

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO E NEGÓCIOS
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**QUEBRAS CONTRATUAIS EM EMPRESAS PRIVADAS: UMA REVISÃO BIBLIOGRÁFICA À LUZ DA NOVA
ECONOMIA INSTITUCIONAL E DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO**

CLARA ALVES BORGES COSTA



UFMS

**CAMPO GRANDE
2026**

CLARA ALVES BORGES COSTA

**QUEBRAS CONTRATUAIS EM EMPRESAS PRIVADAS: UMA REVISÃO BIBLIOGRÁFICA À LUZ DA NOVA
ECONOMIA INSTITUCIONAL E DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Econômicas da Escola de Administração e Negócios, da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Carlos Roberto Gabriani

**CAMPO GRANDE
2026**

Ficha de Identificação elaborada pelo autor via Programa de Geração Automática do Sistema de Bibliotecas da UFMS

Costa, Clara Alves Borges.

Quebras Contratuais em Empresas Privadas: Uma revisão bibliográfica à luz da Nova Economia Institucional e da Economia dos Custos de Transação [manuscrito] / Clara Alves Borges Costa - 2026.
45 f.

Trabalho de Conclusão de Curso - Ciências Econômicas, Escola de Administração e Negócios, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campo Grande (MS), 2026.

Orientador: Carlos Roberto Gabriani.

1. Nova Economia Institucional. Economia dos Custos de Transação. Quebras contratuais. Especificidade de ativos. Governança. I. Gabriani, Carlos Roberto, orient. II. Título.

TERMO DE APROVAÇÃO

Trabalho de Conclusão de Curso intitulado “**Quebras Contratuais em Empresas Privadas: Uma revisão bibliográfica à luz da Nova Economia Institucional e da Economia dos Custos de Transação**” submetida à Banca Examinadora por CLARA ALVES BORGES COSTA como exigência parcial para conclusão do Curso de Ciências Econômicas, da Escola de Administração e Negócios, da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, e demais requisitos necessários para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas, em concordância com as normas e formalidades legais exigidas, sendo considerado:

Campo Grande - MS, de de 2026.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Carlos Roberto Gabriani – Presidente
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Prof. Dr. Odirlei Fernando Dal Moro – Membro
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Prof^ª. Dr^ª. Jackelline Favro – Membro
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

AGRADECIMENTOS

Antes de tudo, agradeço a Deus, pois sem Ele eu não teria chegado até aqui. Sei, com toda certeza, que Ele esteve presente em cada momento dessa jornada – nos dias de dúvida, nos momentos de cansaço e nas vitórias que pareciam pequenas, mas que me trouxeram até este ponto. Foi a força d’Ele que me sustentou e me guiou.

Agradeço também à minha família, que é o meu maior alicerce. Quero que saibam que este diploma não é apenas meu: é uma forma de honrá-los. Mesmo tendo realidades diferentes da minha, vocês sempre me instigaram a buscar o melhor, a não desistir e a alcançar o que parecia distante. Obrigada por acreditarem em mim, por me apoiarem e por fazerem parte dessa conquista.

A todos os amigos e colegas que fiz ao longo do curso, meu sincero agradecimento. Aprendi muito com cada um de vocês, e entendo que Deus não coloca ninguém em nossas vidas por acaso. Cada encontro teve um propósito, e carreguei com carinho as lembranças, as conversas, as risadas e o apoio mútuo que construímos juntos.

Gostaria, porém, de destacar duas pessoas em especial, que foram além da amizade e se tornaram verdadeiramente família: Isabeli e Isadora. Obrigada por sempre estarem ao meu lado, por serem presença constante nos momentos bons e difíceis, por me ouvirem, me incentivarem e me fazerem rir mesmo quando tudo parecia pesado. Vocês se tornaram irmãs de coração. Acredito que Deus tinha, sim, um propósito maior ao unir nossas vidas, e sou imensamente grata por isso.

A todos vocês, meu muito obrigada. Esta etapa se encerra, mas o que vivi e aprendi com cada um permanecerá comigo para sempre.

RESUMO

O presente trabalho analisa as quebras contratuais em empresas privadas à luz da Nova Economia Institucional (NEI) e da Economia dos Custos de Transação (ECT). O problema de pesquisa investiga se as rupturas contratuais dependem do desalinhamento entre os atributos transacionais – especialmente a especificidade de ativos, incerteza e frequência – e as estruturas de governança adotadas. A hipótese sustentada é que as quebras decorrem, em grande medida, desse desalinhamento, elevando o risco de *hold-up* e de renegociações oportunistas. O objetivo do trabalho é realizar uma análise das quebras contratuais em empresas privadas a partir de uma revisão bibliográfica sob o foco da NEI e da ECT, compreendendo-as como resultado de desalinhamentos entre atributos transacionais e estruturas de governanças, além de identificar estratégias para a sua mitigação e prevenção. Os objetivos específicos envolvem apresentar os fundamentos da NEI (com ênfase em North), detalhar os pressupostos da ECT (Williamson), analisar a anatomia da especificidade de ativos e as estruturas de governança (mercado, hierarquia e híbridas), e sintetizar implicações práticas para empresas privadas. Metodologicamente, trata-se de pesquisa bibliográfica e documental, com revisão teórica crítica e análise qualitativa de evidências e casos ilustrativos. Os resultados demonstram que o alinhamento discriminante de governança reduz significativamente os custos de transação e o risco de quebras. Conclui-se que estratégias como integração vertical e contratos relacionais com salvaguardas são essenciais para a eficiência organizacional em ambientes de incerteza institucional.

Palavras-chaves: Nova Economia Institucional. Economia dos Custos de Transação. Quebras contratuais. Especificidade de ativos. Governança.

ABSTRACT

This paper analyses contract breaches in private companies in light of the New Institutional Economics (NIE) and Transaction Cost Economics (TCE). The research problem investigates whether contract breaches depend on the misalignment between transactional attributes – especially asset specificity, uncertainty, and frequency – and the governance structures adopted. The hypothesis is that breaches largely result from this misalignment, increasing the risk of hold-up and opportunistic renegotiations. The objective of this work is to analyse contract breaches in private companies based on a literature review focusing on NIE and TCE, understanding them as a result of misalignments between transactional attributes and governance structures, as well as identifying strategies for their mitigation and prevention. The specific objectives involve presenting the fundamentals of NIE (with emphasis on North), detailing the assumptions of TCE (Williamson), analysing the anatomy of asset specificity and governance structures (market, hierarchical, and hybrid), and synthesizing practical implications for private companies. Methodologically, this is a bibliographic and documentary research, with critical theoretical review and qualitative analysis of evidence and illustrative cases. The results demonstrate that discriminant governance alignment significantly reduces transaction costs and the risk of failures. It is concluded that strategies such as vertical integration and relational contracts with safeguards are essential for organizational efficiency in environments of institutional uncertainty.

Keywords: New Institutional Economics. Transaction Cost Economics. Contract breaches. Asset specificity. Governance.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	FUNDAMENTOS TEÓRICOS DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)	10
2.1	VISÃO GERAL SOBRE A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL	10
2.2	PILARES CONCEITUAIS: RACIONALIDADE LIMITADA, CUSTOS DE TRANSAÇÃO E OPORTUNISMO	11
2.3	INSTITUIÇÕES E ORGANIZAÇÕES: A DISTINÇÃO DE NORTH (REGRAS VS. JOGADORES)	15
2.4	INTERFACE ENTRE O AMBIENTE INSTITUCIONAL E O MERCADO: COMO AS EMPRESAS SE ORGANIZAM PARA EVITAR RISCOS	17
3	ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO: GOVERNANÇA, ATIVOS ESPECÍFICOS E O RISCO DE QUEBRA	22
3.1	DA CAIXA-PRETA À ENGENHARIA DA GOVERNANÇA: A ECT COMO RESPOSTA MICROANALÍTICA	23
3.2	OS ATRIBUTOS DA TRANSAÇÃO E A ANATOMIA DA ESPECIFICIDADE DE ATIVO	24
3.3	ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA ALTERNATIVAS: MERCADO, HIERARQUIA E FORMAS HÍBRIDAS	28
3.4	O RISCO DE QUEBRA CONTRATUAL NA PERSPECTIVA DA ECT: IMPLICAÇÕES PARA EMPRESAS PRIVADAS	31
4	IMPLICAÇÕES DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO PARA QUEBRAS CONTRATUAIS EM EMPRESAS PRIVADAS: SÍNTESE E PERSPECTIVAS NA LITERATURA	33
4.1	SÍNTESE TEÓRICA: INTEGRANDO NEI E ECT NO CONTEXTO DAS QUEBRAS CONTRATUAIS	35
4.2	APLICAÇÕES NA LITERATURA: EXEMPLOS DE QUEBRAS CONTRATUAIS SOB A LENTE DA ECT	36
4.3	IMPLICAÇÕES PARA EMPRESAS PRIVADAS: ESTRATÉGIAS DE GOVERNANÇA E PREVENÇÃO DE QUEBRAS	37
4.4	LIMITAÇÕES DA ECT E PERSPECTIVAS FUTURAS NA LITERATURA	38
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	41
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	43

1 INTRODUÇÃO

O presente trabalho aborda as quebras contratuais em empresas privadas sob a ótica da Nova Economia Institucional (NEI) e da Economia dos Custos de Transação (ECT), tema de grande relevância para a compreensão das fontes de insegurança econômica, da eficiência organizacional e da alocação de investimentos em ambientes institucionais heterogêneos.

Investigar os determinantes das rupturas contratuais é crucial para gestores e formuladores de políticas, pois essas rupturas elevam custos, retraem investimentos específicos e comprometem cadeias produtivas e inovação, afetando desempenho micro e macroeconômico.

O problema de pesquisa que orienta este trabalho pode ser formulado pela seguinte questão: as quebras contratuais em empresas privadas dependem do grau de desalinhamento entre os atributos transacionais – especialmente a especificidade de ativos, incerteza e frequência – e as estruturas de governança adotadas?

A hipótese a priori sustentada é que as quebras contratuais decorrem, em grande medida, desse desalinhamento: quando estruturas de governança inadequadas (mercado puro, hierarquia insuficiente ou contratos híbridos mal desenhados) não correspondem às características das transações, o risco de *hold-up* e de renegociações oportunistas aumenta, podendo ser mitigado por estratégias de governança discriminante e arranjos institucionais adaptativos.

O objetivo geral deste estudo é analisar, com base na revisão bibliográfica da Nova Economia Institucional (NEI) e da Economia dos Custos de Transação (ECT), as causas teóricas das quebras contratuais em empresas privadas, compreendendo-as como decorrentes de desalinhamentos entre atributos transacionais e estruturas de governança, bem como identificar, a partir da literatura, estratégias teóricas para sua mitigação e prevenção.

