto sobre as condições no qual a troca irá ocorrer. O autor afirma que, além de ser incompleta, as informações são caras para serem produzidas e complexas de serem transmitidas (BARZEL, 2005). Segundo Barzel (2005), os ativos transacionados sem informações constituem-se como “caixas pretas”. A informação é a responsável por “abrir” essas caixas pretas e conferir propriedade com significado a esses ativos (BARZEL, 2005). É a tomada de conhecimento da composição das mercadorias trocadas que permite a definição dos proprietários desses ativos.

Barzel (2005) define dois tipos de direitos de propriedade: o direito econômico e o direito legal. Direito econômico é aquele que confere habilidade de desfrutar um bem de forma direta ou indiretamente. O direito legal, por seu turno, é aquele em que o mecanismo legal (o Estado) destina propriedade a determinada parte (BARZEL, 2005).

Segundo Zylbersztajn (2018), o direito legal impacta no direito econômico na medida em que, se o Estado não é capaz de oferecer soluções a um menor custo, as partes optam por adotar mecanismos privados para protegerem seus direitos econômicos. Isso acontece, em grande parte, nos casos em que a mensuração das dimensões transacionada é difícil, e, portanto, não há informações disponíveis para que o Estado garanta o direito das partes (BARZEL, 2005). Essa atribuição de propriedade está fundada na lógica de maximização de valor, logo, de proteção de valor. A maximização de valor se torna real à medida em que há a concessão de propriedade àquele que é reclamante residual do ativo, e, portanto, apto a proteger contra a disseminação de valor (ZYLBERSZTAJN, 2018).

O racional da teoria é baseado na eficiência em adotar estruturas de governança que tenham maior capacidade de maximização de valor da transação, por meio da proteção dos direitos de propriedade sobre as dimensões envolvidas na transação (ZYLBERSZTAJN, 2018). Entretanto, sendo a informação incompleta, os direitos de propriedade não são bem definidos (BARZEL, 2005). Parte do valor pode cair em domínio público em função da incompletude da definição dos direitos de propriedade e os agentes dispenderão esforços para capturar tais riquezas (BARZEL, 1985). Neste contexto, para a ECM, o oportunismo é tido como implícito (ZYLBERSZTAJN, 2018).

Zylbersztajn (2018) aponta que tanto os direitos de propriedade mal definidos, quanto a dificuldade de mensurar as dimensões de um ativo são associados a custos de transação positivos. Para Barzel (2005), custos de transação são entendidos como custos para realizar as trocas e de se proteger contra as apropriações por parte dos outros agentes. Destarte, os agentes irão definir a forma de organizar as atividades por meio do mecanismo que reduza a dissipação de valor (BARZEL, 2005).

A depender da mensurabilidade dos atributos, Barzel (2005) propõe quatro formas de organização das atividades: relações de risco (mercado), relações contratuais, relações de longo prazo e a organização interna à firma (integração vertical). Cada uma delas difere no tocante às informações requeridas (BARZEL, 2005).

Relações de risco, segundo Barzel (2005), são as formas mais simples de transacionar. São adequadas quando se trata de atributos facilmente mensuráveis (mas não sem custo) e, portanto, possíveis de serem estipuladas *ex ante* à realização da troca (BARZEL, 2005). Ademais, a transação é exposta à duplicação de mensuração e, por isso, mais dispendiosa (BARZEL, 2005). Para evitar incorrer em tais custos, os compradores podem optar pela mensuração durante o consumo. Todavia, são suscetíveis ao erro e podem sofrer perdas por não averiguarem aquilo que transacionaram no momento da troca (BARZEL, 2005). Nessas relações, uma terceira parte é necessária para auxiliar na prevenção de possíveis apropriações pela outra parte.

As relações contratuais, conforme Barzel (2005), ocorrem via apoio do mecanismo legal (Estado), que tem como principal função possibilitar a distribuição eficiente dos direitos de propriedade. Nesse caso, os atributos passíveis de serem contratados são aqueles que são verificáveis e mensuráveis. Contudo, diferente das relações de risco, nesse tipo de troca os atributos contratáveis são aqueles que não podem ser mensurados antes da troca, sendo feito somente durante o consumo (AZEVEDO, 2000; BARZEL, 2005).

