

CUSTOS DE PRODUÇÃO NA EMPRESA E NO MERCADO: UMA VISÃO

PRODUCTION COSTS WITHIN THE FIRM OR IN THE MARKET: A COMPARATIVE VIEW

Sergio Evangelista Silva* E-mail: sergio@deenp.ufop.br

Wagner Ragi Curi Filho* E-mail: wagner@deenp.ufop.br

*Universidade Federal de Ouro Preto (UFOP), Ouro Preto, MG

Resumo: Um dos dilemas fundamentais da firma reside em executar determinada atividade no mercado, ou no seu interior. Na literatura é a economia dos custos de transação (ECT) que melhor permite esta análise, apresentando a forma de governança adequada para determinada atividade. Contudo, a ECT sozinha não permite analisar completamente esta questão, por não abordar em profundidade o papel da configuração dos recursos produtivos na eficiência de determinada atividade. Duas questões a este respeito ainda são prementes: Quais os fundamentos da eficiência do mercado e das firmas que definem o custo da atividade nestes dois meios? Qual é a estrutura comparativa dos custos relativa à execução de determinada atividade nestes dois meios? Diante destas duas questões este artigo tem por objetivo propor um modelo dos custos de produção na empresa e no mercado, baseado na eficiência dos fatores de produção e nos custos de transação. Esta proposta é feita à luz dos pressupostos da ECT, da organização industrial (OI) e da visão baseada nos recursos (VBR). Como principal resultado este modelo permite compreender como os custos de transação e a eficiência dos fatores de produção determinam o desenvolvimento das empresas e do sistema econômico como um todo.

Palavras-chave: Economia dos custos de transação. Visão baseada nos recursos. Organização industrial. Eficiência dos fatores de produção. Teoria da firma.

Abstract: One crucial dilemma of the firm is how to perform a given activity, on market or internally. In the literature it is the transaction costs economics (TCE) which better allows this analysis, presenting the most adequate governance form to perform a determined activity. However, only this theory by itself does not allow a complete examination of this topic, as it does not deeply address the role of configuration of productive assets in the activity efficiency. Thus, two questions still remain: What are the underpinnings of the market and firms which determine the costs of the productive activities in these two settings? What is the comparative cost framework regarding the performing of a given activity in these two settings? Referring to these two research questions, the aim of this paper is to propose a model of production costs within the firm and the market based on the efficiency of production assets and on the transaction costs. This model is presented under the lights of TCE, industrial organization (IO), and resource-based view (RBV). As the main result this model allows a better understanding about how the transaction costs and the product asset efficiency determine the development of firms and the economic system as a whole.

Keywords: Transaction cost economics. Resources based view. Industrial organization. Efficiency of production factors. Firm theory.

1 INTRODUÇÃO

Diversos ramos da literatura de gestão têm se dedicado a estudar os aspectos relativos à eficiência das firmas e ao desenvolvimento dos segmentos econômicos, utilizando diferentes correntes teóricas sob abordagens integradoras (DORABANTU et al., 2016; SUDDABY et al., 2011). Neste sentido, Martinez e Dacin (1999) utilizam as lentes da teoria institucional e da economia dos custos de transação (ECT) para explicar o desenvolvimento de empresas e mercados, em que combinam a visão racional da ECT com a teoria institucional que assume o pressuposto de que estes elementos se desenvolvem como sistemas sociais. Por seu turno, Tan e Mahoney (2006) combinam os fundamentos da visão baseada nos recursos (VBR) e da ECT para analisar o trabalho de gestores em unidades multinacionais. Por fim, ainda sob a perspectiva da análise do interior da firma, Leiblein (2003) utiliza a VBR, a ECT e a teoria das opções reais (TOR) considerando que a empresa deve definir para cada uma de suas operações a melhor forma de governança (hierarquia, mercado ou forma híbrida), segundo os preceitos da ECT.

A partir da perspectiva da análise da eficiência da produção no mercado Arikan e Schilling (2010) combinam a ECT e a teoria dos arranjos produtivos locais (APLs) para analisar o desenvolvimento de empresas, que estão dentro ou fora dos mesmos. Utilizando a ECT e a VBR Jacobides e Winter (2005) explicam a especialização e o desenvolvimento de empresas na economia, a partir do desenvolvimento dos recursos no interior das empresas e sua relação com os custos de transação do mercado. Também utilizando a ECT e a VBR Bylund (2015) analisa o papel dos custos de transação e da acumulação de recursos no desenvolvimento das firmas.

A partir dos textos acima é possível notar que é bastante comum o uso de correntes teóricas complementares, em especial a ECT, para explicar o desenvolvimento de empresas e dos mercados. Todavia, não foi observado nenhum texto que lance mão conjuntamente da ECT, da VBR e da organização industrial (OI) para alcançar este fim. Todavia, o uso conjunto destas três teorias poderia trazer grande auxílio no que diz respeito ao melhor entendimento dos tipos de custos que permeiam mercados e empresas, e o seu efeito sobre o desenvolvimento dos

mesmos. Uma visão um pouco mais detalhada destas três escolas é apresentada a seguir.

A ECT tem sua origem com Ronald Coase (COASE, 1937) que considera que até então o conceito de firma estava totalmente atrelado aos pressupostos da Escola Neoclássica. Antes deste autor prevalecia a visão que o desenvolvimento das firmas era considerado apenas a partir do ponto de vista da especialização dos ativos das empresas (BYLUND, 2015).

Coase (1937) assume que enquanto o mecanismo de preço é responsável por coordenar a produção no mercado, no interior da firma a responsável por esta tarefa é a atividade gerencial. Deste modo, ele conclui que as firmas existem porque os mercados apresentam custos para a coordenação da atividade produtiva entre diferentes agentes, denominados custos de transação.

Conquanto a contribuição de Coase (1937) é reconhecer a existência dos custos de transação, sua limitação é não reconhecer a influência da especialização dos ativos sobre os mesmos (BYLUND, 2015), pressuposto este incorporado à ECT por Oliver Williamson (WILLIAMSON, 1985; 1991; 1996). Este autor assume que a produção pode ocorrer sob diferentes formas de governança, sendo os três tipos principais: a firma, o mercado puro, e as situações intermediárias, denominadas também de híbridas, em que as firmas realizam contratos entre si. O principal objetivo de Williamson (1985;1991;1996) é reconhecer a melhor forma de governança para executar determinada atividade. Com efeito, embora reconheça a importância da especialização dos ativos, este autor desenvolve sua teoria a partir da relação que a firma individual deve ter com o mercado (SCHEPKER et al., 2014; EBERS; OERLEMANS, 2016).

Por seu turno a OI tem o objetivo de estudar o processo evolutivo das indústrias. Esta corrente teórica vai além da Escola Neoclássica, que considera somente os mercados de concorrência perfeita, identificando outras estruturas, tais como o monopólio, o oligopólio, e os mecanismos relacionados à formação destas estruturas, em que se destacam as economias de escala e de escopo (AZEVEDO, 1998; BAIN, 1962 e 1968; KUPFER; HASENCLEVER, 2002; STIGLER, 1951; SYLOS-LABINI, 1956; TIROLE, 1988).

Por fim, o recurso produtivo é o objeto central de reflexão da VBR, sendo sua precursora Edith Penrose (PENROSE, 1959). A autora apresenta uma profunda

reflexão sobre o desenvolvimento das firmas a partir da acumulação de recursos. Posteriormente, a VBR é consolidada em trabalhos como Wernerfelt (1984), Barney (1991), Peteraf (1993) e Newbert (2008) que consideram que a capacidade da firma de gerar lucro e dele se apropriar, depende de sua habilidade em acumular recursos heterogêneos em relação ao seu ambiente e deles fazer uso.