Entre os objetivos específicos estão: apresentar os fundamentos conceituais da Nova Economia Institucional (NEI), destacando o conceito de instituições como regras do jogo e os pilares comportamentais relevantes (racionalidade limitada e oportunismo); explicitar a interface entre ambiente institucional e mercado, bem como demonstrar como instituições frágeis elevam os custos de transação e incentivam adaptações

organizacionais; detalhar os pressupostos teóricos e os atributos centrais da Economia dos Custos de Transação (ECT), com ênfase na especificidade dos ativos e na análise comparativa das estruturas de governança (mercado, hierarquia e formas híbridas); examinar o risco de quebra contratual decorrente da incompletude contratual e do comportamento oportunista dos agentes, ilustrando suas implicações práticas para empresas privadas; sintetizar a integração entre NEI e ECT, apontando as implicações práticas do alinhamento discriminante de governança; discutir as limitações da ECT e as perspectivas futuras de desenvolvimento, incluindo diálogos com abordagens evolucionistas e o impacto de tecnologias emergentes.

Metodologicamente, a pesquisa tem caráter predominantemente bibliográfico e documental, apoiada em revisão teórica crítica e em análise qualitativa de evidências empíricas e casos clássicos para articular pressupostos teóricos com implicações práticas. Nesse sentido, a abordagem é interpretativa-analítica, combinando síntese conceitual e estudo de caso ilustrativo para avaliar mecanismos de governança e prevenção de rupturas.

Quanto à estrutura do trabalho, além desta Introdução e das Considerações Finais, organiza-se em três seções: a primeira expõe os fundamentos da Nova Economia Institucional, explicando o papel das instituições, a racionalidade limitada, o oportunismo e a distinção entre instituições e organizações. A segunda desenvolve a Economia dos Custos de Transação, analisando atributos transacionais (especificidade de ativos, incerteza, frequência) e a comparação entre governança por mercado, hierarquia e formas híbridas, bem como a relação desses elementos com o risco de quebra. A terceira integra NEI e ECT para sintetizar implicações práticas, apresentar exemplos aplicados à realidade empresarial e discutir estratégias de mitigação, além de abordar limitações teóricas e perspectivas futuras, incluindo considerações sobre tecnologias que podem reduzir a incompletude contratual.

Esta organização visa conduzir o leitor do arcabouço institucional macro ao exame microanalítico das transações e, finalmente, à proposição de soluções e caminhos prospectivos para reduzir a prevalência de rupturas contratuais em ambientes empresariais.

2 FUNDAMENTOS TEÓRICOS DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)

Na presente seção tem-se por objetivo apresentar os fundamentos teóricos da Nova Economia Institucional (NEI) com ênfase em seu arcabouço conceitual e nas implicações para a compreensão do comportamento econômico e da organização das firmas em ambientes marcados por incerteza e imperfeições contratuais.

Busca-se demonstrar como as instituições moldam as escolhas econômicas, reduzem custos de transação e influenciam as estratégias de governança adotadas pelas organizações privadas. O fio condutor da discussão perpassa pela progressão lógica dos seguintes tópicos: inicialmente, oferece-se uma visão geral da NEI e de sua diferenciação em relação à economia neoclássica e ao institucionalismo original. Em seguida, examinam-se os pilares conceituais centrais da teoria – racionalidade limitada, custos de transação e oportunismo. Na sequência, aprofunda-se a distinção entre instituições e organizações, bem como o papel do *enforcement*, entendido como a garantia coercitiva exercida prioritariamente pelo Estado por meio de sua estrutura física (tribunais) e da efetiva aplicação da lei e do *path dependence* – compreendido não apenas como mecanismo que limita as ações e decisões dos agentes com base nas regras consolidadas vigentes, mas também como elemento que conforma e restringe as alternativas que possam ser buscadas ou tentadas para solucionar problemas relativos às transações.

Finalmente, analisa-se a interface entre o ambiente institucional e o funcionamento do mercado, destacando como as empresas se organizam para mitigar riscos contratuais por meio da escolha entre mercado, hierarquia e arranjos híbridos.

Essa estrutura permite compreender a NEI não apenas como uma teoria macroinstitucional, mas também como ferramenta analítica para explicar decisões microeconômicas das firmas.

2.1 VISÃO GERAL SOBRE A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

A Nova Economia Institucional (NEI) surge como abordagem teórica que busca compreender como instituições, regras, normas e estruturas de governança influenciam a dinâmica econômica. A NEI teve sua origem com a evolução da Original Institutional Economics – OIE, onde o marco que separa as duas formas de pensamento se deu com as propostas de Nelson (1995) e Stanfield (1999).

Stanfield (1999) foi quem proporcionou a contribuição mais significativa ao argumentar que as correntes institucionalistas não filiadas aos manuscritos e pressupostos teóricos de Veblen (1899), Mitchell (1913) e Commons (1931) estariam vinculadas ao quadro teórico da Nova Economia Institucional (NEI), nomenclatura que emergia no período.

Em contraste com a visão da economia neoclássica tradicional – a qual assume a existência de mercados perfeitos, informação completa e racionalidade ilimitada –, a Nova Economia Institucional (NEI) pressupõe um ambiente econômico real caracterizado pela assimetria informacional, incerteza, custos de transação e racionalidade limitada. Conseqüentemente, os resultados econômicos deixam de depender exclusivamente de preços e preferências, sendo também determinados pela qualidade das instituições e pelos mecanismos de coordenação que regem as interações entre os agentes.

A instituição constitui o núcleo teórico da Nova Economia Institucional (NEI), atuando como o principal regulador das atividades econômicas e das interações entre os agentes. Nesse sentido, North (1990, 1991, 1994) desenvolve um marco analítico para elucidar como as instituições e suas mudanças influenciam o desempenho econômico. Em sua obra, o autor defende que “as instituições existem devido à incerteza inerente à interação humana” (NORTH, 1994, p. 14).

O arcabouço institucional exerce influência determinante no processo de desenvolvimento econômico, conforme demonstrado por North (1991, 1994). As instituições não apenas estabelecem as “regras do jogo” que definem o ambiente econômico e promovem a interação social, mas também, por meio de suas mudanças, orientam a direção da evolução social. Nesse contexto, conforme aponta Saes (2000), as instituições atuam como um sistema de incentivos e controles que encorajam e moldam o comportamento cooperativo.

2.2 PILARES CONCEITUAIS: RACIONALIDADE LIMITADA, CUSTOS DE TRANSAÇÃO E OPORTUNISMO

A racionalidade limitada, conceito seminal desenvolvido por Herbert Simon (1961) e posteriormente integrado por Douglass North à análise institucional, constitui um dos alicerces da Nova Economia Institucional. Em oposição ao pressuposto neoclássico de uma racionalidade plena – que atribui aos agentes capacidade ilimitada de

processamento de informação –, Simon (1961) demonstrou que os indivíduos, embora intencionam agir de forma racional, são constrangidos por limitações cognitivas, informação incompleta e um ambiente institucional imperfeito. Esses fatores impossibilitam a análise de todas as alternativas e a previsão exaustiva das consequências, moldando, portanto, uma racionalidade que é intencional, porém necessariamente limitada.

North consolida a racionalidade limitada como um elemento essencial para explicar a função das instituições. Em seu marco analítico, como os agentes não podem antecipar todas as contingências, os contratos são, por definição, incompletos. Assim, mesmo nos esforços mais meticulosos de se estabelecer um acordo abrangente, a imprevisibilidade dos eventos futuros, a incerteza e a complexidade das interações econômicas impedem que o contrato possa prever e normatizar todas as situações de intercorrências possíveis.

Nesse contexto, North sustenta que as instituições emergem precisamente para mitigar as incertezas inerentes à racionalidade limitada. Elas fornecem um arcabouço de regras, normas e mecanismos de *enforcement* que orientam o comportamento dos agentes e conferem maior previsibilidade às transações econômicas. Ao fazer isso, as instituições atuam como estruturas cognitivas que auxiliam os indivíduos a superarem suas limitações, reduzindo os custos de interpretação, coordenação e resolução de conflitos.

Na Nova Economia Institucional (NEI), o *enforcement* constitui o mecanismo de coerção e punição que assegura o cumprimento efetivo das instituições como “regras do jogo”. Exercido prioritariamente pelo Estado – que, segundo North (1981), detém vantagem comparativa no uso da violência –, ele opera por meio de uma estrutura física (tribunais) e da aplicação coercitiva da lei. Essa garantia reduz a incerteza inerente à racionalidade limitada e ao oportunismo, minimizando custos de transação e elevando a previsibilidade das interações econômicas. Sem *enforcement* robusto, as normas formais e informais perdem eficácia, incentivando comportamentos desviantes e rupturas contratuais. Assim, o *enforcement* estatal não apenas valida as instituições, mas também condiciona as escolhas de governança das organizações privadas, promovendo arranjos mais eficientes em contextos de um *enforcement* frágil.

Portanto, a racionalidade limitada explica a incompletude dos contratos e, simultaneamente, valida a função das instituições como mecanismos essenciais para governar as relações econômicas, minimizando custos de transação e riscos oportunistas. A ineficiência institucional agrava estas limitações, aumentando a incidência de falhas e rupturas contratuais. Desta forma, o conceito de Simon, assimilado por North, torna-se fundamental para compreender as restrições inerentes à dinâmica econômica.

Embora a formulação teórica do oportunismo seja mais sistemática em Oliver Williamson, Douglass North também o incorpora como componente fundamental para explicar o funcionamento das instituições e a dinâmica das transações econômicas. Na visão northiana, o oportunismo resulta da conjugação de racionalidade limitada, assimetria informacional e incentivos individuais. Esse tripé origina um cenário de interação no qual os agentes podem adotar comportamentos estratégicos que envolvem o descumprimento de contratos e a violação de normas, quando tais ações se mostram vantajosas para a persecução de seus objetivos.

Na abordagem de Douglass North, o custo de transação representa uma categoria analítica central para compreender a dinâmica econômica e o papel das instituições. Para o autor, toda interação econômica, como por exemplo uma simples troca até um contrato complexo, gera custos que transcendem o preço do bem ou serviço transacionado. Tratam-se de custos inerentes ao próprio processo de realização de uma transação em um ambiente marcado por incerteza e imperfeições institucionais.

North (1990) ressalta que tais custos emergem da necessidade de construir estruturas que viabilizem e conferem confiabilidade às trocas, sobretudo em contextos onde o cumprimento dos acordos não é automático. Dessa forma, os custos de transação abrangem todas as despesas vinculadas a:

- Identificar parceiros confiáveis, averiguar reputações e coletar informações;
- Estabelecer e interpretar regras que orientem o comportamento das partes;
- Negociar cláusulas contratuais, harmonizando interesses e expectativas divergentes;
- Monitorar o cumprimento das obrigações assumidas;
- Solucionar disputas, seja por meios informais, seja por vias judiciais;

- Garantir o *enforcement*; ou seja, a capacidade efetiva de fazer valer direitos e aplicar penalidades.