Atributos difíceis de serem verificáveis, e sujeitos a mensurações subjetivas (como sabor e aparência), são indicados para serem transacionados via relações de longo prazo, ou até mesmo pela integração vertical (BARZEL, 2005). De acordo com o autor, relações de longo prazo são adequadas para atributos difíceis de serem mensurados, como atributos subjetivos de beleza e sabor, ou seja, atributos difíceis de serem estipulados em contratos e protegidos pelo mecanismo legal (BARZEL, 2005). Esse tipo de organização implica promessas quanto à conformidade das dimensões (BARZEL, 2005).

Nas relações de longo prazo, é comum o uso de marcas e mecanismos privados de proteção, como garantias. As marcas, quando são acompanhadas por reputação, fazem com que os compradores confiem no que o vendedor está oferecendo (BARZEL, 1985; 2005). Isso é relevante, pois reduz os dispêndios em *pick and choosing*<sup>1</sup> por parte dos compradores, reduzindo assim a probabilidade de risco moral (BARZEL, 2005). Mecanismos privados de proteção se configuram como alternativas para distribuição dos direitos econômicos, haja visto que o ordenamento legal não é eficiente (ZYLBERSZTAJN, 2018).

Por fim, na integração vertical, a mensuração acontece *ex post* à transação (BARZEL, 2005). Uma vez que não são verificáveis antes da troca e nem mesmo após a troca, a integração vertical é útil para resolver os problemas na transmissão da informação, e para a proteção de direitos de propriedade, quando a mensuração é difícil de ser realizada ou envolve elevados custos (BARZEL, 2005).

Em suma, para a ECT, a forma de organizar as trocas deve ser baseada na combinação entre os mecanismos de distribuição dos direitos de propriedade e a estrutura de governança adequada, visando à proteção dos direitos de propriedade (ou a redução da dissipação de valor). Atributos fáceis de serem mensurados estão associados ao direito legal (pela possibilidade de proteção pelo Estado, diante da mensuração dos atributos) e, atributos difíceis de serem mensurados, ligados ao direito econômico (ZYLBERSZTAJN, 2018).

Barzel (2005) defende que a ECT é mais geral e mais operacional que a ECT. O autor ressalta que, mesmo diante de elevada especificidade de ativos, se as dimensões de tal ativo podem ser mensuradas, as transações podem ser eficientemente transacionadas via contratos. Em função dos elevados custos burocráticos a que a integração vertical está sujeita (WILLIAMSON, 1985), a flexibilidade fornecida pela análise sob a ótica da mensuração, pode ser relevante no alcance da redução dos custos de transação.

---

<sup>1</sup> Selecionar entre os produtos heterogêneos (BARZEL, 1985).



Assim, a análise sugerida por Barzel (2005) deve ser feita com base nas dimensões mensuráveis de determinado ativo específico. Distintamente de Williamson (1985), para Barzel, a especificidade de ativos não é o principal atributo que determina a escolha da estrutura de governança eficiente, mas sim, a mensurabilidade das dimensões que compõem esse ativo. Barzel (2005) defende que a possibilidade de captura não é decorrente somente da elevada especificidade de ativos, mas também do não delineamento dos direitos de propriedade. O autor afirma que se há espaço para a apropriação de quase renda, como propõe Williamson (1985) sob a presença de ativos específicos, é porque os direitos econômicos não são bem delimitados pelas falhas de mensuração (BARZEL, 2005).

### 2.3 TEORIA DE AGÊNCIA

Com propósito de eficiência, a Teoria de Agência tem como foco a organização das transações a partir de uma estrutura de incentivos adequada *ex ante* ao contrato (WILLIAMSON, 1985), de modo que problemas de agência sejam minimizados (HART, 1989). Eisenhardt (1989) afirma que a Teoria de Agência se preocupa com o relacionamento entre duas partes, este definido por Jensen e Meckling (1976, p. 308) como: “[...] *a contract under which one or more persons (the principal(s)) engage another person (the agent) to perform some service on their behalf which involves delegating some decision making authority to the agent*”.

Entretanto, Hart (1989) e Eisenhardt (1989) afirmam que tanto o agente, quanto o principal, possuem informações e objetivos diferentes entre si, podendo gerar conflitos de interesses, e conseqüentemente, problemas de agência. Dessa forma, tais problemas surgem da disparidade de objetivos entre os agentes, ou pela dificuldade de mensuração do desempenho real do agente (EISENHARDT, 1989).