Uma análise destas três correntes teóricas, com destaque para os textos mais recentes, sugere que o debate sobre os fatores relacionados aos custos de execução de uma atividade na firma e no mercado, merece maior reflexão. Com efeito, observa-se como lacuna teórica uma melhor explicação deste fenômeno, o que segundo a reflexão apresentada poderia ser realizada sob as luzes da ECT, VBR e OI. Sob esta temática, dois questionamentos nortearam a realização deste trabalho:

Quais são os fundamentos da eficiência do mercado e das firmas que definem o custo da atividade nestes dois meios?

Qual é a estrutura comparativa dos custos relativa à execução de determinada atividade nestes dois meios?

Este trabalho sob uma perspectiva teórica integradora das teorias da ECT, OI e VBR estabeleceu como objetivo geral propor um modelo teórico-conceitual dos custos de produção na empresa e no mercado, baseado na eficiência dos fatores de produção e nos custos de transação. Como principal resultado o modelo auxilia na compreensão do processo de desenvolvimento econômico das firmas e dos mercados. Como implicação prática ele pode ser utilizado pelas firmas na decisão sobre a melhor forma de execução de suas atividades.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Tendo em vista a proposta deste trabalho, que visa articular de forma integradora a ECT, a VBR e a OI, esta seção dedica-se a apresentar os principais conceitos acerca de cada uma destas teorias.

2.1 A Economia dos Custos de Transação (ECT)

Nas palavras de Williamson (1985) "uma transação ocorre quando um bem ou serviço é transferido por uma interface tecnologicamente separável, em que um estágio da atividade termina e outro começa". É justamente a fricção entre estas duas interfaces, que pode ser interpretada como duas firmas comercializando um produto, que originam o custo de transação. Williamson (1985 e 1996) classifica estes custos em *ex ante* e *ex post*, em que os primeiros são aqueles relativos à busca de informações do mercado, de negociação, de elaboração do contrato, e do uso de mecanismos de proteção, enquanto que os últimos são aqueles relativos ao acompanhamento das atividades executadas, de modo a garantir o cumprimento do contrato (ANDRADE et al., 2011; AQUINO et al., 2012; AUGUSTO et al., 2013; GODOY, 2013; MARTINS et al., 2011; MELLO; PAULILLO, 2009).

Williamson (1985) também distingue os custos de transação e de produção, e a necessidade de se considerar os dois na identificação da melhor forma de se executar determinada atividade. Com efeito, Martins et al., (2010) consideram que o principal propósito da ECT é investigar os determinantes que fazem com que a produção seja executada no mercado, ou no interior da firma.

Williamson (1981, 1985 e 1996) assume que os custos de transação surgem de dois elementos básicos, quais sejam, a racionalidade limitada e a propensão ao comportamento oportunista dos indivíduos. Ademais, ele afirma que o custo de uma transação dependerá da frequência, da incerteza e do nível de especificidade dos ativos para a sua execução. Todavia, Chen et al., (2002) questionam este pressuposto considerando que a propensão dos indivíduos ao comportamento oportunista/individualista dependerá de papéis assumidos em um processo de negociação/produção e dos elementos culturais do ambiente em que estão inseridos. Neste sentido Martinez e Dacing (1999) reconhecem que os indivíduos em suas relações não se pautam somente na lógica racional da ECT, mas também no ambiente social que os rodeia. Relembrando as três estruturas básicas de governança, a firma, o mercado e a híbrida na decisão sobre como executar determinada atividade, uma firma deve avaliar a eficiência relativa destas diferentes estruturas e escolher aquela que lhe permita obter o menor custo no longo prazo (AUGUSTO et al., 2013; DAVID; HAN, 2004; FELTRE; PAULILLO, 2013 ; LOPES et

al., 2011; VILPOUX, 2011). A existência de custos de transação implica no fato que: nem sempre o mercado é o meio mais eficiente para executar uma atividade (BUCHELI et al., 2010); existem diferentes formas de governança capazes de executá-la; deve-se identificar a estrutura de governança que permita a sua execução da maneira mais eficiente (LEIBLEIN, 2003; MELLO e PAULILLO, 2009; AUGUSTO et al., 2013).

A obtenção de um produto no mercado é caracterizada pela padronização deste, pela forte influência das leis de mercado, bem como pelo baixo grau de dependência entre os agentes (MARTINS et al., 2011). Já na forma híbrida existe maior nível de contato e dependência entre os agentes econômicos, sendo a transação normalmente baseada em contratos com salvaguardas (ANDRADE et al., 2011; ELLRAM et al., 2008; FELTRE; PAULILLO, 2013; VILPOUX, 2011). Por fim, no interior da firma o produto é obtido por meio da relação hierárquica existente entre o gerente e os operários (BUCHELI et al., 2010).

Contudo, as relações de produção no interior da firma também estão sujeitas às limitações da racionalidade e das ações oportunistas (NYBERG et al., 2010; MARTINS et al., 2011), posto que estes aspectos são inerentes à natureza humana. Todavia a vantagem da firma em relação ao mercado é que ela possui mecanismos para atenuar os efeitos negativos destes aspectos (VILPOUX, 2001), devido ao maior controle sobre a atividade produtiva (ALBUQUERQUE et al., 2011; AUGUSTO et al., 2013; MARTINS et al., 2011; VILPOUX, 2011).

A racionalidade limitada e a propensão ao oportunismo fazem surgir no interior da firma, o que se conhece como os custos da agência, conceito oriundo da teoria da agência (ALCHIAN; DEMZETS, 1972), que consiste numa teoria complementar à ECT (BALESTRIM; ARBAGE, 2007). Estes custos surgem do desalinhamento entre os incentivos dos proprietários e dos trabalhadores de uma firma. Devido a isso, existem custos relativos à obtenção da informação, ao controle e monitoramento da atividade produtiva, e provenientes do delineamento de um conjunto de regras capazes de alinhar os incentivos dos proprietários e da força de trabalho (ALCHIAN; DEMZETS, 1972; TAN; MAHONE, 2006).

2.2 Elementos Centrais da VBR

Esta corrente teórica tem como precursora Edith Penrose (PENROSE, 1959) que apresenta uma profunda reflexão sobre o processo de expansão das firmas, a partir da acumulação sucessiva de recursos, sendo posteriormente consolidada em diversos trabalhos em que se destacam Wenerfelt (1984), Barney (1991), Peteraf (1993), Newbert (2008) e Makadok (2001). Estes vários textos consideram que a capacidade de uma firma gerar lucro e dele se apropriar, está associada à natureza dos recursos que é capaz de acumular, fazer uso e de sua heterogeneidade em relação ao ambiente externo (ANDERSEN, 2011; BARNEY, 1991; NEWBERT, 2007). Os recursos de uma empresa compõem elementos tangíveis e intangíveis (TAN; MAHONEY, 2006) sob a sua posse que lhe permite gerar valor para o mercado (WERNERFELT, 1984; BARNEY, 1991; PETERAF, 1993; NEWBERT, 2008) e por meio da comercialização de produtos e serviços, e por consequência gerar lucro.

Neste sentido, Gohr et al., (2015) consideram que deve haver um alinhamento entre a configuração dos recursos e os objetivos estratégicos da empresa.