Na perspectiva northiana, a eficiência das instituições vigentes exerce influência direta sobre o nível dos custos de transação. Em sociedades dotadas de sistemas legais eficazes, normas bem definidas e uma cultura de cooperação, tais custos tendem a ser significativamente reduzidos, uma vez que os agentes dispõem de maior segurança e previsibilidade para conduzir suas interações. Por outro lado, ambientes institucionais frágeis ou pouco confiáveis elevam substancialmente esses custos, demandando a criação de mecanismos suplementares de proteção – como contratos excessivamente detalhados, garantias onerosas e sistemas de monitoramento intensivo.

Para North (1990), as formas de governança funcionam como arranjos coordenadores que institucionalizam a previsibilidade nas transações econômicas. Elas surgem como respostas pragmáticas tanto às deficiências do ambiente institucional, quanto às demandas específicas de cada contexto transacional. Consequentemente, o conceito de governança em North ultrapassa a esfera estatal, compreendendo um conjunto diversificado de mecanismos públicos, privados e híbridos que estruturam as interações entre agentes econômicos.

North enfatiza que as estruturas de governança são produtos de uma evolução histórica e, por isso, dependente das primeiras decisões tomadas. O aparecimento de novas complexidades econômicas gera a institucionalização de arranjos inovadores, concebidos para enfrentar os desafios que emergem de novos contextos econômicos e sociais que surgem com a evolução histórica. Esta transformação segue um padrão incremental, marcado pela influência de escolhas institucionais pretéritas – um mecanismo analisado por North sob o conceito de *path dependence* (dependência de trajetória), que descreve como decisões históricas criam restrições e oportunidades que moldam o câmbio institucional subsequente.

O *path dependence* (dependência da trajetória), na visão de Douglass North (1990), é a ideia de que as escolhas do passado influenciam e limitam as opções disponíveis no presente e no futuro. As instituições (entendidas como regras, leis, normas) que já estão consolidadas criam um ambiente que favorece sua própria continuidade – como se criassem "trilhos" que direcionam os caminhos possíveis.

Isso acontece porque, uma vez que um conjunto de regras está em funcionamento, as pessoas e as organizações se adaptam a ele, criando hábitos, investimentos e expectativas que tornam caro ou difícil de ser mudado radicalmente. Assim, mesmo que existam alternativas melhores, o custo para trocar de sistema é tão alto que se mantém o que já existe.

Esse processo explica por que, às vezes, países ou empresas continuam com regras ineficientes: elas são heranças do passado que se perpetuam, porque mudar tudo daria muito trabalho, custaria caro ou geraria resistência. Dessa forma, a trajetória passada não só limita as decisões de hoje, mas também restringe as soluções possíveis e passíveis de serem imaginadas ou implementadas para resolver problemas.

Heller (2006) destaca que existe três níveis de *path dependence* associados aos resultados que sofrem influência persistentes das condições e/ou decisões iniciais estabelecidas ou tomadas no passado e que condicionam as alternativas disponíveis de escolhas futuras: o *path dependence* de primeiro grau, refere-se às influências persistentes das condições e/ou decisões tomadas no passado que não causam danos, embora gere custos de saída (abandono), as escolhas e as condições iniciais tomadas não se configuravam como as únicas possíveis dentro do rol de condições e/ou decisões factíveis à época; o *path dependence* de segundo grau está associado à ideia de informações imperfeitas, que não possibilita uma previsão adequada sobre o futuro, resultando na possibilidade das decisões se mostrarem eficientes, quando da tomada da decisão (*ex ante*), diante das circunstâncias iniciais estabelecidas, mas não se revelarem tão eficiente (*ex post*), implicando em uma ineficiência relativa quanto ao esperado à época da escolha; o *path dependence* de terceiro grau configura-se na situação em que as condições e/ou decisões tomadas levam a resultados ineficientes, em relação aos quais já se tinha conhecimento de antemão, configurando uma situação de um erro que poderia ser remediável que, não o sendo, se propaga no tempo gerando ineficiência.

2.3 INSTITUIÇÕES E ORGANIZAÇÕES: A DISTINÇÃO DE NORTH (REGRAS VS. JOGADORES)

Ao estabelecer a distinção fundamental entre instituições e organizações, North (1990) utiliza a célebre analogia dos jogos esportivos: enquanto as instituições configuram as regras estruturantes, as organizações personificam os jogadores – ou

equipes – que competem sob esse arcabouço normativo. Embora o autor não se detenha exaustivamente na gênese das organizações, ele fundamenta sua existência nos pressupostos de Coase, Barzel e Williamson, interpretando-as como arranjos coordenadores que emergem em resposta à onipresença dos custos de transação.

A contribuição central de North reside na introdução de uma dinâmica evolutiva ao sistema econômico: as organizações não são meras receptoras passivas de normas, mas agentes dotados de intencionalidade que, ao buscarem a maximização de seus resultados dentro da matriz institucional, tornam-se o principal motor de mudança. No contexto de empresas privadas, essa distinção é vital, pois permite analisar como a estratégia empresarial – inclusive a decisão pela ruptura contratual – é moldada pelos incentivos e sanções impostos pelas “regras do jogo” vigentes.

Nessa dinâmica de interação, as instituições são concebidas como restrições deliberadamente estabelecidas pelos indivíduos com o objetivo de ordenar as esferas política, econômica e social. De acordo com North (1991), esse arcabouço institucional compreende tanto componentes formais – como a Constituição, o conjunto de leis vigentes e os direitos de propriedade – quanto informais, representados por códigos de conduta, costumes e tradições que orientam o comportamento coletivo. North assim define as instituições:

Instituições são restrições humanamente concebidas que estruturam as interações políticas, econômicas e sociais. Elas consistem tanto em restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições, e códigos de conduta), quanto em restrições formais (constituições, leis, direitos de propriedade) (NORTH, 1991, p. 97).

A eficácia dessas “regras do jogo” está diretamente condicionada à existência de mecanismos de coerção e punição. Nesse contexto, destaca-se o papel central do Estado, definido por North (1981) como a organização que possui “vantagem comparativa no uso da violência”. Tal prerrogativa confere ao Estado a função de garantidor das normas (*enforcement*), permitindo-lhe aplicar sanções capazes de desestimular comportamentos desviantes e assegurar a previsibilidade das interações sociais.

Ademais, a instituição dessas restrições está ancorada no pressuposto da racionalidade limitada dos agentes. Diante de um ambiente marcado por elevada complexidade, os indivíduos não dispõem de plena capacidade cognitiva para processar todas as informações necessárias à tomada de decisões ótimas. Assim, as instituições

atuam como “atalhos cognitivos”, reduzindo a incerteza e orientando as escolhas dos agentes.

Embora as instituições funcionem como mecanismos que reduzem a incerteza e orientam decisões em contextos de racionalidade limitada, os resultados econômicos delas decorrentes nem sempre alcançam o ótimo paretiano preconizado pela teoria neoclássica marginalista.

Conforme argumenta North (1990; 2005), a mudança institucional é marcada por um caráter incremental, pela dependência da trajetória (*path dependence*) e pela dinâmica própria de um mundo não ergódico, configurado por um cenário de incerteza fundamental, onde o passado condiciona, de modo praticamente irreversível, as possibilidades futuras, em razão de externalidades de rede, economias de escopo e complementaridades entre instituições.

Nesse contexto, é possível que trajetórias institucionais consolidadas possam contribuir para perpetuar arranjos subótimos: ainda que organizações maximizem ganhos dentro das regras vigentes, o sistema como um todo pode não atingir eficiência alocativa, afastando-se, portanto, da configuração de um equilíbrio geral. Esse processo ajuda a explicar a persistência de ineficiências, a estagnação ou o baixo crescimento em diversas economias, em contraste com o equilíbrio estático e maximizador da abordagem neoclássica, que pressupõe racionalidade plena, informação completa e ausência de custos de transação.

Em síntese, as organizações – entendidas como os jogadores do sistema – aderem às regras não apenas por disposição cooperativa, mas sobretudo porque os custos decorrentes das sanções estatais e sociais tornam o cumprimento das normas a alternativa mais racional.

2.4 INTERFACE ENTRE O AMBIENTE INSTITUCIONAL E O MERCADO: COMO AS EMPRESAS SE ORGANIZAM PARA EVITAR RISCOS.

A Nova Economia Institucional propõe um afastamento da interpretação tradicional da teoria neoclássica ao examinar a firma. Durante muito tempo, a empresa foi tratada predominantemente como um mecanismo técnico de transformação, cuja função central consistia em converter insumos em bens ou serviços. Sob essa perspectiva, a firma

era compreendida apenas como uma função de produção, desconsiderando-se as estruturas organizacionais internas, bem como os vínculos contratuais estabelecidos com fornecedores, trabalhadores e consumidores.

A ruptura com esse entendimento ocorre de forma decisiva a partir do trabalho pioneiro de Ronald Coase (1937), que desloca o foco da análise da dimensão estritamente tecnológica para a lógica organizacional da firma. Ao questionar por que as empresas existem e quais são os limites de sua expansão, Coase argumenta que o tamanho e a configuração das firmas não dependem exclusivamente de ganhos de eficiência produtiva, mas, sobretudo, da necessidade de minimizar os custos associados às transações realizadas no mercado. Assim, a firma passa a ser interpretada como uma solução institucional criada para lidar com imperfeições, incertezas e custos de coordenação econômica. Essa mudança de paradigma revela que as empresas não operam no vácuo, mas estão intrinsecamente vinculadas ao ambiente institucional que as cerca.

A contribuição de Coase (1988) fundamenta-se na distinção entre dois arranjos centrais de coordenação econômica: o mercado e a firma. Embora o autor não se detenha em uma análise detalhada das diversas formas contratuais existentes entre esses polos, ele reconhece a relevância das estruturas intermediárias, que, na prática, representam grande parte das formas organizacionais observadas. Neste enquadramento, mercado e empresa são compreendidos como instrumentos alternativos de coordenação, que coexistem e competem na organização da produção.

Essa relação de coexistência decorre das diferenças nos custos associados a cada mecanismo. Na perspectiva coaseana, a escolha da forma organizacional mais adequada não depende apenas da eficiência técnica definida pela escala produtiva concomitante aos custos diretamente incorridos de se usar os meios produtivos e processar os insumos transformando-os em bens acabados para o mercado, mas fundamentalmente do nível dos custos de transação, entendidos como os gastos necessários para viabilizar uma troca econômica em ambiente de incerteza. Coase identifica, entre esses custos, duas categorias centrais:

- Custos de Informação: correspondem aos recursos empregados na busca, comparação e verificação dos preços praticados no mercado.

- Custos de Negociação: referem-se aos esforços e dispêndios envolvidos na redação, negociação, monitoramento e formalização dos contratos entre os agentes econômicos.