De acordo com Eisenhardt (1989), a literatura de Agência está organizada em dois eixos: o primeiro se refere à abordagem positiva sobre Agência (FAMA, 1980), e a segunda à abordagem do Agente-Principal (JENSEN; MECKLING, 1976). Embora a unidade de análise para ambas seja o contrato que rege o relacionamento entre o principal e o agente, a abordagem positiva concentra-se em identificar as situações em que as partes possuem objetivos conflitantes e, diante disso, quais os mecanismos que minimizem o comportamento indesejado do agente (EISENHARDT, 1989). Para Williamson (1985), a abordagem positiva da Agência não considera problemas de informação privada, e para isso, mecanismos de seleção natural dos agentes são adequados.

O segundo eixo, a abordagem do Agente-Principal, preocupa-se com o relacionamento entre o principal e o agente, mas difere da abordagem positiva de Agência, pois, além de considerar que a informação não é completamente revelada pelos agentes (WILLIAMSON, 1985), ela é mais geral e quantificável (EISENHARDT, 1989). Para Eisenhardt (1989), ela pode ser aplicada não só ao relacionamento entre proprietário e gerente de grandes empresas públicas e privadas, mas ao relacionamento entre empregador e empregado, advogado e cliente, comprador e fornecedor. Além disso, a abordagem do Agente-Principal adota ferramentas matemáticas e inclui implicações testáveis para identificar o contrato ótimo entre as partes (EISENHARDT, 1989).

Tendo em vista o comportamento maximizador dos agentes, de acordo com a abordagem do Agente-Principal, foco deste ensaio, custos de agência estão presentes nas transações em função da assimetria de informação derivada do conflito de interesse entre os agentes (JENSEN; MECKLING, 1976; WILLIAMSON, 1985; EISENHARDT, 1989; HART, 1989). Ambas as partes, o Principal e o Agente, podem optar por não divulgar informações privadas, gerando assim, assimetria de informação (MILGROM; ROBERTS, 1987). Nesses

casos, Hart (1989) aponta que um contrato entre Principal e Agente não é eficiente. Logo, dada a dificuldade de monitoramento, uma estrutura de incentivos *ex ante* à transação adequada para lidar com problemas de agência, e consequente assimetria de informação, é necessária para a eficiência das transações (JENSEN; MECKLING, 1976; WILLIAMSON, 1985; EISENHARDT, 1989; HART, 1989; SAPPINGTON, 1991).

Custos de agência podem ser considerados custos de transação, e manifestam-se através dos custos para lidar com problemas de risco moral e seleção adversa (EISENHARDT, 1989). De acordo com o autor, o risco moral “[...] *refers to lack of effort on the part of the agent*” (EISENHARDT, 1989, p. 61). Nesse caso, o autor afirma que o agente pode dedicar esforços em atividades difíceis de serem monitoradas ao ponto que o principal não é capaz de identificar se o agente está realizando o que lhe é demandado. A seleção adversa “*refers to the misrepresentation of ability by the agent*” (EISENHARDT, 1989, p. 61). Akerlof (1970) apresenta a seleção adversa como um problema que é fruto da dificuldade de identificar as reais características de determinado ativo.

Entre os mecanismos de incentivo *ex ante*, que podem minimizar os problemas de agência, destacam-se incentivos pecuniários e não pecuniários ao agente, os esforços em monitoramento, e a despesa de recursos por parte dos agentes (*bonding costs*), que pode limitar que suas ações sejam contrárias aos interesses do principal (JENSEN; MECKLING, 1976; EISENHARDT, 1989; HART, 1989).

Para os casos em que o comportamento adequado não pode ser plenamente observável antes da execução da transação, Eisenhardt (1989) sugere a contratação com base em resultados nos casos de baixa incerteza, e o empenho em relacionamentos de longo prazo que, pelo aprendizado sobre o comportamento do agente, podem reduzir a assimetria de informação.

Entretanto, Jensen e Meckling (1976) salientam que tais esforços demandam custos, gerando perdas residuais<sup>2</sup>. Posto isto, custos de agência são definidos, de acordo com Jensen e Meckling (1976), como a soma dos custos de monitoramento despendidos pelo Principal, os *bonding costs* dedicados pelos Agentes e a perda residual derivada da diferença entre esses esforços.

Apesar dos esforços de cada teoria, elas possuem falhas quando isoladamente tratam os problemas econômicos (WILLIAMSON, 1985; EISENHARDT, 1989; HART, 1989; JOSKOW, 2004; KIM.MAHONEY, 2005; MÉNARD; SHIRLEY, 2014). Assim, defende-se que elas sejam usadas de forma complementar para explicar de modo amplo determinado fenômeno, sobretudo aqueles que envolvem maior complexidade, como o caso das cadeias globais de valor.