Em outras palavras a VBR considera que cada firma é um ente idiossincrático, capaz de gerar um composto de valor único para a sociedade (DIERICKX; COOL, 1989). Este raciocínio encontra-se presente em Peteraf (1993) e Oliver (1997) que entendem que a vantagem competitiva de uma firma ocorre justamente pela sua capacidade de acumular recursos específicos, alinhados à necessidade do ambiente.

Por outro lado, somente a posse de determinados recursos não garante a uma firma rentabilidade, para isso Andersen (2011) destaca a capacidade desta em se apropriar do lucro gerado, o que é decorrente do conhecimento dos seus membros, bem como do poder de negociação desta em relação aos agentes do mercado.

Embora a VBR seja utilizada para o estudo da estratégia competitiva, a importância desta escola para o entendimento do desenvolvimento da empresa consiste no fato que a heterogeneidade dos recursos de uma empresa em relação ao seu ambiente, a torna mais eficiente do que as demais, que se dedicam a outras

atividades, em executar determinado conjunto de atividades produtivas. Assim as vantagens competitivas de uma firma são originárias de recursos específicos e acumulados ao longo do tempo (POWELL, 2001; ENSENHARDT; MARTIN, 2000).

É também importante destacar que na economia haverá uma íntima relação entre o nível de especialização dos ativos das empresas e os custos de transação do mercado. De modo que a existência de baixos custos de transação agirá como elemento predisponente ao aumento da especialização das empresas e por consequência de sua eficiência produtiva (JACOBIDES; WINTER, 2005). Por seu turno, a ocorrência de diferenças no ganho de eficiência entre os agentes de um sistema econômico tende a promover o contínuo processo de transferência de atividades produtivas das empresas menos para as mais eficientes na execução de determinada tarefa (ELLRAM et al., 2008). Com efeito, Gulbrandsen et al., (2017) consideram que para se entender o processo de transferência de atividades entre empresas é necessário uma visão que concilie tanto os custos de transação, quanto a capacidade da empresa em desenvolver e empregar seus recursos.

2.3 Aspectos Centrais da OI

O nível de eficiência de uma firma não depende apenas dela, mas também da influência de fatores que estão em seu entorno, aspecto que é analisado sob o âmbito da OI. São discutidos a seguir sob esta perspectiva os vários fatores que influenciam a eficiência da firma, no que tange sua relação com o mercado.

a) - As economias de escala

Seria difícil compreender o processo de surgimento, evolução e concentração de várias indústrias no capitalismo (mineração, papel, petróleo, aço, bancos, agrícola,) sem o conceito de economias de escala (AZEVEDO, 1998; KUPFER; HASENCLEVER, 2002; STIGLER, 1951), sendo sua importância também reconhecida em Williamson (1985 e 1996). Segundo Azevedo (1998) as economias de escala podem ser classificadas em reais, que são relativas à configuração dos elementos físicos da produção, e pecuniárias que são provenientes do aumento do poder de negociação de determinado agente econômico, na medida em que aumenta o volume negociado por ele com outros agentes. George Stigler (STIGLER,

1951) mostra uma relação íntima entre a capacidade de se obter economias de escala e o tamanho total de um mercado. A economia de escala é viabilizada pela demanda total de determinado sistema econômico. O somatório das demandas individuais permite dois tipos de ganhos de escala: aqueles obtidos pela transferência de determinada atividade produtiva de diversas firmas para uma, ou algumas firmas que concorrem entre si, o que permite obter maior taxa de utilização do fator de produção pelo sistema econômico como um todo, fenômeno este reconhecido por Alfred Marshall (Marshall, 1982), típico de arranjos produtivos locais (ARIKAN; SCHILLING, 2010; GONÇALVES *et al.*, 2012) e a possibilidade de novas formas de governança e organização do trabalho (BUCHELI *et al.*, 2010; TAN; MAHONEY, 2006) e a viabilização de investimentos em ativos mais eficientes para executar determinada tarefa.

b) - Taxa de utilização do fator de produção

Looty e Szapiro (2002) apresentam o conceito de indivisibilidade técnica como um importante elemento relacionado às economias de escala. Esta indivisibilidade implica que independentemente do montante de produto fabricado, determinada atividade produtiva exigirá um montante mínimo de recursos para ser executada. Deste modo, presume-se que quanto maior o volume produzido, maior a taxa de utilização do recurso, de modo que os custos fixos relacionados ao seu uso são diluídos no alto volume de produção (ELLRAM *et al.*, 2008; WILLIAMSON, 1996).

c) - Organização do trabalho e ativos mais eficientes

Na medida em que aumenta o volume produzido por determinado fator de produção é possível explorar aspectos como: o aumento da divisão do trabalho, o uso de equipamentos mais eficientes e especializados (AZEVEDO, 1998; ARIKAN; SCHILLING, 2010; JACOBIDES; WINTER, 2005; LOOTTY; SZAPIRO, 2002), obtendo-se um menor custo por unidade produzida.

d) - Desequilíbrio no custo relativo do fator de produção entre a firma e o mercado.

Diante da dicotomia entre a firma e o mercado, inerente à ECT, decorre que a análise da eficiência da produção, sob estas duas formas básicas de governança,

exige uma análise dos custos da produção nestes respectivos meios. Com efeito, quando o custo da produção no mercado é menor do que na firma, cria-se uma oportunidade para a execução da atividade produtiva no mercado (ELLRAM *et al.*, 2008; LEIBLEIN, 2003).

A ocorrência desta situação em vários aspectos da produção tem motivado o processo de terceirização, situação esta, quase que pervasiva no atual mundo do trabalho (ex. AMATO NETO, 1995; BARBOSA, 2010; FIGUEIREDO *et al.*, 2007).

Deve-se notar que este fenômeno é forte ao ponto de viabilizar o surgimento de formas de governança mais complexas (DAVID; HAN, 2004; SOUZA *et al.*, 2011). Por exemplo, normalmente as diferenças entre os custos de mão de obra fazem com que a empresa principal, passe a contratar diversas empresas, em que cada uma executa uma atividade específica (ELLRAM *et al.*, 2008). Deduz-se neste caso que apesar dos lucros das empresas contratadas e da sua inserção em um cenário, em que antes existia apenas a empresa principal e o funcionário, a redução dos custos de mão de obra é tal que torna compensadora a interposição de novos agentes entre ela e a mão de obra.

3 MÉTODO

Esta seção está organizada em três subseções. Na primeira, Subseção 3.1, são apresentados os fundamentos epistemológicos que nortearam o desenvolvimento deste artigo teórico. Em seguida, são apresentados os procedimentos executados na elaboração da pesquisa. Na última subseção é apresentada uma explanação da validade do modelo proposto no artigo.

3.1 Natureza Epistemológica da Pesquisa

Este artigo se baseia na ECT, VBR e OI para apresentar um modelo comparativo da produção no interior da empresa e no mercado. Ao recorrer a estes três ramos, estabelecendo inter-relações entre os mesmos ele possui natureza integrativa (BRAHM; TARZIJÁN, 2016; SHEPHERD; SUDDABY, 2016). Com efeito, optou-se pela combinação explícita de construtos subjacentes a estas três teorias,

para a obtenção de um modelo integrativo dos custos de produção na empresa e no mercado.