A rivalidade entre os diferentes mecanismos de coordenação manifesta-se, no âmbito das organizações privadas, por meio da decisão estratégica fundamental entre internalizar atividades (“fazer”), ou recorrer ao mercado (“comprar”). De forma exemplificativa, quando os custos de transação, envolvidos na contratação externa de um serviço especializado – como a busca por fornecedores, a barganha de preços e a exposição a falhas contratuais –, superam os custos de coordenação, monitoramento e controle internos, a integração da atividade à firma tende a representar a alternativa mais eficiente.

Dessa maneira, a empresa privada não deve ser compreendida apenas como um aparato técnico de produção, mas como uma rede de relações contratuais que substitui o mercado sempre que sua estrutura hierárquica se mostra mais capaz de reduzir incertezas e fricções associadas às trocas externas. É essa comparação contínua de eficiência que define os limites da firma: sua expansão persiste até o ponto em que o custo de organizar uma transação adicional internamente se iguala ao custo de realizá-la por meio do sistema de preços do mercado.

A escolha entre a produção interna à firma (“fazer”) ou a recorrência ao mercado (“comprar”), no entanto, não se processa em um vácuo institucional. Conforme salienta Saes (2000), a eficiência comparativa dessas estruturas de coordenação é diretamente condicionada pela qualidade do ambiente institucional. Quando o arcabouço legal de um país é volátil, ou o sistema judiciário não assegura a execução célere e previsível dos contratos, os custos de transação inerentes a recorrer ao mercado se elevam substancialmente. Esse fenômeno induz as empresas a adotarem arranjos organizacionais alternativos, cujo propósito central é a minimização dos riscos institucionais.

Dessa forma, a interface entre as instituições e o mercado manifesta-se na capacidade de adaptação estratégica das firmas. Em ambientes onde o *enforcement* estatal é frágil, a “disputa” de coordenação mencionada por Coase tende a ser vencida pela integração vertical, ou por estruturas de governança híbridas (contratos de longo prazo com salvaguardas rígidas) como forma de minimizar custos transacionais. Como

argumenta Saes (2000), a empresa privada organiza-se internamente para suprir as deficiências do ambiente externo: na ausência de garantias institucionais sólidas, as firmas criam mecanismos próprios de monitoramento e proteção para evitar que a quebra de contrato inviabilize a atividade econômica.

Em síntese, a configuração da firma privada é o resultado de um ajuste evolutivo contínuo às “regras do jogo”. A eficiência produtiva, portanto, torna-se indissociável da segurança institucional: onde as leis e os contratos falham, a organização surge como o baluarte necessário para a redução das incertezas e a preservação das trocas no mercado. Contudo, conforme aponta a literatura aplicada:

As empresas não operam em um vácuo; elas adaptam suas estruturas de governança – optando por integração vertical, contratos de longo prazo ou trocas diretas – de acordo com a proteção que as instituições lhes oferecem. Quando a probabilidade de quebra de contrato é elevada devido a um *enforcement* ineficaz, o setor privado tende a retrair investimentos em ativos específicos, pois o risco de expropriação do valor investido por parceiros oportunistas torna-se proibitivo. Nesse sentido, a fragilidade das instituições não afeta apenas a esfera jurídica, mas freia o crescimento econômico ao elevar os custos de transação *ex-post* (SAES, 2000, p.48).

A discussão empreendida ao longo deste capítulo evidencia que o núcleo da Nova Economia Institucional reside na compreensão da vulnerabilidade contratual e nas estratégias concebidas para mitigá-la. A interação entre a racionalidade limitada – que impõe a incompletude crônica aos acordos – e a propensão ao oportunismo estratégico resulta na emergência dos custos de transação. Estes, por sua vez, operam como a expressão econômica da incerteza, englobando desde os investimentos preventivos em salvaguardas até os recursos mobilizados para a resolução de conflitos pós-contratuais.

Dentro desta lógica, as instituições (conforme a acepção de North) configuram a infraestrutura macroeconômica que baliza os custos sociais do descumprimento por meio de seu aparato normativo. Paralelamente, as organizações figuram como atores estratégicos que selecionam modelos de coordenação aptos a neutralizar tais riscos, considerando as especificidades de cada troca. Sob esta ótica, a firma – conforme proposta por Coase – deixa de ser vista meramente como unidade produtiva para ser entendida como uma resposta institucional de alto impacto: uma estrutura hierárquica desenhada para suplantar as falhas do mercado, internalizando processos e mitigando a exposição ao comportamento oportunista da contraparte.

Dessa forma, a NEI estabelece que a probabilidade de quebra contratual não é aleatória, mas uma variável dependente da interação entre a qualidade do ambiente institucional (que define os incentivos) e as características específicas da transação (que definem a vulnerabilidade). Contudo, uma pergunta crucial permanece: como exatamente as firmas analisam essas transações específicas e escolhem, de forma comparativa, o arranjo de governança mais eficiente para gerenciar este risco?

A resposta a esse questionamento microanalítico encontra-se no desenvolvimento da Economia dos Custos de Transação (ECT), sob a sistematização de Oliver Williamson. Enquanto a discussão precedente delimitou o fenômeno da quebra sob uma perspectiva institucional abrangente, a seção subsequente concentrar-se-á na dimensão operacional dessa solução. Nela, será explorado como a ECT utiliza os pressupostos da racionalidade limitada e do oportunismo para estruturar uma análise técnica rigorosa. O foco recairá sobre os atributos da transação, com especial atenção à especificidade dos ativos, e na análise comparativa entre as formas de coordenação (mercado, arranjos híbridos e hierarquia). O propósito central será identificar os critérios teóricos que definem os limites da firma, determinando em que condições uma transação pode ser delegada ao mercado, ou deve ser integrada verticalmente para se salvaguardar da instabilidade contratual.

Em síntese, a presente seção apresentou os fundamentos da Nova Economia Institucional, destacando seus fundamentos teóricos e o papel central das instituições como redutoras de incerteza e custos de transação, a distinção entre regras (instituições) e jogadores (organizações) e a forma como as firmas adaptam suas estruturas de governança – optando por hierarquia, contratos híbridos ou mercado – em resposta à qualidade do ambiente institucional e aos riscos de oportunismo e quebra contratual. Embora esses riscos de oportunismo tenham sido evocados como elemento central na explicação das escolhas de governança, sua caracterização mais precisa, suas fontes comportamentais e os instrumentos para sua contenção serão objeto de exame mais aprofundado na seção subsequente, que se concentrará na Economia dos Custos de Transação (ECT) na perspectiva de Oliver Williamson, com ênfase nos atributos específicos das transações (notadamente a especificidade dos ativos), na análise comparativa das formas de governança e nos critérios que determinam os limites ótimos da firma.

3 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO: GOVERNANÇA, ATIVOS ESPECÍFICOS E O RISCO DE QUEBRA

A presente seção tem como objetivo expor os fundamentos microanalíticos da Economia dos Custos de Transação (ECT) como um complemento teórico à Nova Economia Institucional, como elemento central na explicação da natureza, dos limites e da configuração organizacional e setorial das firmas privadas a partir da análise neo-institucionalista que tem como foco as transações econômicas.

Busca-se demonstrar como a ECT transforma a concepção da firma, superando a visão tradicional que a tratava como uma "caixa-preta" – uma função de produção que combina recursos produtivos aos seus respectivos custos – para compreendê-la como uma estrutura de governança projetada para mitigar custos de transação decorrentes da racionalidade limitada dos agentes, do comportamento oportunista e da especificidade dos ativos envolvidos.

O fio condutor da discussão segue uma progressão lógica: inicia-se com a apresentação da ECT como resposta à teoria tradicional da firma e a explicitação de seus pressupostos comportamentais centrais; em seguida, aprofunda-se a análise dos atributos da transação, com ênfase nas dimensões da especificidade de ativos como catalisador do risco contratual; na sequência, busca-se realizar uma análise comparativa entre as estruturas de governança alternativas – mercado, hierarquia e formas híbridas – ilustrando a lógica do alinhamento seletivo entre transações e estruturas de governança. Por fim, discute-se o risco de quebra contratual na perspectiva da ECT e suas implicações práticas para empresas privadas, destacando como o desenho inadequado de governança amplifica vulnerabilidades e justifica escolhas organizacionais protetivas que não representa necessariamente uma configuração de equilíbrio paretiana; por isso, a estrutura organizacional da produção em economia de mercado dificilmente opera e equilíbrio segundo as predições da abordagem neoclássica. Essa estrutura permite compreender a ECT como ferramenta analítica rigorosa para explicar decisões de integração vertical, contratos relacionais e estratégias de mitigação de riscos em ambientes reais marcados pela incerteza.

3.1 DA CAIXA-PRETA À ENGENHARIA DA GOVERNANÇA: A ECT COMO RESPOSTA MICROANALÍTICA

Nas abordagens tradicionais sobre a firma, a predominância de pressupostos e critérios de validação positivistas levou a teoria neoclássica a tratá-la como uma espécie de “caixa-preta” (black box) – uma unidade de produção cujo funcionamento se limitava à transformação de insumos em produtos (inputs e outputs), sem que seus processos internos fossem devidamente investigados. Antes da incorporação do conceito de custos de transação ao debate econômico, carecia-se de um arcabouço teórico sólido para explicar o surgimento e a persistência das firmas em um sistema econômico predominantemente coordenado pelo mecanismo de preços. Nesse sentido, a unidade básica de análise deixa de ser a mercadoria ou o indivíduo e passa a ser a transação, cujas características ditam a forma de contrato mais adequada.

Cabe destacar ainda que para a abordagem convencional neoclássica prevalece apenas os custos diretos de produção, em relação aos quais as firmas devem empreender constantes mecanismos de redução como forma de ampliar seus ganhos. Tal abordagem não considera outros custos como fatores influentes de suas decisões relativas ao seu processo de organização da produção. Isso está relacionado à eficiência do mercado (equilíbrio paretiano) fundamentado, segundo essa visão, nos pressupostos de informações perfeita e racionalidade ilimitada. Em contrapartida, a ECT destaca a importância dos custos indiretos associados ao processo de organização da atividade econômica que suplantam os custos operacionais e afetam as decisões dos agentes produtivos e, por conseguinte, a eficiência do mercado.

É nesse cenário que surge a Economia dos Custos de Transação (ECT), como um esforço analítico orientado para a elaboração de uma Teoria da Firma mais robusta e abrangente. Integrada ao campo da Nova Economia Institucional (NEI), a ECT encontra suas bases fundadoras nas contribuições seminais de Coase (1937) respondendo a uma questão básica: por que existem firmas para organizar a produção de bens e serviços? Suas contribuições foram posteriormente desenvolvidas e sistematizadas por Williamson (1971, 1975, 1985, 1996) desenvolvendo uma perspectiva teórico-analítica que desloca o eixo da análise da esfera puramente produtiva, maximizadora de uma função utilidade (maximização do lucro) e de equilíbrio geral, para os problemas de governança das transações econômicas.