### **3 COMPLEMENTARIDADE TEÓRICA: ECT, ECM E TEORIA DE AGÊNCIA**

Diante das fraquezas da economia neoclássica em lidar com os problemas econômicos, diversas teorias se empenharam em tratar as firmas do mundo real (JOSKOW, 2004), como a ECT, ECM e Teoria de Agência. Embora elas tenham o mesmo propósito de eficiência, possuem unidades de análise distintas. A unidade de análise da Teoria de Agência consiste no contrato que rege o relacionamento entre o principal e o agente (EISENHARDT, 1989; KIM; MAHONEY, 2005). De forma similar, a ECT preocupa-se com a transação entre duas partes (WILLIAMSON, 1985). Finalmente, a ECM, que trata dos problemas associados à

---

<sup>2</sup> Segundo Jensen e Meckling (1976), perdas residuais podem ser definidas como a perda de bem-estar do principal pelas disparidades entre ele e o agente, podem ser geradas.

informação, tem como unidade de análise as dimensões que compõem um ativo (BARZEL, 2005).

Tendo em vista a assimetria de informação como um problema central para essas teorias na execução das transações, a racionalidade limitada e o oportunismo se apresentam como protagonistas na formulação de seus racionais. Para a Teoria de Agência, a racionalidade limitada é expressa pela presença de informações privadas pelos agentes (JENSEN; MECKLING, 1976). No que diz respeito à ECT, Williamson (1985) afirma que os indivíduos são racionalmente limitados e, por isso, a capacidade cognitiva de tomar decisões é também limitada. Da mesma forma, a ECM pressupõe a dificuldade de mensurar e tomar conhecimento sobre determinadas dimensões que compõem um ativo, dificultando assim a elaboração de contratos complexos *ex ante* à transação (BARZEL, 2005).

O oportunismo, por sua vez, é expresso na Teoria de Agência e na ECT pela seleção adversa e pelo risco moral (JENSEN; MECKLING, 1976; WILLIAMSON, 1985). Tendo em vista o comportamento maximizador explícito dos agentes, a seleção adversa se mostra especialmente relevante para os problemas de informação. Uma vez que indivíduos são racionalmente limitados, as partes podem agir em busca de auto interesse por meio do comportamento estratégico em ocultar informações privadas (MILGROM; ROBERTS, 1987). De forma complementar, a ECM assume que as partes podem agir de forma oportunista, de modo a capturar os direitos de propriedade mal definidos em domínio público pela dificuldade de mensuração (BARZEL, 2005). Logo, para a ECM o oportunismo é tido como implícito (ZYLBERSZTAJN, 2018).

Devido a racionalidade e ao oportunismo, a Teoria de Agência assume que não se pode pressupor revelação plena de todas as informações (WILLIAMSON, 1985). Para a Teoria de Agência, a assimetria de informação emerge porque os agentes possuem racionalidade limitada, ao mesmo tempo em que podem agir estrategicamente, ocultando informações privadas. Assim, a racionalidade limitada é particularmente importante para a Teoria de Agência, uma vez que é fonte de problemas de agência. Da mesma forma, para a ECT, a assimetria de informação é oriunda da racionalidade limitada e do oportunismo entre os agentes. Finalmente, para a ECM, as informações são incompletas, pois são caras e complexas de serem transmitidas (BARZEL, 2005).

Em consenso com Williamson (1985), o conceito de racionalidade limitada e oportunismo são especialmente importantes para essas teorias, pois, caso houvesse a racionalidade em sua forma plena, seria factível a elaboração de um contrato *ex ante* com todas as possíveis contingências, afinal, todas as informações estariam disponíveis a todos (WILLIAMSON, 1985). Considerando o oportunismo, mesmo tendo em conta a limitação do acesso a todas as informações e a presença de especificidade de ativos, se as partes não são oportunistas, não há problemas com o cumprimento de um contrato, uma vez que, as partes sempre cumprem o que prometem (WILLIAMSON, 1985). O mundo pelo qual essas teorias estão preocupadas tem como pressuposto a atuação tanto da racionalidade limitada, quanto do oportunismo.