De acordo, com Shapira (2011) são três os tipos de contribuições de artigos de natureza teórica, a saber, o surgimento de teorias, de modelos e de estruturas conceituais. Não obstante, enquanto uma teoria envolve o desenvolvimento de um sistema que estabeleça um conjunto de elementos e suas relações, o modelo possui um caráter prático e instrumental, podendo ser ambos testados na realidade. Por seu turno a estrutura conceitual possui caráter mais exploratório e propositivo, no sentido de reunir construtos relacionados a um determinado domínio, em que se estabelece entre os mesmos relações lógicas. No presente artigo, propõe-se um modelo, cujo sistema é formado por um conjunto de custos do interior da firma e do mercado, em que são estabelecidas relações claras entre os mesmos. Com efeito, foram utilizadas a narrativa e o uso de expressões matemáticas para a fundamentação e exposição do modelo (SUTTON; STAW, 1995) e o uso de metáfora (ver Figura 4 que apresenta a metáfora de uma balança, em que os pratos simbolizam respectivamente os custos do interior da empresa *versus* os custos do mercado), artifício este utilizado na construção de teorias gerenciais (BOXENBAUM; ROULEAU, 2011; CORNELISSEN, 2005). Ademais, o presente modelo pode ser testado, sendo em verdade apresentado na Subseção 5.1 um exemplo hipotético, que aponta a viabilidade deste teste em estudos empíricos que poderão ser conduzidos no futuro.

Neste sentido, são dois os construtos que fundamentam o modelo proposto na próxima seção: de um lado os custos totais da produção no interior da firma, que por seu turno se baseiam na lógica que estes custos são gerados pelas questões técnicas do processo produtivo e por custos relativos à gestão de pessoal; de outro lado, os custos do mercado são formados pelos custos de produção, mais os custos de transação e o lucro da firma que produz determinado produto. Tendo em vista os novos construtos propostos, almeja-se como os mesmos a contribuição a literatura, que do ponto de vista epistemológico, fundamenta-se como a proposição de uma nova ontologia (THOMSON, 2011) sobre o domínio dos custos totais de produção na empresa e no mercado. A nova ontologia reside no fato da proposição de um modelo geral dos custos de produção que se apoia em diversos construtos propostos que compõem o modelo. Ademais, este artigo se baseia no argumento

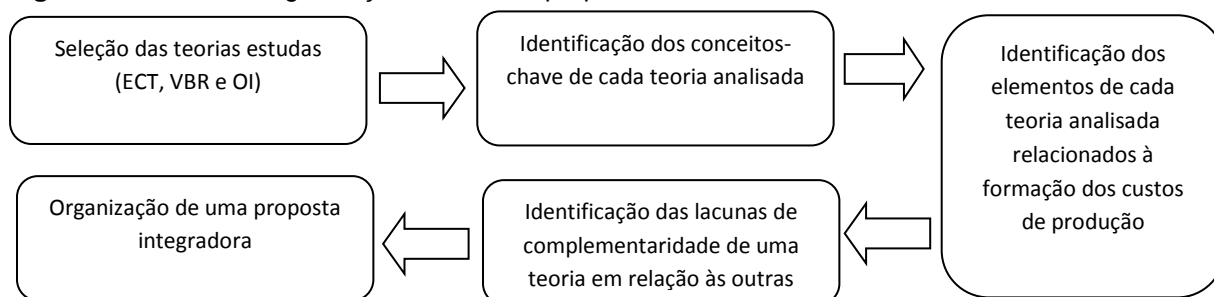
fundamental (WHETTEN, 1999), que considera que uma empresa só buscará o mercado, se este possuir uma eficiência física consideravelmente superior ao ponto de diminuir os efeitos dos custos de se procurar o mesmo no longo prazo.

De resto, espera-se de um artigo teórico a apresentação de novas possibilidades de pesquisa, principalmente empíricas, a partir da estrutura lógica construída de modo a verificar a sua validade (CORNELISSEN; DURAND, 2014), bem como mudar a visão e o comportamento das empresas (FERRARO *et al.*, 2009) sobre os custos de execução das atividades na empresa e no mercado, resultando em um processo decisório mais eficiente a este respeito. Neste sentido, o modelo teórico proposto neste artigo abre caminho para que estudos empíricos possam verificar para uma dada situação os custos relativos de produção no interior da empresa e no mercado.

3.2 Fases de Elaboração do Modelo

O modelo comparativo proposto neste artigo foi elaborado seguindo os passos apresentados na Figura 1.

Figura 1- Passos de organização do modelo proposto



Fonte: Autores

Inicialmente foram realizadas as leituras de textos relevantes na ECT, VBR e OI. A leitura teve dois objetivos principais, identificar os conceitos-chave das teorias bem como sistematizar os elementos relacionados à formação dos custos de produção. Em seguida buscou-se identificar lacunas nas teorias, especialmente no que diz respeito à visão sobre a eficiência dos fatores de produção, e conseqüentemente dos custos de produção. Nesse sentido, foi possível avaliar as complementaridades das teorias no sentido de explicar estas questões. Por fim, de

forma a contribuir com o debate em questão propôs-se um modelo integrador apresentado na próxima seção.

3.2 Validade do Modelo

A validade do modelo proposto neste artigo pode ser discutida a partir de duas perspectivas, em relação à natureza constitutiva do modelo, ou seja, sua validade enquanto elemento teórico, e da perspectiva de sua relação com a realidade das empresas e dos mercados.

Iniciando pela validade teórica, procurou-se estabelecer um conjunto de construtos logicamente inter-relacionados e com alto nível de coesão entre si, caracterizando neste caso um modelo (SUTTON; STAW, 1995). Esta construção se baseou no uso de elementos explícitos ou subjacentes (SUDDABY et al., 2011) aos três ramos teóricos que servem de base para o modelo proposto neste artigo (ECT, OI e VBR). Com efeito, a validade constitutiva do modelo se baseia na sua estrutura conceitual, obtida a partir da literatura e na sua estrutura lógica.

Embora a natureza deste artigo seja eminentemente teórica, a proposta do modelo dos custos totais de produção na empresa deve possuir fina sintonia com a realidade, para que o mesmo tenha validade na área de gestão. Com efeito, ele é passível de teste empírico (SHAPIRA, 2011), quanto a seus construtos, o que é evidenciado no caso hipotético da Subseção 5.1. Ademais, os construtos aqui enumerados poderão influenciar as empresas, quanto aos elementos de consideração na análise da melhor forma de governança a ser adotada para suas atividades, sendo este outro importante papel de artigos de natureza teórica (FERRARO et al., 2009).