Conforme estabelecido por Williamson (1985), a função primordial das estruturas institucionais – sejam mercados, firmas ou arranjos híbridos – é a redução sistemática dos custos de transação. Para tanto, a ECT dedica-se a explicar a diversidade de formas organizacionais e os graus de integração vertical observáveis na economia (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

Seu arcabouço teórico fundamenta-se na análise comparativa das estruturas de governança – mercado, hierarquia e formas híbridas –, compreendidas como arranjos alternativos para a coordenação da atividade econômica. A eficiência relativa de cada estrutura é determinada pela interação entre os atributos da transação (frequência, incerteza e, de modo crucial, a especificidade dos ativos) e os pressupostos comportamentais dos agentes – a saber, a racionalidade limitada e a propensão ao oportunismo.

Ao articular essas variáveis, a ECT provê a lente analítica necessária para explicar a natureza das organizações e a definição das fronteiras da firma. Seu propósito final é justificar, com base em um cálculo de eficiência adaptativa, por que determinadas atividades são internalizadas enquanto outras são coordenadas via mercado.

3.2 OS ATRIBUTOS DA TRANSAÇÃO E A ANATOMIA DA ESPECIFICIDADE DE ATIVO

Conforme fundamenta Williamson (1985), a compreensão das instituições econômicas depende, primordialmente, da investigação de dois pressupostos comportamentais que regem a ação humana: a racionalidade limitada e a propensão ao oportunismo. Estes elementos constituem o cenário sobre o qual os atributos da transação irão operar definindo a eficiência do sistema produtivo e próprio desenvolvimento econômico.

O primeiro postulado, cujas bases foram estabelecidas por Simon (1961), afirma que a capacidade cognitiva dos agentes é finita. Em decorrência, sua racionalidade, ainda que intencional, é necessariamente limitada pela impossibilidade de prever todas as contingências futuras e processar todas as informações relevantes. Esta condição tem uma implicação direta e crucial para os contratos: eles são, por natureza, incompletos, incapazes de especificar cláusulas para todas as situações possíveis.

O segundo postulado complementa o primeiro ao admitir que os agentes podem buscar seus interesses de forma estratégica e astuta, inclusive mediante o descumprimento de compromissos quando isso lhes for vantajoso. Este comportamento oportunista introduz um risco intrínseco de quebra estratégica nas relações contratuais, pois as promessas tornam-se vulneráveis à renegociação forçada ou à ruptura deliberada em cenários de assimetria informacional ou de poder de barganha. A confluência desses dois pressupostos – a incompletude inevitável dos acordos e a possibilidade de exploração das brechas por meio do oportunismo – configura o problema central que a firma, enquanto instituição, se propõe a administrar através da instituição de formas alternativas ao mercado para coordenar a atividade produtiva e econômica. É nesse sentido que as firmas importam; ou seja, suas existências têm justificativas, pois contribuem para aumentar a eficiência, sobretudo em ambientes onde prevalece incerteza em razão de assimetria de informação e oportunismo.

Contudo, Williamson (1975) adverte que tais traços comportamentais, embora onipresentes, não explicam isoladamente a diversidade das formas organizacionais. O fator determinante que mobiliza esses pressupostos e exige estruturas de governança específicas é a especificidade dos ativos. É a convergência simultânea desta condição com os pressupostos anteriores, em um ambiente de incerteza, que gera a necessidade imperativa de estruturas de governança sofisticadas, como a integração vertical.

Para elucidar essa lógica, Williamson emprega um exercício contrafactual. Se a especificidade de ativos estivesse ausente, a identidade dos parceiros seria irrelevante. Mesmo com racionalidade limitada e oportunismo, a falha de um acordo simplesmente levaria à busca por um novo parceiro em um mercado competitivo, sem custos significativos. Inversamente, em um hipotético mundo sem oportunismo, as lacunas contratuais seriam resolvidas por cláusulas gerais e pela confiança recíproca, tornando desnecessários mecanismos de proteção complexos. Nestas circunstâncias, as transações via mercado tornam-se a mais eficientes dado que não haverá custos transacionais excessivos que justificariam implementar formas alternativas de coordenação da atividade produtiva que não seja a proporcionada pelo mercado.

Portanto, é especificamente na interseção dos três fatores – onde investimentos especializados (especificidade) tornam as partes vulneráveis, e a combinação de racionalidade limitada (que gera contratos incompletos) com o oportunismo (que

incentiva a exploração dessa vulnerabilidade) – que a governança via mercado puro se torna arriscada e ineficiente. A firma, ou outros arranjos híbridos, surge então como a solução institucional para administrar este risco contratual inerente.

A conjunção desses três elementos gera uma mudança qualitativa na natureza da transação. O planejamento contratual, já inerentemente incompleto devido às limitações cognitivas, torna-se um terreno fértil para a ruptura estratégica de acordos, uma vez que a identidade dos parceiros adquire importância decisiva. É nesse contexto de vulnerabilidade mútua e risco contratual elevado que surge a necessidade premente de uma solução organizacional específica. Como formula Williamson (1985), o desafio passa a ser o de estruturar as transações de modo a mitigar os custos impostos pela racionalidade limitada, ao mesmo tempo em que se criam defesas contra as investidas do oportunismo.

Dessa forma, a especificidade dos ativos opera como o fator catalisador que redefine a governança necessária para a transação. Ao engendrar uma relação de dependência bilateral, ela demanda que o mecanismo de coordenação vá além do simples contrato legal. É preciso instituir uma estrutura – seja uma firma integrada, seja um arranjo híbrido com salvaguardas robustas – capaz de assegurar a continuidade da cooperação e de proteger o valor econômico embutido nos investimentos específicos. Essa solução organizacional interna torna-se imperativa justamente porque o aparato judicial externo, diante da complexidade e incompletude dos contratos, revela-se frequentemente incapaz de prever todas as contingências, ou de resolver disputas de forma célere e custo-efetiva.

A anatomia dessa especificidade manifesta-se em diferentes dimensões, conforme categorizado por Williamson (1985). Tais dimensões evidenciam a natureza de investimentos que, por serem altamente especializados, sofrem uma depreciação severa de valor caso sejam redirecionados a finalidades distintas. Esse fenômeno estabelece um vínculo de interdependência mútua entre os agentes da transação, uma vez que o custo de saída se torna elevado para ambas as partes. De acordo com a sistematização proposta por Williamson (1985), as modalidades centrais dessa condição são:

- Especificidade Locacional (*site specificity*): Caracteriza-se por investimentos em estruturas físicas situadas em estreita proximidade para viabilizar economias

de transporte e inventário. Essa configuração é comum em arranjos onde a fábrica se instala junto à fonte de matéria-prima. O risco contratual surge porque, após a imobilização do capital, a mobilidade dos ativos é drasticamente reduzida, criando uma dependência que pode ser explorada pela contraparte caso ocorra uma ameaça de descontinuidade do vínculo.

- Especificidade de Ativos Físicos (*physical asset specificity*): Ocorre quando o investimento se materializa em equipamentos ou ferramentas projetadas com especificações técnicas singulares, essenciais a um fluxo produtivo específico. Um exemplo típico são os componentes moldados para uma linha automotiva exclusiva: fora desse contrato, o ativo perde sua utilidade econômica primária. Essa característica transforma o investimento em um “custo afundado” (*sunk cost*) parcial, o que gera uma vulnerabilidade estratégica, permitindo que comportamentos oportunistas se manifestem por meio de pressões contratuais *ex-post*.
- Especificidade de ativos humanos (*human asset specificity*): A especificidade de ativos humanos designa o processo de construção de competências, *know-how* técnico ou rotinas operacionais de caráter idiossincrático, desenvolvidas por meio da experiência prática (*learning-by-doing*) ou de treinamentos direcionados às demandas de uma relação contratual particular. Quando colaboradores ou equipes adquirem um conhecimento especializado cujo valor é maximizado exclusivamente no interior daquela parceria, seu capital humano se torna altamente especializado e simultaneamente pouco transferível. Essa dupla característica – especialização profunda e baixa mobilidade externa – gera uma relação de dependência bilateral: a organização depende do conhecimento singular do indivíduo e o indivíduo vê seu principal ativo profissional desvalorizado fora daquele contexto específico. Em cenários de conflito ou renegociação, essa dependência mútua pode ser explorada de forma oportunista, uma vez que a replicação desse conhecimento em outros arranjos produtivos envolve custos elevados e incertezas significativas.
- Ativos dedicados (*dedicated assets*): Os ativos dedicados consistem em investimentos realizados para expandir a capacidade produtiva com o objetivo explícito de atender à demanda de um cliente específico. Sua característica

distintiva reside no fato de que, embora possam ser tecnicamente não-especializados, a dependência econômica emerge do comprometimento de larga escala. A interrupção da relação comercial deixa o investidor com capacidade ociosa substancial, cujos custos fixos não podem ser prontamente recuperados em outros mercados, gerando prejuízos significativos.¹

A perspectiva teórica salienta que essas diferentes dimensões da especificidade frequentemente se combinam em transações complexas, potencializando seus efeitos. O arcabouço analítico evoluiu para incluir também a especificidade de capital de marca, vinculada a investimentos em reputação que se depreciam diante de falhas contratuais, e a especificidade temporal. Esta última é crítica em operações onde a coordenação precisa é essencial, como em sistemas de produção *just-in-time*, ou no manuseio de itens perecíveis. Nesses contextos, descontinuidades no fluxo coordenado resultam na perda imediata de utilidade e valor econômico.

Em síntese, a presença de qualquer uma dessas formas de especificidade intensifica a exposição dos agentes a riscos relacionais e eleva os custos associados às trocas. Conseqüentemente, a coordenação por meio de estruturas de governança especializada – e não apenas pelo mecanismo de preços do mercado – torna-se um imperativo para salvaguardar o valor dos investimentos e prevenir rupturas estratégicas nas transações.

3.3 ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA ALTERNATIVAS: MERCADO, HIERARQUIA E FORMAS HÍBRIDAS

Diante das vulnerabilidades criadas pela combinação da especificidade dos ativos, das limitações cognitivas e da propensão ao comportamento estratégico, a Economia dos Custos de Transação propõe um sistema de avaliação comparativa para os diferentes arranjos de coordenação. Essas estruturas de governança podem ser classificadas em três modalidades centrais: o mercado, a hierarquia (estrutura vertical) e as formas híbridas. Cada uma delas se caracteriza por uma combinação distinta de mecanismos de controle, de incentivos e de capacidades de adaptação.

¹ De forma alternativa, citando Williamson (1985), Pessali e Fernández (2006) destacam que “um ativo pode ser específico por diversas razões: 1) suas propriedades físicas (moldes, ou máquinas especiais); 2) sua localização, em que estágios sucessivos da transação precisam estar próximos (economia de estoques, transporte ou conservação); 3) idiosincrasias de capital humano (obtida sobretudo através do aprendizado pela prática); 4) serem dedicados (feito sobre encomendas, ou exclusivos); e 5) serem de qualidade distinta, ou ligados a padrões e marcas” (PESSALI; FERNÁNDEZ, 2006, p. 325).