De modo a lidar com os problemas econômicos do mundo real, cada uma das teorias propõe um racional distinto. O racional da Teoria de Agência consiste na organização eficiente das transações a partir de uma estrutura de incentivos adequada *ex ante* ao contrato (JENSEN; MECKLING, 1976; WILLIAMSON; 1985; KIM; MAHONEY, 2005). O racional da ECT se baseia no alinhamento eficiente entre os atributos da transação e as estruturas de governança levando em consideração a racionalidade limitada e o comportamento oportunista dos indivíduos (WILLIAMSON, 1985). Esse racional preconiza a integração vertical como estrutura de governança eficiente frente a elevada especificidade de ativos. Isso em função do

risco de perda de valor *ex post* pela atuação de comportamento oportunista (WILLIAMSON, 1985; ZYLBERSZTAJN, 2018).

Já a ECM propõe que a possibilidade de captura de quase renda dos ativos específicos acontece pela dificuldade de mensurar os ativos que os compõem (BARZEL, 2005). Barzel (2005) defende que mesmo sob elevada especificidade de ativos, se houver a possibilidade de mensuração, estruturas de governança menos complexas podem ser eficientes. Logo, o racional da ECM fundamenta-se na ideia de que a eficiência das transações depende de estruturas de governança que tenham maior capacidade de maximização de valor na transação por meio da proteção dos direitos de propriedade sobre as dimensões envolvidas na transação (BARZEL, 2005). O quadro 1 sintetiza os elementos apresentados.

**Quadro 1: Similaridade e diferenças entre Teoria de Agência, ECT e ECM**

	<b>Teoria de Agência</b>	<b>ECT</b>	<b>ECM</b>
<b>Unidade de análise</b>	Contrato que rege o relacionamento entre principal-agente	Transação	Dimensões que compõem um ativo
<b>Racionalidade limitada</b>	Existência de informações privadas	Limitação da capacidade cognitiva em tomar decisões	Dificuldade de mensuração e tomada de conhecimento sobre as dimensões de um ativo
<b>Oportunismo</b>	Comportamento maximizador explícito. Seleção adversa, risco moral e comportamento estratégico	Comportamento maximizador explícito. Seleção adversa e risco moral	Comportamento maximizador implícito. Captura de direitos de propriedade em domínio públicos pelos problemas de mensuração
<b>Informação</b>	Informação privada	Assimetria de informação pela racionalidade limitada e oportunismo	As informações são caras e complexas de serem transmitidas
<b>Racional</b>	Organização eficiente das transações a partir de uma estrutura de incentivos adequada <i>ex ante</i> ao contrato	Alinhamento eficiente entre os atributos da transação e as estruturas de governança levando em conta racionalidade limitada e oportunismo	Estruturas de governança que tenham maior capacidade de maximizar o valor da transação por meio da proteção dos direitos de propriedade sobre as dimensões

Fonte: elaborado pela autora com base em Jensen e Meckling (1976), Williamson (1985), Eisenhardt (1989), Barzel (2005), Kim e Mahoney (2005), Zylbersztajn (2018).

Após apresentar a complementaridade das teorias, passa-se a análise da eficiência em cadeias globais de valor com base nas três teorias descritas.

#### **4 EFICIÊNCIA EM CADEIAS GLOBAIS DE VALOR DE ACORDO COM A ECT, ECM E TEORIA DE AGÊNCIA**

Diversos trabalhos, como os Eisenhardt (1989), Hart (1989), Kim e Mahoney (2005), Hobbs (2017) e Ménard (2017), se empenharam na complementaridade entre as teorias aqui propostas. Apesar disso, essa complementaridade não está clara quando se trata de cadeias globais de valor.

Como discutido preliminarmente, cadeias globais de valor dependem de esforços em qualidade, podendo compreender maior especificidade de ativos (WILLIAMSON, 1985) e dimensões que podem ser difíceis de serem mensuradas (BARZEL, 2005). Nesse contexto, as transações podem envolver problemas de assimetria de informação, mensuração e de garantia de direitos de propriedade (JENSEN; MECKLING, 1976; WILLIAMSON, 1985; BARZEL,

2005). Logo, a eficiência dessa cadeia requer que as transações sejam coordenadas de modo a reduzir custos de transação, pela presença de especificidade de ativos (WILLIAMSON, 1985), devido aos custos de mensuração, definindo direitos de propriedade (BARZEL, 2005), e pelos custos de agência, por estruturas de incentivos adequadas para mitigar seleção adversa e risco moral (JENSEN; MECKLING, 1976).