4 MODELO DOS DETERMINANTES DA EFICIÊNCIA DOS FATORES DE PRODUÇÃO

Toda firma consiste em um grupo de recursos destinados à obtenção de determinados produtos. Com efeito, formas diferentes de se configurar recursos destinados à execução de uma mesma tarefa poderão gerar níveis diferentes de eficiência. Na Figura 2 são representados os elementos que influenciam a eficiência

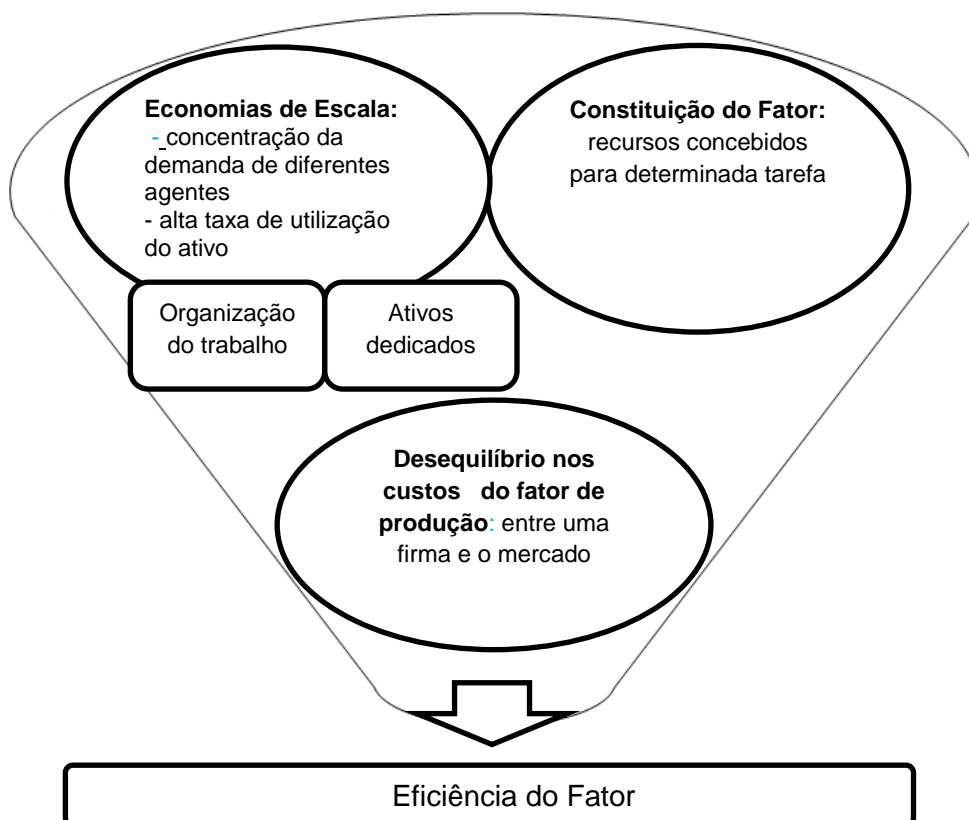
de um fator de produção. O reconhecimento da configuração do recurso na eficiência produtiva é algo presente em Augusto et al., (2013) que consideram que se o valor gerado por um recurso estratégico for maior que os custos associados à sua especificidade, haverá integração deste recurso à firma (integração vertical). Por certo, as especificidades na configuração de recursos é algo inerente ao processo de especialização dos agentes na economia, sendo este um pressuposto básico da teoria do desenvolvimento econômico (ex. ARIKAN e SCHILLING, 2010; GULBRANDSEN et al., 2017). Ademais tem-se fatores econômicos que também determinam a eficiência dos recursos produtivos. Estes fatores são de duas naturezas: os relativos à obtenção de economias de escala (AZEVEDO, 1998; KUPFER; HASENCLEVER, 2002; STIGLER, 1951) e os relativos aos desequilíbrios de custos entre firma e o mercado (JACOBIDES; WINTER, 2005; ELLRAM et al. 2008).

No tocante às economias de escala o tamanho do mercado é um fator predisponente à sua obtenção (STIGLER, 1951). Havendo uma demanda agregada suficiente por determinado produto, as economias de escala podem ser obtidas pela concentração das demandas individuais em uma, ou algumas firmas especializadas, em que a taxa de utilização total da capacidade dos fatores de produção utilizados por esta(s) firma(s) tende a ser maior do que a taxa média de ocupação nos agentes responsáveis pelas demandas individuais. Outras formas de obtenção destas economias são o uso de equipamentos dedicados e da divisão do trabalho (AZEVEDO, 1998; ARIKAN; SCHILLING, 2010; JACOBIDES; WINTER, 2005; LOOTTY; SZAPIRO, 2002). Por fim, a existência de desequilíbrios entre os custos do fator de produção entre a firma e o mercado pode gerar diferenças na eficiência entre os mesmos na execução de determinadas atividades produtivas, o que pode promover a transferência das mesmas do meio menos eficiente para o mais eficiente.

Diante deste esquema conceitual conclui-se que uma firma pode ser mais eficiente do que outra na execução de determinada atividade produtiva, devido à maior eficiência em um ou mais destes fatores simultaneamente.

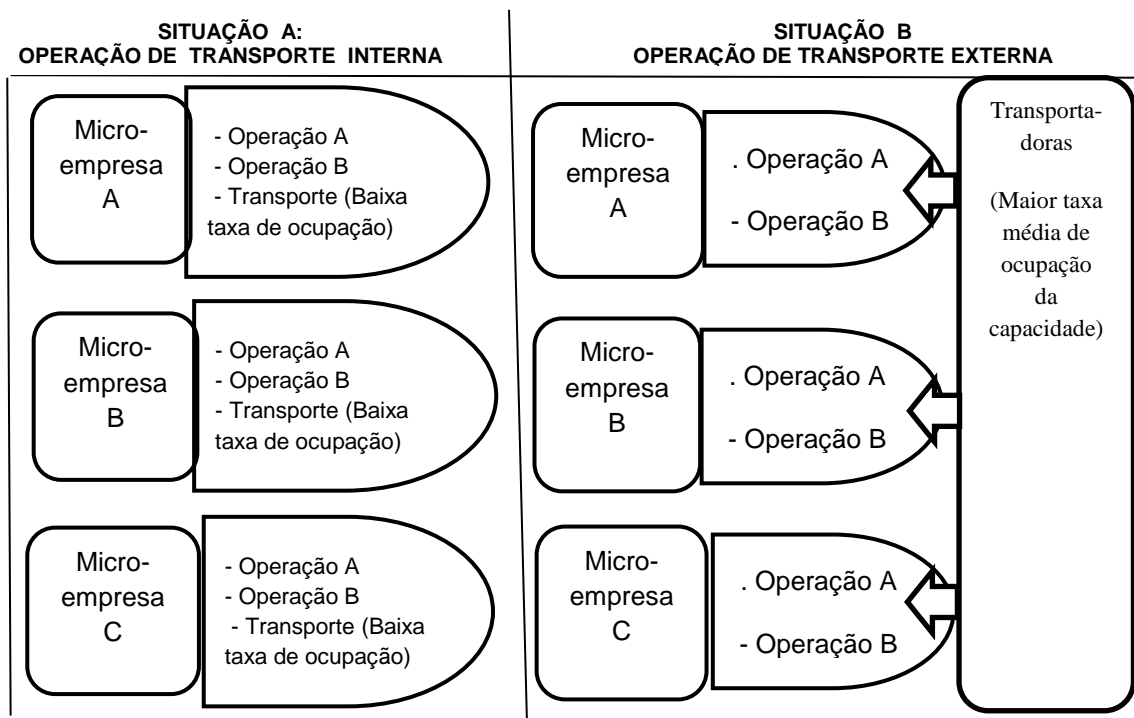
No intuito de consolidar melhor esta discussão, na Figura 3 são apresentadas duas situações hipotéticas quanto à forma de organização do serviço de transporte por um grupo de microempresas.

Figura 2 - Elementos que influenciam a eficiência dos fatores de produção



Fonte: Autores

Figura 3 - Esquema representativo da transferência de operação da firma para o mercado.



Fonte: Autores

Considerando a hipótese de que embora as firmas da Figura 3 pertençam a diferentes ramos, uma atividade comum às mesmas é a atividade de transporte, tanto para a obtenção de matérias-primas, quanto para a entrega de produtos aos clientes. A realização desta atividade internamente, como expresso na Situação A, implicaria para estas firmas na manutenção de veículos e trabalhadores, todavia obtendo-se baixa taxa de ocupação destes recursos, e um alto custo dos mesmos, posto que eles possuem indivisibilidade técnica.