A seleção entre essas modalidades segue uma lógica de alinhamento seletivo. O objetivo central é compatibilizar a arquitetura organizacional escolhida com a complexidade inerente à transação, de modo a alcançar a máxima eficiência e a minimizar a soma dos custos de transação envolvidos.

O mercado representa a modalidade de coordenação econômica mais elementar, operando por meio de transações autônomas e impessoais, nas quais a identidade dos parceiros de troca não possui relevância. Esta estrutura revela-se plenamente eficiente em cenários que não demandam investimentos especializados, uma vez que as forças competitivas asseguram, de forma descentralizada, o ajuste de preços e a qualidade do desempenho.

No entanto, sua eficácia é severamente comprometida quando transações envolvem ativos específicos. A dependência bilateral que daí emerge cria condições para o risco de *hold-up*, ou “sequestro” de rendas. Nesta situação, a natureza incompleta dos contratos deixa a parte que realizou o investimento altamente vulnerável a rupturas estratégicas. A estrutura de mercado, por sua própria natureza, não dispõe de mecanismos internos de adaptação coordenada para resolver conflitos, ou proteger o valor do capital imobilizado, tornando-se uma solução frágil e arriscada para governar tais relações.

Um dos exemplos mais citados na literatura para ilustrar o problema de *hold-up* decorrente da combinação de especificidade de ativos físicos e dedicados é o caso da relação contratual entre a General Motors e a Fisher Body, analisado por Klein, Crawford e Alchian (1978) e posteriormente incorporado por Williamson (1985). A Fisher Body realizou investimentos significativos em ferramentas e plantas dedicadas à produção de carrocerias metálicas específicas para os modelos da GM. Com o aumento da demanda por carrocerias fechadas de metal, a Fisher Body passou a explorar sua posição de dependência bilateral, exigindo preços mais elevados sob ameaça de interrupção do fornecimento. Diante do risco de ruptura estratégica e da ineficácia de renegociações contratuais, a General Motors optou pela aquisição completa da Fisher Body em 1926, internalizando a transação por meio da integração vertical. Esse caso exemplifica como a presença de ativos altamente específicos torna a governança via mercado vulnerável ao oportunismo, justificando o recurso à hierarquia como mecanismo de salvaguarda mais eficiente, conforme destacam Williamson (1985) e Klein; Crawford; Alchian (1978).

Em contraste direto com a coordenação via mercado, a hierarquia – manifesta na integração vertical – configura-se como a resposta institucional para transações de elevada especificidade e incerteza, sobretudo quando recorrentes. Ao internalizar a atividade, a organização substitui o mecanismo de preços pelo fiat administrativo, ou seja, pela autoridade de comando. Esta substituição permite neutralizar o oportunismo por meio de monitoramento interno e de incentivos de baixa intensidade.

A firma, enquanto hierarquia, atua estabilizando as relações que seriam vulneráveis no mercado. Ela alinha os interesses dos agentes através de perspectivas de carreira de longo prazo e resolve disputas internamente por comando administrativo, evitando assim os custos e a lentidão inerentes à resolução judicial de conflitos. Este arranjo organizacional torna-se indispensável quando o investimento em ativos específicos gera um grau de dependência mútua tão elevado que a proteção por meio de contratos convencionais de mercado se mostra inviável e excessivamente arriscada.

Por fim, as formas híbridas - como contratos relacionais de longo prazo, alianças estratégicas ou franquias - combinando a força dos incentivos de mercado com certos mecanismos de controle associados à hierarquia. Este arranjo é recomendado quando os investimentos em ativos específicos possuem uma magnitude que não justifica a integração vertical completa, mas que, simultaneamente, são expressivos o suficiente para exigir salvaguardas contra o oportunismo.

Por meio de instrumentos como cláusulas de penalidade, obrigações de informação recíproca e mecanismos de arbitragem privada, essas estruturas buscam fomentar a cooperação duradoura sem suprimir a autonomia jurídica das partes. No entanto, a própria complexidade desses contratos relacionais gera desafios adaptativos e custos de negociação e monitoramento que podem se tornar excessivos em ambientes de alta instabilidade.

Em síntese, a eficiência relativa de cada estrutura de governança é determinada pelos atributos da transação. Quando a especificidade dos ativos é irrelevante, o mercado prevalece por sua simplicidade e baixos custos de coordenação. Quando essa especificidade é crítica, a firma integrada verticalmente se mostra necessária para proteger o valor dos investimentos imobilizados. Consequentemente, o risco de uma ruptura contratual estratégica frequentemente decorre de uma falha no desenho inicial

da governança, o que sublinha a importância de um alinhamento preciso entre as características da transação e a arquitetura organizacional escolhida para assegurar a eficiência adaptativa e a sustentabilidade da relação econômica.

3.4 O RISCO DE QUEBRA CONTRATUAL NA PERSPECTIVA DA ECT: IMPLICAÇÕES PARA EMPRESAS PRIVADAS

O risco de quebra contratual é o eixo central em torno do qual gravita a teoria de Williamson, sendo o resultado da convergência entre ativos imobilizados, racionalidade limitada e a busca pelo interesse próprio de forma astuta. Longe de ser um evento imprevisível, a quebra é compreendida como uma exploração oportunista das lacunas deixadas por contratos inerentemente incompletos. Quando as partes realizam investimentos em ativos específicos, cria-se uma dependência bilateral que expõe o investidor ao risco de “sequestro” (*hold-up*). Assim, a vulnerabilidade dos custos afundados (*sunk costs*) permite que a contraparte force renegociações desvantajosas sob a ameaça de dissolução do acordo, visando apropriar-se do valor excedente da transação.

No âmbito das organizações privadas, tal risco assume contornos variados, manifestando-se por meio de pressões para a revisão unilateral de acordos de suprimento, a expropriação de saberes técnicos por antigos colaboradores, ou a dissolução inesperada de parcerias estratégicas.

Em setores cuja base produtiva é intensiva em conhecimento especializado – como consultoria de alta complexidade ou desenvolvimento tecnológico avançado –, a saída de profissionais que detêm expertise específica representa uma modalidade de ruptura silenciosa. Ocorre, nesses casos, a desvalorização imediata do investimento realizado na formação e experiência desse capital humano, que se torna um ativo de difícil reposição.

De maneira análoga, em indústrias que dependem de investimentos produtivos de grande escala e personalizados – como ocorre na fabricação de componentes automotivos –, a possibilidade de um parceiro não honrar o fornecimento de insumos adaptados pode desencadear paralisações produtivas de alto custo. Essas falhas frequentemente desdobram-se em longos e custosos litígios ou, alternativamente, motivam a reestruturação do negócio rumo à integração vertical, justificada como um mecanismo de proteção contra futuras instabilidades contratuais.

A Economia dos Custos de Transação enfatiza que a exposição a rupturas contratuais é amplificada pela incerteza ambiental, que abrange desde flutuações de mercado e inovações tecnológicas até choques macroeconômicos imprevistos. Tais incertezas acentuam a gravidade das lacunas inerentes a qualquer acordo, tornando-os ainda mais suscetíveis a falhas.

Como solução para esse dilema, a lógica do alinhamento seletivo propõe o desenho de estruturas de governança que equilibrem, de forma criteriosa, três elementos fundamentais: a capacidade de adaptação a mudanças, a eficácia dos mecanismos de monitoramento e o poder dos incentivos aos agentes envolvidos. Em contextos de especialização extrema de ativos, a adoção de estruturas hierárquicas atenua os riscos ao substituir a negociação externa precária pelo comando administrativo interno. Em situações intermediárias, as formas híbridas incorporam salvaguardas explícitas – como penalidades contratuais e sistemas privados de resolução de conflitos –, com o objetivo explícito de preservar a cooperação e sustentar o relacionamento comercial ao longo do tempo.

Em síntese, a presente seção delineou a Economia dos Custos de Transação como abordagem microanalítica que explica a emergência e os limites da firma a partir da transação como unidade de análise, destacando os pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo), o papel catalisador da especificidade dos ativos em suas diversas dimensões, a comparação discriminatória entre estruturas de governança (mercado, hierarquia e formas híbridas) e o risco de quebra contratual (*hold-up*) como consequência central de desalinhamentos institucionais, com implicações diretas para estratégias de proteção em empresas privadas.

Essa fundamentação teórica da ECT preparou o terreno para a seção subsequente, que examinará aplicações empíricas e estudos de caso da teoria, incluindo evidências de integração vertical em indústrias selecionadas, limitações e críticas à abordagem, bem como extensões contemporâneas para setores regulados, plataformas digitais e arranjos contratuais complexos.

4 IMPLICAÇÕES DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO PARA QUEBRAS CONTRATUAIS EM EMPRESAS PRIVADAS: SÍNTESE E PERSPECTIVAS NA LITERATURA

A presente seção tem como objetivo realizar um esforço no sentido de integrar as contribuições da Nova Economia Institucional (NEI) e da Economia dos Custos de Transação (ECT) com vista a consolidar uma síntese teórica que possa contribuir para explicar as causas estruturais e as implicações práticas decorrentes das quebras contratuais no âmbito das empresas privadas resultantes dos problemas levantados pelas duas abordagens teóricas discutidos nas seções precedentes.

Pretende-se destacar como o macroambiente institucional – entendido como o conjunto de regras formais e informais que estruturam as interações econômicas – interage com as escolhas micro de governança para mitigar riscos de oportunismo e situações de dependência bilateral.

A premissa central que orienta esta discussão é a de que as rupturas contratuais não constituem eventos aleatórios, ou meramente conjunturais, mas resultam de desalinhamentos sistemáticos entre os atributos das transações, os pressupostos comportamentais dos agentes e a qualidade dos arranjos institucionais, criados para contornar problemas de informação assimétrica, e incerteza e de comportamento oportunístico, vigentes em determinado contexto.

O fio condutor da discussão segue uma progressão lógica que contempla quatro momentos analíticos inter-relacionados. Inicialmente, procede-se à síntese teórica da integração entre NEI e ECT, enfatizando o papel complementar dessas duas abordagens na análise das quebras contratuais e na compreensão das respostas organizacionais disponíveis aos agentes econômicos. Em seguida, examinam-se aplicações empíricas extraídas da literatura especializada, com foco em exemplos de situações de *hold-up* observadas em cadeias agroindustriais e na análise de arranjos híbridos característicos do agronegócio brasileiro, setor no qual a especificidade de ativos e a sazonalidade das safras impõem desafios contratuais recorrentes. O terceiro momento dedica-se à discussão das implicações práticas para empresas privadas, abrangendo um leque de estratégias de governança orientadas à prevenção de rupturas contratuais.

Entre essas estratégias, destacam-se a integração vertical como resposta a situações de alta especificidade de ativos, a adoção de formas híbridas que combinam elementos de mercado e hierarquia, e o exercício do alinhamento discriminante, que consiste na adequação seletiva da estrutura de governança aos atributos específicos de cada transação. Tais mecanismos revelam-se particularmente relevantes em contextos nos quais o ambiente institucional oferece salvaguardas insuficientes contra comportamentos oportunistas.