Para Akerlof (1970), esse tipo de transação encerra assimetria de informação, uma vez que as partes têm dificuldade de distinguir a real qualidade dos ativos transacionados. Para a Teoria de Agência, a assimetria de informação emerge porque os agentes são racionalmente limitados, ao mesmo tempo que podem agir estrategicamente, ocultando informações privadas (MILGROM; ROBERTS, 1987). Esse comportamento maximizador pode gerar problemas de risco moral e seleção adversa, comprometendo a eficiência de cadeias quando a transação envolve produtos com maior valor agregado (WILLIAMSON, 1985; EIDENHARDT, 1989).

Diante dos problemas de assimetria de informação e presença de especificidade de ativos, a ECT defende que estruturas de governança mais complexas podem ser eficientes em reduzir custos de transação (WILLIAMSON, 1985). Entretanto, diversos autores (EISENHARDT, 1989; MÉNARD, 2004; BARZEL, 2005; MÉNARD; SHIRLEY, 2014) afirmam que a definição de estruturas de governança, considerando unicamente a especificidade de ativos não é suficiente para a eficiência das transações, como a ECT.

A ECM defende que a mensuração das dimensões que compõem o ativo transacionado é uma alternativa para a escolha do arranjo contratual eficiente. Mensurar consiste na revelação das informações sobre determinado ativo transacionado (BARZEL, 2005), e, portanto, revelar tais informações consiste em uma forma de minimizar a assimetria de informação. Nesse sentido, Barzel (2005) defende que a eficiência das transações depende de estruturas de governança que tenham maior capacidade de maximização de valor na transação por meio da proteção dos direitos de propriedade sobre as dimensões envolvidas na transação.

Embora a mensuração das dimensões que compõem um ativo presuma eficiência pela revelação da informação e mitigação dos problemas de assimetria de informação (BARZEL, 2005), transações envolvendo qualidade e conseqüente variabilidade do produto, envolvem maior complexidade na mensuração (BARZEL, 1982) e demandam incentivos (JENSEN; MECKLING, 1976; EISENHARDT, 1989; HART, 1989). As partes precisam do retorno pelos investimentos em qualidade (TRIENEKENS, 2011). Logo, a sobrevivência de cadeias globais de valor depende de incentivos para a continuidade das transações.

Por um lado, mecanismos de incentivo estimulam a produção envolvendo maior qualidade, gerando maior especificidade de ativos e dimensões que podem ser difíceis de serem mensuradas, requerendo estruturas de governança mais complexas. Além disso, a tomada de conhecimento das reais informações, a partir da mensuração, possibilita a definição e adoção de mecanismos de incentivos adequados. Entretanto, por outro lado, embora a mensuração mitigue assimetria de informação perante ativos que podem ser específicos, ela não é suficiente para a produção com qualidade.

Considerando essas questões, chega-se à **Proposição 1**: A eficiência dos arranjos contratuais em cadeias de valor, depende do alinhamento entre os mecanismos de incentivos e de mensuração das dimensões envolvidas na transação. Essa proposição é mostrada na Figura 1.

**Figura 1: representação da proposição 1 em categorias de análise**



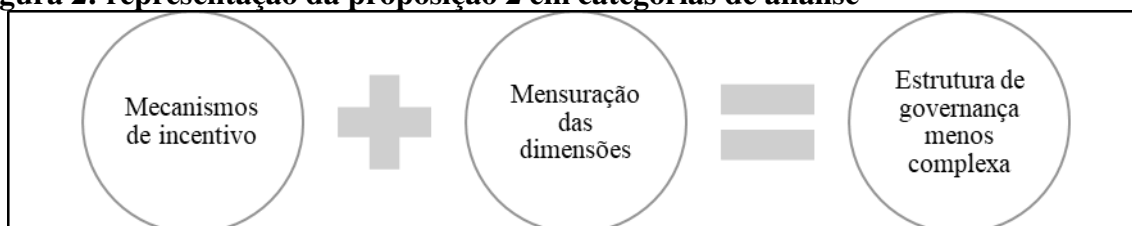
Fonte: elabora pelos autores

Enquanto a ECT afirma que diante de especificidade de ativos, estruturas de governança mais complexas fazem-se necessárias, a ECM propõe que a mensuração das dimensões que compõem um ativo, que pode ser específico, possibilita estruturas de governança menos complexas que a integração vertical. A mensuração possibilita a adoção de estruturas de governança menos complexas pela tomada de conhecimento das reais informações dos ativos transacionados, possibilitando a contratação dos mesmos. Todavia, a continuidade dos investimentos em qualidade por cadeias envolvendo produtos com maior valor agregado, requer, além da mensuração, o emprego de incentivos adequados à produção com qualidade.