Todavia, como ilustrado na Situação B, ao se direcionar as demandas individuais a um grupo de transportadoras será possível obter maior eficiência, devido à maior taxa de ocupação da capacidade das mesmas e à maior eficiência de seus fatores de produção, decorrente do pessoal e dos meios de transporte especializados.

Contudo, o fato das transportadoras serem capazes de realizar o serviço de transporte a um custo médio menor que o das microempresas individualmente, não é suficiente para que estas firmas transfiram esta atividade para estes prestadores de serviços. Isso porque estas empresas terão que arcar com os custos de transação, de negociar com as transportadoras, além de terem que pagar às mesmas o preço pelos seus serviços, neste caso estando também embutidos os lucros destas empresas.

Deste modo, a transferência da atividade de transporte das microempresas para as transportadoras ocorrerá somente se estas últimas forem capazes de obter um nível de eficiência tal que mesmo havendo custos de transação e lucro, o preço final do seu serviço de transporte for menor do que o custo obtido pelas microempresas nesta atividade.

Deve-se considerar que no mercado haverá uma contínua relação de forças entre os custos provenientes dos fatores de produção e os custos totais da transação, que consistem nos custos de transação, mais o preço do produto adquirido. Enquanto o surgimento de diferenças nos níveis de eficiência dos fatores de produção entre diferentes firmas fomenta a contínua interação entre as mesmas, os custos de transação agem como fatores inibidores deste processo à medida que são altos, ou catalisadores, caso sejam baixos. Com efeito, *ceteris paribus*, é justamente a diferença de eficiência entre firmas no que se refere à execução de uma determinada atividade produtiva que viabiliza a transferência de sua execução

de uma firma menos eficiente para uma mais eficiente. Embora este seja um exemplo hipotético, nota-se considerável verossimilhança deste com diversos ramos da economia, tais como transportadoras, serviço postal, serviço de contabilidade, transporte urbano, comércio em geral, dentre outros exemplos. Por fim, deve-se considerar que não apenas as diferenças nos níveis de eficiência, mas também a finalidade das firmas, no que tange o seu ramo de atividade, interferirá na decisão sobre a forma de governança de determinada atividade produtiva. Comparando duas firmas quanto à sua finalidade, interessa considerar a situação de concorrência, que ocorre quando estas produzem produtos com alta capacidade mútua de substituição e a complementaridade, quando a finalidade destas é diferente, em que, todavia uma pode vir a usar os produtos da outra.

Situações em que existe concorrência e algumas firmas mostram-se mais eficientes do que as demais que atuam no mesmo ramo, tendem a promover o processo de concentração da indústria (CONCHA-AMIN; AGUIAR, 2006). Não obstante, situações em que é possível auferir economias provenientes da maior taxa de utilização do fator de produção por empresas do mesmo setor, pode-se encontrar o compartilhamento de recursos e relações cooperativas em áreas específicas (BALESTRIM; ARBAGE, 2007; FELTRE; PAULILLO, 2013; PERÚCIA et al., 2011).

Por fim, estudos empíricos sob a orientação da ECT sugerem que a suscetibilidade de transferência de uma atividade produtiva de uma firma para outra é maior quando elas atuam em ramos complementares (ex. ANDRADE et al., 2011; AQUINO et al., 2012; AUGUSTO et al., 2013; FELTRE; PAULILLO, 2013; MELLO; PAULILLO, 2009).

5 OS TIPOS DE CUSTOS PRESENTES NO MERCADO E NAS FIRMAS

A partir do momento que se assume que o mercado é na realidade formado por fatores de produção alheios à empresa, é possível inferir que o custo da realização de uma determinada atividade produtiva nesta forma de governança, tem elementos de custos que vão além dos custos de transação concebidos na ECT.

Considerando que toda atividade produtiva será executada por um fator de produção, os custos associados a este fator na execução desta atividade serão denominados custos gerenciais e de controle, chamados anteriormente de custos de

agência (CAs), que são os custos relacionados à organização social do trabalho. Acrescenta-se a estes custos aqueles relativos à mão de obra direta e aos insumos utilizados na produção, sendo estes denominados custos técnicos de produção (CTPs). Deste modo, o custo total da execução de uma atividade produtiva por um fator de produção (CTFP), seja ele a firma que se encontra no centro de determinada análise, ou um fator externo, consiste em:

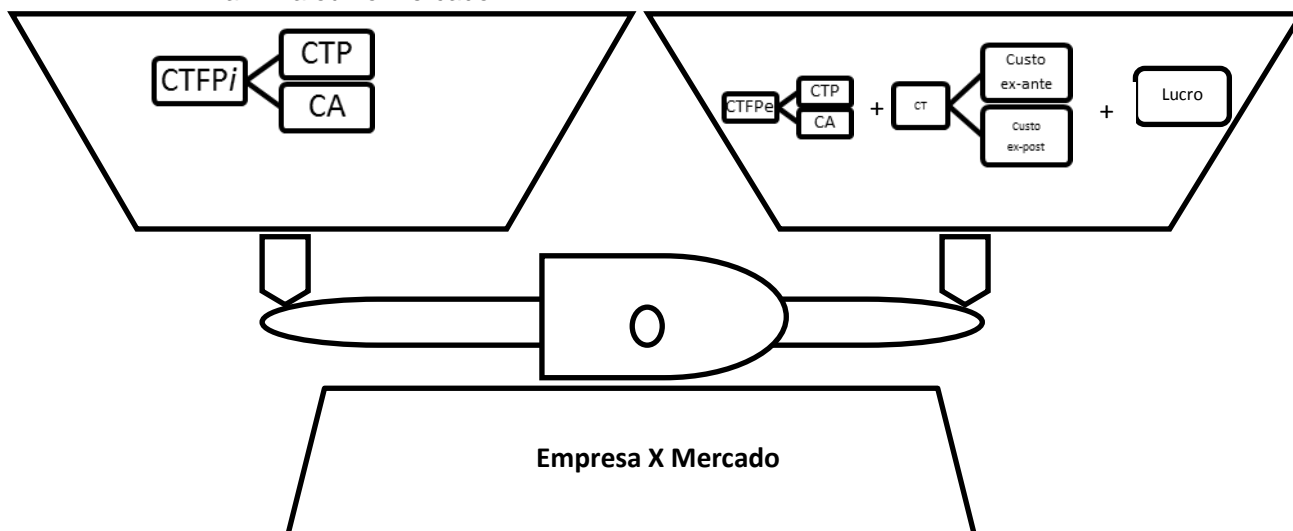
$$\text{CTFP} = \text{CTP} + \text{CA}. \quad (1)$$

Caso a firma em questão decida manter internamente a atividade, ela terá que arcar somente com estes dois tipos de custo. Todavia, ao decidir executar a transação no mercado, ela deverá arcar com o CTFP de um fator externo, ou seja, da outra firma que executará a atividade e dois tipos de custos adicionais. São eles: os custos da transação (CTs) que consistem nos custos *ex-ante* e *ex-post*, e o lucro que esta firma deverá auferir (Williamson (1985 e 1996). Por uma questão de simplificação desta discussão, assume-se que o fator de produção externo é sempre uma firma que só executará uma atividade produtiva se obtiver lucro sobre ela. Considerando os índices 'i' para indicar que o fator de produção é interno à firma, e "e" indicando que este é externo, da perspectiva única do custo de obtenção uma atividade produtiva será executada pelo mercado quando:

$$\text{CTFP}_i > \text{CTFP}_e + \text{CT} + \text{Lucro}_e \quad (2)$$

Esta inequação é representada na Figura 4 que faz alusão a uma balança, na qual de um lado está o custo da empresa CTFP_i , e do outro o custo do fator de produção externo (CTFP_e), mais o lucro e o custo de transação. Nota-se que a estrutura de custos relacionada ao mercado é mais complexa, tendo além do custo do fator de produção, outros dois tipos de custo. Todavia, para que esta balança seja favorável ao mercado, deve haver um nível de eficiência maior de determinado fator de produção externo, cujos elementos responsáveis foram apresentados na seção anterior.