Por fim, a seção encerra-se com uma análise crítica das limitações inerentes à abordagem dos custos de transação. Identifica-se, nesse sentido, sua natureza essencialmente estática, que tende a subestimar a importância das competências evolutivas das firmas e de variáveis comportamentais mais complexas, como confiança e reputação, que se desenvolvem ao longo do tempo nas relações contratuais.

Como contraponto a essas limitações, apresentam-se perspectivas futuras que apontam para a fecunda integração da ECT com abordagens evolucionistas, capazes de incorporar a dimensão dinâmica do aprendizado organizacional e da adaptação institucional.

Adicionalmente, discute-se o potencial transformador de inovações tecnológicas contemporâneas, a exemplo dos *smart contracts* baseados em blockchain, que emergem como mecanismos promissores para reduzir custos de transação e mitigar riscos contratuais, sobretudo em ambientes institucionais marcados por fragilidades na garantia judicial dos contratos.

Essa estrutura analítica permite compreender a Economia dos Custos de Transação não apenas como uma ferramenta conceitual voltada à interpretação de fenômenos organizacionais, mas também como base consistente para a formulação de prescrições gerenciais e para a incorporação de inovações institucionais contemporâneas.

Ao articular dimensões macro e micro, a abordagem aqui sintetizada busca oferecer um referencial robusto para a análise das estratégias contratuais adotadas por empresas privadas em contextos marcados por incerteza, assimetrias informacionais e vulnerabilidades institucionais, demonstrando sua relevância tanto para a agenda de pesquisa acadêmica quanto para a prática empresarial.

4.1 SÍNTESE TEÓRICA: INTEGRANDO NEI E ECT NO CONTEXTO DAS QUEBRAS CONTRATUAIS

A integração entre a Nova Economia Institucional (NEI) e a Economia dos Custos de Transação (ECT) oferece um arcabouço analítico complementar para compreender as quebras contratuais em empresas privadas. Enquanto a NEI, especialmente na formulação de North (1990, 1991), opera em nível macro ao conceber as instituições como as “regras do jogo” – restrições formais e informais que estruturam as interações humanas e reduzem incertezas gerais –, a ECT adota uma perspectiva predominantemente microanalítica. Esta última, fundamentada nos trabalhos de Coase (1937) e sistematizada por Williamson (1985, 1991, 1996), foca nos “jogadores” e nas estruturas de governança que regulam transações específicas, buscando o alinhamento eficiente entre os atributos da transação e os custos de coordenação. Ménard (2004, 2011) reforça essa interface ao argumentar que a eficiência das organizações privadas não depende apenas de suas competências internas, mas da robustez do ambiente institucional que provê o suporte jurídico para o *enforcement* dos contratos e a proteção contra o comportamento oportunista.

De acordo com a perspectiva de Ménard (2004, 2011), a ECT pode ser vista como um complemento microanalítico à NEI, ao enfatizar as estruturas de governança que vão além do binômio mercado-hierarquia, incorporando formas híbridas para coordenar transações complexas em ambientes de incerteza. Nessas estruturas, as quebras contratuais surgem como consequência de desalinhamentos entre os atributos da transação – como a mutação de relações de dependência mútua ao longo do tempo – e os mecanismos de regulação adotados, que nem sempre conseguem antecipar todas as contingências possíveis futuras devido à racionalidade limitada dos agentes. Essa abordagem destaca que, em empresas privadas, a evolução institucional depende de arranjos adaptativos capazes de restringir comportamentos oportunistas, promovendo uma coordenação mais eficiente e reduzindo os custos associados a rupturas estratégicas, em linha com a visão de North sobre instituições como restrições que facilitam interações econômicas sustentáveis.

No contexto das organizações privadas, a coordenação eficaz das trocas transcende a mera busca pela eficiência produtiva interna. Ela é condicionada, fundamentalmente, pela conformidade entre os atributos transacionais – notadamente a

frequência, a incerteza e a especificidade dos ativos – e o arranjo de governança adotado. Sob a ótica de Williamson (1985), não há um modelo organizacional intrinsecamente superior; a eficiência emerge do alinhamento seletivo (*discriminating alignment*), que busca minimizar custos de transação mediante salvaguardas adequadas a investimentos vulneráveis a comportamentos oportunistas.

Essa integração teórica, ao iluminar as causas estruturais das quebras contratuais, permite compreender melhor aplicações empíricas observadas na literatura, como será discutido a seguir.

4.2 APLICAÇÕES NA LITERATURA: EXEMPLOS DE QUEBRAS CONTRATUAIS SOB A LENTE DA ECT

Os estudos voltados à Economia dos Custos de Transação (ECT) apresentam variados cenários que demonstram como as rupturas nos acordos derivam de falhas no pareamento entre as propriedades da transação e o modelo de governança adotado. Conforme postulado por Williamson (1985), a convergência entre as limitações cognitivas dos agentes e a busca estratégica por interesses próprios, diante de ativos especializados, pavimentam o caminho para o fenômeno do *hold-up*. Nessa configuração, a parte investidora fica exposta a manobras de renegociação, ou quebras deliberadas de acordos, que visam expropriar o valor de capitais que não podem ser recuperados fora daquela relação. Tal vulnerabilidade acentua-se em trocas frequentes e sob forte incerteza, nas quais a natureza incompleta dos instrumentos contratuais impede a antecipação de todas as variáveis futuras.

Dentro da realidade brasileira, as análises pautadas na ECT evidenciam vulnerabilidades análogas em cadeias agroindustriais, ambiente no qual a conjunção entre incertezas externas e a especialização de ativos (sejam eles humanos, ou dedicados) potencializa condutas oportunistas. Autores como Farina, Azevedo e Saes (1999) investigam a articulação entre empresas em setores rurais, nos quais arranjos contratuais híbridos são adotados para comprimir os custos transacionais em parcerias expostas ao risco de *hold-up*, decorrente da oscilação de valores e de capitais imobilizados de natureza idiossincrática. Um exemplo nítido reside nos acordos de suprimento agrícola: neles, o produtor realiza investimentos específicos para suprir as exigências da indústria, mas as

instabilidades de mercado abrem brechas para violações estratégicas, tais como o desvio de produção, ou pressões por revisões unilaterais dos termos acordados.

Ménard (2004) salienta que as configurações híbridas, a exemplo das redes contratuais de longa duração, consolidam-se como uma opção eficaz frente à dicotomia entre mercado e hierarquia. Esse arranjo é particularmente adequado para transações com níveis médios de especificidade, nas quais o emprego de proteções relacionais – fundamentadas na confiança e na supervisão recíproca – evita rupturas sem incorrer nos entraves burocráticos da integração vertical total (WILLIAMSON, 1996). Tais evidências reforçam que, no setor privado, a descontinuidade dos acordos raramente é um evento fortuito; pelo contrário, ela resulta de um desajuste entre o modelo de governança e as variáveis comportamentais ou transacionais, o que torna o alinhamento discriminante essencial para a manutenção da capacidade de adaptação, conforme apontam Williamson, (1985, 1991) e Ménard (2004).

4.3 IMPLICAÇÕES PARA EMPRESAS PRIVADAS: ESTRATÉGIAS DE GOVERNANÇA E PREVENÇÃO DE QUEBRAS

A Economia dos Custos de Transação (ECT) oferece implicações práticas relevantes para empresas privadas, ao orientar a escolha de estruturas de governança que minimizem vulnerabilidades contratuais e promovam eficiência em transações complexas. Williamson (1985, 1991) argumenta que, diante de especificidade de ativos elevada, a integração vertical constitui uma estratégia eficaz para internalizar etapas produtivas, reduzindo riscos de *hold-up* ao substituir contratos externos vulneráveis por mecanismos internos de coordenação e monitoramento. Essa abordagem protege investimentos idiossincráticos, evitando apropriação oportunista de quasi-rendas e custos *ex-post* associados a disputas judiciais ineficientes, conforme evidenciado por Klein; Crawford; Alchian (1978) e Williamson (1996).

Nos casos em que a especificidade dos ativos é intermediária, os arranjos híbridos consolidam-se como uma solução de compromisso, fundindo a força dos incentivos de mercado com a capacidade de supervisão típica das hierarquias, a exemplo das redes de cooperação e dos contratos relacionais apontados por Williamson (1991) e Ménard (2004). Tais configurações utilizam dispositivos de proteção, como sanções recíprocas, regras de repactuação e instâncias de arbitragem particular, o que viabiliza ajustes

conjuntos e preserva a continuidade da relação sem incorrer nas despesas administrativas e na rigidez da integração vertical, segundo os apontamentos de Farina; Azevedo; Saes (1997) e Williamson (1985).

A prevenção de quebras contratuais exige o alinhamento discriminante, adaptando a governança aos atributos transacionais – frequência, incerteza e especificidade – para comprimir custos totais (WILLIAMSON, 1985, 1996). Em empresas privadas operando em ambientes institucionais frágeis, como no agronegócio brasileiro, estratégias híbridas com ênfase em reputação e monitoramento relacional compensam limitações de *enforcement* externo, reduzindo oportunismo e preservando continuidade cooperativa (ZYLBERSZTAJN, 2005 e MÉNARD, 2004).

Assim, a ECT prescreve uma análise prévia de *trade-offs*: priorizar hierarquia em alta especificidade para robustez, ou híbridas para flexibilidade, garantindo que investimentos sejam protegidos contra rupturas estratégicas e promovendo eficiência adaptativa sustentável (WILLIAMSON, 1991 e FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

4.4 LIMITAÇÕES DA ECT E PERSPECTIVAS FUTURAS NA LITERATURA

Embora eficiente para explicar falhas contratuais, a ECT, segundo Sarto e Almeida (2001), é frequentemente criticada por oferecer uma visão pontual que negligencia a trajetória evolutiva das empresas. Pela lente evolucionista, contesta-se o fato de a ECT priorizar a contenção do oportunismo através de estruturas rígidas, enquanto subestima o papel das competências singulares das firmas – o acervo de conhecimentos que determina não apenas a capacidade produtiva, mas a agilidade na adaptação a novos cenários (WINTER, 1993 e FOSS, 1996). Ao adotar a transação como célula central de análise, essa perspectiva tende a ignorar a herança histórica e o processo de aprendizado, o que restringe sua aplicação na explicação de mudanças estruturais de longo curso no setor privado.

Ademais, estudos empíricos destacam que a ECT, apesar de centenas de análises comprovando suas previsões sobre integração vertical e *hold-up*, carece de medições diretas de custos de transação e subestima variáveis comportamentais além do oportunismo, como confiança e poder assimétrico (MARCHER; RICHMAN, 2008).

Essas limitações sugerem que a teoria, herdada de pressupostos neoclássicos, pode gerar prescrições gerenciais excessivamente defensivas, ignorando dimensões sociais e evolutivas das organizações (GHOSHAL; MORAN, 1996).