Uma vez que os mecanismos de incentivos devem ser alinhados aos mecanismos de mensuração, a eficiência das cadeias globais de valor, que envolvem maior qualidade, requer, além da proteção face a presença de especificidade de ativos e da mensuração, mecanismos de incentivos adequados à qualidade. Enquanto, por um lado, a mensuração possibilita adoção de estruturas de governança menos complexas, mesmo sob elevada especificidade de ativos (BARZEL, 2005), mecanismos de incentivos possibilitam a continuidade de cadeias globais de valor.

Nesse caso, chega-se à **Proposição 2**: A adoção de mecanismos de incentivos e a possibilidade de mensuração das dimensões envolvidas na transação viabilizam transações por estruturas de governança menos complexas que a integração vertical, mesmo diante de especificidade de ativo elevada. Essa proposição é mostrada na Figura 2.

**Figura 2: representação da proposição 2 em categorias de análise**



Fonte: Elaborado pela autora

Sendo assim, reitera-se, de modo geral, que quando há o alinhamento entre os mecanismos de incentivo e a mensuração das dimensões envolvidas na transação, há maior possibilidade de eficiência nos arranjos contratuais em cadeias de valor e há a tendência de adoção de uma estrutura de governança menos complexa.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Teorias com propósito de eficiência, como a ECT, ECM E Teoria de Agência, se empenharam em compreender os problemas econômicos do mundo real. Apesar dos avanços, há lacunas a serem preenchidas e a complementaridade entre elas pode ser útil para isso.

Enquanto, por um lado, a ECT tem como propósito a adoção de estruturas de governança mais complexas diante de elevada especificidade de ativos, a ECM flexibiliza essa proposição, assumindo que se as dimensões que compõem um ativo forem passíveis de mensuração, estruturas de governança menos complexas podem ser adequadas. Contudo, embora tal codificação minimize os problemas de assimetria de informação, ela, por si só, não é suficiente para garantir a continuidade dos investimentos nas cadeias envolvendo a transação de produtos com maior valor agregado. Nesse sentido, são necessários mecanismos de incentivos para a produção com qualidade.

Em cadeias globais de valor, dada a transação sob elevada especificidade de ativos, dimensões que podem ser difíceis de serem mensuradas e a necessidade de alinhamento entre os mecanismos de mensuração e de incentivo à qualidade, conclui-se que a complementaridade entre as teorias pode ser útil na compreensão de arranjos contratuais eficientes nessas cadeias.

Sendo assim, tendo em vista a ausência de estudos que busquem tratar a eficiência das cadeias globais de valor, defende-se a realização de estudos empíricos, a partir das proposições aqui descritas. Isto porque não está claro como se dá o funcionamento das cadeias globais de valor de modo que sejam eficientes. Em vista disso, o presente estudo contribui para o preenchimento desse gap e pode orientar no desenvolvimento de melhores práticas para gerar eficiência nessas cadeias.

## REFERÊNCIAS

ADHIKARI, R. P.; COLLINS, R.; SUN, X. Segmenting consumers to inform agrifood value chain development in Nepal. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 15, n. 4, 2012.

AZEVEDO, Paulo Furquim. Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. Agricultura em São Paulo, v. 47, tomo 01, 2000. Disponível em: <http://www.iea.sp.gov.br/out/publicacoes/asp-1-00.htm>. Acesso em 14 jun. 2016.

BARZEL, Yoram. Organizational forms and measurement costs. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, 161, p. 357-373, 2005.

CLAY, Daniel C. Farmer incentives and value chain governance: critical elements to sustainable growth in Rwanda's coffee sector. **Journal of Rural Studies**, n. 63, p. 200-213, 2018.

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

EISENHARDT, Kathlemm M. Agency theory: an assessment and review. **The Academy of Management Review**, v. 14, n. 1, p. 57-74, 1989.

FAMA, Eugene F.. Agency problems and the theory of the firm. **Journal of Political Economy**, v. 88, n. 2, p. 288-307, 1980.

FAO. **Developing sustainable food value chains**: guiding principles. Rome, 2014.

GIOVANETTI, G.; MARVASI, E. Governance, value chain positioning and firms'

heterogeneous performance: the case of Tuscany. **International Economics**, v. 154, p. 86-107, 2018.