Figura 4- Esquema representativo da comparação entre o custo de se realizar determinada atividade na firma ou no mercado.



Fonte: Autores

Em verdade, alguns textos da ECT reconhecem a presença conjunta de custos de produção e de transação. Por exemplo, Andrade et al., (2011) consideram em um estudo na indústria automobilística, que exauridas as possibilidades de redução de custos de produção, as montadoras devem procurar reduzir os custos de transação com os seus fornecedores.

Em suma, são as diferenças na eficiência dos fatores de produção oriundas da especialização dos mesmos e do aprimoramento gerencial que viabiliza a transferência da execução de atividades produtivas entre empresas. Todavia, ao procurarem o mercado as empresas terão que arcar sempre com custos de transação, de modo que o aumento da eficiência de um sistema econômico como um todo dependerá das diferenças de eficiência entre agentes econômicos, no que tange a constituição e a gestão de seus recursos produtivos, e da redução dos custos de transação.

5.1 Um exemplo hipotético

De modo a dar sustentação ao modelo proposto é apresentado nesta seção um breve exemplo hipotético. Na Tabela 1 são apresentados valores fictícios, para a execução de serviços de entrega por uma pequena empresa que fabrica produtos

sob encomenda, em que são apresentadas duas situações: a entrega por contra própria, ou por meio da contratação de uma empresa especializada em entregas.

Tabela 1 – Um exemplo hipotético comparativo da execução do transporte internamente ou no mercado

Custos de se produzir na empresa			Custos de se produzir no mercado				de Lucro	Totale
CTPi	Cai	Totali	Custos de se produzir em empresa externa		Custos de transação			
			CTPe	CAe	ex-ante	Ex- post		
*80,00	40,00	120,00	20,00	6,00	10,00	5,00	14,00	55,00

Legenda:

CTPi = Custos técnicos de se produzir internamente

Cai = Custos de agência, relativos ao gerenciamento da mão de obra internamente

Totali = custos totais de se produzir no interior da empresa

CTPe = Custos técnicos da empresa externa

CAe = custos de agencia relativos ao gerenciamento da mão de obra na empresa externa

Ex-ante = custos de transação para a contratação do serviço externamente

Ex-post = custos de transação referentes a fiscalização e encerramento do serviço

Lucro = lucro obtido pela empresa externa que presta o serviço

Totale = custos totais de se adquirir o serviço de uma empresa externa

* Valores hipotéticos em unidades monetárias de custo por unidade transportada.

Fonte: Autores

Analisando os dados da Tabela 1 à luz do modelo proposto pode-se deduzir que o maior custo de execução do transporte pela própria empresa, do que a sua execução no mercado, se deve ao fato de que no mercado as empresas especializadas além de possuírem ativos mais eficientes, análise esta feita à luz da VBR (WERNERFELT,1984; BARNEY, 1991; PETERAF, 1993; NEWBERT, 2008) também conseguirão diluir os custos de transporte ao agregarem a demanda de um grande volume de empresas, alcançando maior taxa média de ocupação da capacidade, o que foi analisado à luz da OI (LOOTY e SZAPIRO, 2002). Com efeito, a diferença de eficiência entre a empresa em questão e as empresas especializadas em entregas é tão grande, que torna vantajoso para a primeira arcar com os custos de transação e do lucro destas e assim contratar o serviço de entrega no mercado.

6 ANÁLISE DO MODELO

Este trabalho sugere que a decisão sobre a forma de execução de uma determinada atividade não deve ser considerada sob uma única perspectiva. Para o

entendimento deste problema ele deve ser abordado a partir de uma combinação das visões apresentadas pelas correntes teóricas da ECT, VBR e OI.

No tocante à ECT evidencia-se que os custos do mercado vão além da visão tradicional desta corrente teórica, que concentra sua atenção nos custos de transação. Com efeito, além dos custos de transação deve-se também considerar que ao adquirir um determinado produto no mercado, uma firma também deverá arcar com os lucros da empresa que lhe vende este produto e com os custos de seus fatores de produção.

Destarte, para entender porque o mercado, em alguns casos, é mais eficiente do que uma determinada firma em executar determinada atividade, é necessário considerar a natureza constitutiva de seus fatores de produção e compará-la com a natureza das firmas que são mais eficientes do que ela. Neste caso é importante utilizar os conceitos da VBR e da OI nesta análise. Da perspectiva da VBR evidencia-se que a natureza constitutiva do recurso é por si só um fator de eficiência (WERNERFELT, 1984; BARNEY, 1991; PETERAF, 1993; NEWBERT, 2008). De modo alusivo, uma empresa transportadora, pela forma com que seus recursos estão configurados será mais eficiente do que uma escola no transporte de bens. Por motivos análogos, a escola será mais eficiente em formar pessoas.

Ainda considerando a VBR, deve-se assumir que o simples fato de uma Empresa B ser mais eficiente do que uma Empresa A na execução de uma determinada atividade, não fará com que A transfira esta para B. Disso dependerá também a finalidade das mesmas, em que existem dois extremos, quando as empresas possuem a mesma finalidade e, portanto, são concorrentes, o desempenho superior de uma empresa sobre outras do mesmo ramo tende a promover o processo de concentração da indústria (AZEVEDO, 1998; BAIN, 1962 e 1968; KUPFER; HASENCLEVER, 2002; STIGLER, 1951; SYLOS-LABINI, 1956; TIROLE, 1988). Já a situação em que suas finalidades são complementares tende a incentivar a transferência da execução da atividade produtiva, das empresas menos eficientes para as mais eficientes. Aspecto este que auxilia na compreensão do processo de especialização dos agentes econômicos na economia (STIGLER, 1951).

No que tange a literatura de OI o conceito de economia de escala mostra-se fundamental para se entender as diferenças de eficiência de fatores de produção no

mercado e nas empresas (LOOTTY; SZAPIRO, 2002; STIGLER, 1951). O fato de haver um mercado amplo para determinada atividade produtiva, faz com que as firmas especializadas na mesma, devido à sua maior escala de execução, tenham maior eficiência do que firmas de outros ramos, pela maior taxa de utilização dos recursos produtivos e pelo uso de recursos especializados.

Ademais, o maior custo de um fator de produção de uma firma em relação ao mercado também age como forte elemento de incentivo à transferência de atividades do seu interior para o mercado. Esta questão encontra seu exemplo atualmente no processo de terceirização de atividades intensivas em mão de obra, em que é comum que as firmas transferiram para o mercado, determinadas atividades, uma vez que, a despeito da interposição de uma nova firma entre elas e o trabalhador, elas conseguem obter menores custos totais (ELLRAM et al. 2008). O que ocorre pelo fato da mão de obra da empresa terceirizada representar menor remuneração e menor percepção de benefícios trabalhistas, bem como pela transformação de custos fixos em custos variáveis.