Os horizontes futuros para a teoria dos custos de transação residem na integração com a vertente evolucionista, permitindo capturar como as firmas acumulam conhecimentos e inovam (SARTO; ALMEIDA, 2001). Além desta união, propõe-se o refinamento dos pressupostos de oportunismo e racionalidade limitada através do diálogo com a economia comportamental. No campo tecnológico, o uso de ferramentas como a *blockchain* surge como uma via promissora para reduzir a incompletude dos acordos em transações digitais (MARCHER; RICHMAN, 2008). Uma perspectiva particularmente promissora no campo tecnológico, os *smart contracts* baseados em *blockchain* redefinem a governança transacional ao atuar diretamente sobre os pilares da Economia dos Custos de Transação (ECT). Diferentemente dos contratos tradicionais, que dependem de sistemas judiciais frequentemente lentos e ineficientes para resolver conflitos, os contratos inteligentes são protocolos autoexecutáveis: ao serem atingidas condições pré-programadas, as cláusulas são cumpridas automaticamente, neutralizando a possibilidade de uma das partes forçar renegociações oportunistas (*hold-up*) após a realização de investimentos em ativos específicos.

Além disso, a transparência inerente à *blockchain* constitui uma barreira eficaz contra a assimetria informacional, que, conforme North, favorece o oportunismo. Todas as transações são registradas em um livro-razão distribuído e imutável, reduzindo drasticamente os custos de monitoramento, verificação de reputação e coleta de informações.

Em ambientes institucionais frágeis – como o agronegócio brasileiro, onde o *enforcement* externo pode ser deficiente –, essa tecnologia funciona como uma instituição privada de alta confiabilidade. A integração de oráculos, fontes externas que fornecem dados reais ao contrato (como cotações de mercado ou confirmações de entrega), permite adaptações em tempo real, preservando o excedente econômico sem recorrer a litígios onerosos. Assim, os *smart contracts* representam uma extensão contemporânea da ECT, ampliando sua capacidade de mitigar riscos contratuais e promover eficiência adaptativa em contextos de incerteza elevada.

Tais evoluções prometem tornar a ECT um arcabouço mais sofisticado e aplicável aos desafios contemporâneos enfrentados pelas organizações privadas em mercados em desenvolvimento.

Em síntese, a presente seção integrou a Nova Economia Institucional e a Economia dos Custos de Transação para explicar as quebras contratuais como resultado de desalinhamentos institucionais e transacionais. Além disso, examinou aplicações empíricas no agronegócio brasileiro e em cadeias híbridas, destacou estratégias preventivas de governança para empresas privadas (integração vertical e arranjos híbridos com alinhamento discriminante) e analisou limitações da ECT – como sua visão estática e subestimação de dinâmicas evolutivas e comportamentais –, apontando perspectivas futuras na integração com abordagens evolucionistas e no uso de tecnologias como *smart contracts* baseados em *blockchain* para reduzir custos de transação e oportunismo em ambientes institucionais frágeis.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho, explorou-se as quebras de contratos em empresas privadas sob a ótica da Nova Economia Institucional (NEI) e da Economia dos Custos de Transação (ECT), demonstrando que tais rupturas não são eventos aleatórios, mas resultados de desalinhamentos entre atributos transacionais – como especificidade de ativos, incerteza e racionalidade limitada – e estruturas de governança inadequadas.

A trajetória desta pesquisa iniciou-se com a exposição dos pilares da NEI, definindo as instituições como as “regras do jogo” essenciais para atenuar a incerteza e o comportamento estratégico. A análise progrediu para a dimensão microanalítica da ECT, examinando como a especialização de ativos impulsiona riscos de *hold-up* e exige a escolha criteriosa de forma coordenação da atividade produtiva entre mercado, hierarquia ou formas híbridas para assegurar a eficiência. Por fim, consolidou essas implicações ao ilustrar casos práticos – como as dinâmicas de coordenação no agronegócio nacional – e ao discutir as fronteiras da teoria, apontando para a integração com correntes evolucionistas e o uso de novas tecnologias.

A pesquisa evidencia que o alinhamento preciso entre a natureza da transação e o modelo de governança é o principal mecanismo de defesa das empresas contra falhas contratuais, especialmente em ambientes institucionais incertos. A escolha por estruturas híbridas ou hierárquicas, baseada no grau de especificidade dos ativos, permite que as firmas brasileiras preservem a continuidade de seus negócios e reduzam ineficiências. Ao fortalecer a sustentabilidade dos acordos privados, essa dinâmica corrobora a visão de North (1994), segundo a qual o aprimoramento das regras e das estruturas de coordenação é essencial para fomentar o crescimento e a segurança econômica de um país, contribuindo para o seu desenvolvimento.

Como desdobramentos futuros, vislumbra-se a realização de estudos empíricos que testem essas estratégias em setores de fronteira, notadamente na economia digital. Nesse contexto, a adoção de tecnologias como a *blockchain* surge como uma via promissora para conferir maior completude aos acordos e reduzir as ambiguidades transacionais. Em última análise, a convergência entre a NEI e a ECT oferece um instrumental analítico indispensável para a gestão de riscos, viabilizando um setor

privado mais resiliente, capaz de aliar segurança jurídica a processos de inovação contínua.

Em decorrência, considera-se a Nova Economia Institucional (NEI) uma das contribuições econômicas mais presentes no cotidiano das pessoas, uma vez que praticamente todas as interações humanas – sejam elas econômicas, sociais, amistosas ou educativas – podem ser compreendidas como formas de transação regidas por regras, normas e estruturas institucionais. Nesse sentido, a NEI transcende o âmbito acadêmico e revela-se uma ferramenta poderosa para interpretar a realidade das relações interpessoais e organizacionais.

Nesse sentido, temas como os custos de transação e as estruturas de governança deveriam ser mais amplamente discutidos no ambiente empresarial e nas firmas privadas. Uma maior disseminação das contribuições da NEI pode contribuir para preparar gestores e líderes a obterem melhores resultados em suas transações cotidianas, reduzindo riscos contratuais e elevando a eficiência dos negócios. Fica evidente que as contribuições da NEI, ao deslocar o foco das “regras do jogo” para o comportamento dos “jogadores” e, sobretudo, para a maneira como estes as seguem, constitui um significativo avanço na construção de uma teoria econômica aderente à realidade.

O aspecto desafiante no desenvolvimento deste trabalho foi precisamente esse: “como seguir as regras do jogo”. Não se trata de uma resposta pronta ou de um roteiro pré-estabelecido, mas de uma capacidade gerencial que emerge da liderança efetiva. A reação dos tomadores de decisão frente à incerteza, ao oportunismo e à especificidade das transações define, em última instância, o sucesso ou o fracasso na mitigação de custos de transação e na geração de excedente econômico para a empresa. Por essa razão, as teorias da NEI e da ECT deveriam constituir base fundamental na formação de líderes e gestores, equipando-os com instrumentos conceituais para navegar a complexidade das interações econômicas e promover organizações mais resilientes e competitivas na coordenação das atividades econômicas.

Essa perspectiva reforça a relevância prática deste estudo, ao demonstrar que a compreensão institucional não é mero exercício teórico, mas uma competência estratégica essencial para o desempenho sustentável das empresas privadas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- COASE, R. H. The nature of the firm. *Economica*, London, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.
- FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. *Competitividade: mercado, estado e organizações*. São Paulo: Singular, 1997.
- FOSS, N. J. Capabilities and the theory of the firm. *Revue d'Économie Industrielle*, Paris, v. 77, n. 1, p. 7-28, 1996.
- GHOSHAL, S.; MORAN, P. Bad for practice: a critique of the transaction cost theory. *Academy of Management Review*, Briarcliff Manor, v. 21, n. 1, p. 13-47, jan. 1996.
- HELLER, C. Path-Dependence, Lock-in e Inércia. In: PELAEZ, V.; SZMRECSÁYI, T. (org.) *Economia da Inovação Tecnológica*. São Paulo: Hucitec/Ordem dos Economistas do Brasil, 2006.
- KLEIN, B.; CRAWFORD, R. G.; ALCHIAN, A. A. Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process. *The Journal of Law & Economics*, Chicago, v. 21, n. 2, p. 297-326, out. 1978.
- MACHER, J. T.; RICHMAN, B. D. Transaction cost economics: an assessment of empirical research in the social sciences. *Business and Politics*, Berlin, v. 10, n. 1, p. 1-63, abr. 2008.
- MÉNARD, C. The economics of hybrid organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Tübingen, v. 160, n. 3, p. 345-376, set. 2004.
- MÉNARD, C. Hybrid modes of organization: alliances, joint ventures, networks, and other "strange" animals. In: GIBBONS, R.; ROBERTS, J. (org.). *The handbook of organizational economics*. Princeton: Princeton University Press, 2011. p. 1066-1108.
- NELSON, R. R. Recent evolutionary theorizing about economic change. *Journal of Economic Literature*, Nashville, v. 33, n. 1, p. 48-90, mar. 1995.
- NORTH, Douglass Cecil. *Structure and change in economic history*. New York: W. W. Norton, 1981.
- NORTH, D. C. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- NORTH, D. C. Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, Nashville, v. 5, n. 1, p. 97-112, winter 1991.
- NORTH, D. C. Economic performance through time. *The American Economic Review*, Nashville, v. 84, n. 3, p. 359-368, jun. 1994.
- NORTH, Douglass Cecil. *Understanding the process of economic change*. Princeton: Princeton University Press, 2005. 187 p. (Princeton economic history of the Western world).
- SAES, M. S. M. *Instituições e economia: uma introdução ao neoinstitucionalismo econômico*. São Paulo: Saraiva, 2000.
- SARTO, V. H. R.; ALMEIDA, L. T. A teoria dos custos de transação: uma análise a partir das críticas evolucionistas. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 21, n. 2, p. 124-146, abr./jun. 2001.

SIMON, H. A. *Administrative behavior: a study of decision-making processes in administrative organizations*. New York: Macmillan, 1961.

STANFIELD, J. R. The scope, method, and significance of original institutional economics. *Journal of Economic Issues*, Abingdon, v. 33, n. 2, p. 231-255, jun. 1999.

WILLIAMSON, Oliver E. *The vertical integration of production: market failure considerations*. American Economic Review, v. 61, n. 2, p. 112-123, May 1971.

WILLIAMSON, O. E. *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*. New York: Free Press, 1975.

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

WILLIAMSON, O. E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca, v. 36, n. 2, p. 269-296, jun. 1991.

WILLIAMSON, O. E. *The mechanisms of governance*. New York: Oxford University Press, 1996.

WINTER, S. G. In the company of scholars: the role of capabilities in the emergence of the field of strategic management. *Organization Science*, Hanover, v. 4, n. 2, p. 182-190, mai. 1993.

ZYLBERSZTAJN, D. Papel dos contratos na coordenação agro-industrial: uma discussão sobre formas de governança. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, Brasília, v. 43, n. 3, p. 429-448, jul./set. 2005.