HART, Oliver. An economist's perspective on the theory of the firm. In: WILLIAMSON, O. E. (ed.). **Organization theory: from Chester Barnard to the present and the future**. Oxford University Press, 1995.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ. How does insertion in global value chain affect upgrading in industrial clusters? **Regional Studies**, v. 36, n. 9, p. 1017-1027, 2002.

JENSEN, M.; MECKLING, W. Theory of the firm: managerial behavior, agency cost, and ownership structure. **Journal of Financial Economics**, v. 3, n. 4, 1976.

JOSKOW, Paul L. **New institutional economics: a report card**. Conference of International Society of New Institutional Economics, Budapest, Hungary, 2004.

KILELU, C. W.; KLERXX, L.; LEEUWIS, C. Supporting smallholder commercialization by enhancing integrated coordination in agrifood value chains: experiences with dairy hubs in Kenya. **Experimental Agriculture**, v. 53, n. 2, p. 269-287, 2017.

KIM, J.; MAHONEY, J. T. Property rights theory, transaction costs theory, and agency theory: and organizational economics approach to strategic management. **Managerial and Decision Economics**, 26:223-242, 2005.

GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The governance of global value chains. **Review of Political Economy**, v.12, n.1, p.78-104, 2005.

GIULIANI, E.; PIETROBELLI, C.; RABELLOTI, R. Upgrading in global value chains: lessons from Latin American Clusters. **World Development**, v. 33, n. 4, p. 549-573, 2005.

GUIMARÃES, Amanda Ferreira. **Estruturas de governança e inovação em sistemas agroalimentares diferenciados de carne bovina no Paraná**. 2017. 122f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Estadual de Maringá, Maringá, 2017.

MALORGIO, G.; CAMANZI, L.; GRAZIA, C. Supply chain relationships and quality certification schemes: a case study in fisheries. **PAGRI**, 2012.

MÉNARD, Claude. The economics of hybrid organizations. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, v. 160, n. 3, p. 345-376, 2004.

MÉNARD, C. SHIRLEY, M. M. The future of new institutional economics: from early intuitions to new paradigm? **Journal of Institutional Economics**, v. 10, n. 4, 2014.

MILGROM, P.; ROBERTS, J. Informational asymmetries, strategic behavior and industrial organization. **American Economic Review**, v. 77, n. 2, p. 184-93, 1987.

MINTEN, Bart *et al.* Feeding Africa's cities: the case of the supply chain of Tess to Addis Ababa. **Economic Development and Cultural Change**, v. 64, n. 2, 2017.



MISHRA, P. K.; DEY, K. Governance of agricultural value chains: coordination, control and safeguarding. **Journal of Rural Studies**, v. 64, p. 135-147, 2018.

MOHAN, Sarah. Institutional change in value chains: evidence from tea in Nepal. **World Development**, v. 78, p. 52-65, 2016.

MOL, Arthur P. J. Transparency and value chain sustainability. **Journal of Cleaner Production**, v. 107, p. 154-161, 2015.

SAMPER, L. F.; GIOVANNUCCI, D.; VIEIRA, L. M. The powerful role of intangibles in the coffee value chain. Economic Research Working Paper No. 39. **World Intellectual Property Organization**, 2017.

SAPPINGTON, David E. M. Incentives in Principal-Agent relationships. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 45-66, 1991.

TRIENEKENS, Jacques H. Agricultural value chains in developing countries: a framework for analysis. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 14, n. 2, 2011.

VICOL, Mark *et al.* Upgrading for whom? Relationship in coffee, value chain interventions and rural development in Indonesia. **World Development**, n. 110, p. 26-37, 2018.

WILLIAMSON, Oliver Eaton. **The economic institutions of capitalism**. New York: Free Press, 1985.

WILLIAMSON, Oliver Eaton. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, v. 36, n. 2, p. 269 – 296, 1991.

ZYLBERBERG, Ezequiel. Bloom or bust? A global value chain approach to smallholder flower production in Kenya. **Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies**, v. 3, n. 1, p. 4-26, 2013.

ZYLBERSZTAJN, Decio. Papel dos contratos na coordenação agroindustrial: um olhar além dos mercados. **RER**, Rio de Janeiro, v. 43, n. 3, p. 385-420, jul./set., 2005.

ZYLBERSZTAJN, Decio. Measurement costs and governance: bridging perspectives of transaction cost economics. **Caderno de Administração**, v. 26, n. 1, 2018, 2018.