Em síntese, o modelo proposto se baseia na eficiência produtiva de diferentes formas de governança. Considerando primeiramente a empresa, a sua eficiência dependerá da capacidade de seus gestores em estruturarem e gerenciarem seus processos de modo eficiente, auferindo ganhos de escala quando possível. Todavia, a inserção dos custos de transação no modelo, permite concluir que não somente a diferença de eficiência física entre empresas, mas também a estrutura institucional do mercado que determina os custos de transação influenciará a transferência de atividades produtivas das firmas menos eficientes para as mais eficientes.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

À luz das questões de pesquisa apresentadas na introdução deste artigo foi possível apresentar uma visão detalhada dos fatores que influenciam a eficiência de determinada atividade produtiva, e por consequência propor um modelo geral que permite a comparação entre os custos totais da execução de uma atividade no interior da firma com a sua execução no mercado.

Mediante a análise realizada tem-se que os custos do interior da firma são os representados nos termos CTP e CA que correspondem respectivamente aos custos

técnicos da produção e os custos de agência. Já no mercado além de considerar estes dois tipos de custos, inerentes a firma que executa determinada atividade, deve-se adicionar os dois tipos de custos de transação, os custos *ex-ante* e os *ex-post*, relacionados respectivamente às atividades de negociação e acompanhamento de determinado contrato, mais o lucro, inerente à firma que executará a atividade. Com efeito, a inequação $CTFP_i < CTFP_e + CT + \text{Lucro}$, permite ter uma visão clara dos custos existentes no mercado e concluir que não são os custos de transação (*ex-ante* e *ex-post*), mais os desequilíbrios na eficiência de diferentes fatores de produção que promovem o processo de transferência de atividades produtivas das firmas menos eficientes para as mais eficientes.

As contribuições deste artigo podem ser analisadas a partir de duas perspectivas: primeiramente ele apresenta uma visão integradora sobre como empresas e mercados se desenvolvem a partir da aglutinação e do direcionamento da demanda para determinados agentes econômicos, à medida que se consegue ganhos de escala com a contração da demanda nos mesmos, pressuposto este oriundo da OI; pelo aumento da eficiência dos fatores de produção devido à sua configuração e gestão, pressuposto que se baseia na VBR; e pela configuração dos custos de transação existentes no mercado, pressuposto influenciado pela ECT. Com efeito, ele apresenta uma visão do funcionamento do mercado baseado no uso de três teorias que aqui se mostram complementares.

A segunda contribuição deste artigo está em apresentar um modelo do funcionamento das empresas e dos mercados que estabelece relações claras entre os principais pressupostos destas três correntes teóricas, quais sejam a existência dos custos de transação (ECT), os ganhos de eficiência pela especialização dos recursos (VBR) e os ganhos sociais de se concentrar a demanda em determinados agentes econômicos especializados (OI).

Por fim, a terceira contribuição deste artigo está na proposta do modelo dos custos totais de produção de um produto na empresa e no mercado, que consiste no resultado de todo o raciocínio elaborado ao longo do artigo.

A principal implicação deste artigo para a prática empresarial está em apresentar um modelo matemático que permite que a empresa estabeleça para cada atividade que executa uma análise de seus custos totais no seu interior e no mercado, e a partir daí possa decidir a melhor forma de executá-la. Da perspectiva

de governos e agentes setoriais, este modelo pode ser utilizado como instrumento de avaliação da situação atual, podendo ser utilizado para prever a evolução de uma indústria, bem como ser utilizado como ponto de referência para a redução dos custos de transação existentes entre empresas do mercado.

Como sugestão de pesquisa futura o presente modelo poderá ser testado empiricamente. Da perspectiva teórica, sugere-se que o modelo ora proposto possa ser explorado no sentido de se avaliar a relação existente entre diferentes níveis de custos de transação de ambientes econômicos (ex. baixa versus alta) e os seus efeitos no nível de especialização dos agentes econômicos (ex. alta *versus* baixa).

REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, G. M.; FLEURY, M. T. L.; FLEURY, A. L. Vertical integration in service industries: an exploratory study at the healthcare industry in São Paulo. **Produção**, v.21, n.1, 2011. <https://doi.org/10.1590/S0103-65132011005000015>

ALCHIAN, A. A.; DEMZETS, H. Production, Information costs, and Economic Organization. **The American Economic Review**. v. 62. p. 777- 795, 1972.

AMATO NETO, J. Reestruturação industrial, terceirização e redes de subcontratação. **Revista de Administração de Empresas**. v.5. n. 2, 1995.

ANDERSEN, J. Strategic Resources and Firm Performance. **Management Decision**, v.49, n.1, 2011. <https://doi.org/10.1108/00251741111094455>

ANDRADE, C. H. M.; REZENDE, S. F. L.; SALVATO, M. A.; BERNARDES, P. A relação entre confiança e custos de transações em relacionamentos inter-organizacionais: **Revista de Administração Contemporânea**, v.15, n.4, p. 608 - 630, 2011. <https://doi.org/10.1590/S1415-65552011000400004>

AQUINO, A. C. B.; MENEGUETTE, J. T.; PAGLIARUSSI, M. S.A. Certificação no fornecimento e custos de transação: resultados do programa integrado de desenvolvimento e qualificação de fornecedores - prodfor. **Revista Produção**, v. 22, p. 564 – 575, 2012.

ARIKAN, A. T.; SCHILLING, M. A. Structure and governance in industrial districts: implications for competitive advantage. **Journal of Management Studies**, v.48, n.4, p.772-803, 2010. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2010.00951.x>

AUGUSTO, C. A.; SOUZA, J. P.; CARIO, S. A. F. Estruturas de governança e recursos estratégicos em destilarias do estado do paraná. **Revista de Administração**, v.48, n.1, p.179 – 195, 2013. <https://doi.org/10.5700/rausp1081>

AZEVEDO P. F. Organização industrial. In: MONTORO F. et al. **Manual de economia**. São Paulo: Saraiva, 3. ed. , 1988. Cap. 8.

BAIN, J. **Barriers to new competition**: their character in manufacturing industries. Cambridge: Harvard University Press, 1962.

BAIN, J. S. 1968. **Industrial organization**. 2nd edition. New York: Wiley.

BALESTRIM, A.; ARBAGE, A. P. A perspectiva dos custos de transação na formação de redes de cooperação. **RAE Eletrônica**, v.6, n.1, art. 7, 2007.

BARNEY, J. B. Firm resources and sustained competitive advantage. **Journal of Management**, v.17, n.1, p.99–120, 1991. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>

BARBOSA, A. M. S. A naturalização da identidade social precarizada na indústria do alumínio primário paraense. **Sociologias**, v.12, n.23, p. 268 – 303, 2010. <https://doi.org/10.1590/S1517-45222010000100010>

BOXENBAUM, E.; ROLEAU, L. New knowledge products as bricolage: Metaphors and scripts in organizational theory. **Academy of Management Review**, v.36, n.2, p. 272-296, 2011.

BRAHM, F.; TARZIÁN, J. Toward an integrated theory of the firm: The Interplay between internal organizational and vertical Integration. **Strategic Management Journal**, v.37, n.12, 2481-2502, 2016. <https://doi.org/10.1002/smj.2446>

BUCHELI, M.; MAHONEY, J. T.; VAALER, P. M. Chandler's living history: the visible hand of vertical integration in nineteenth century America viewed under a twenty-first century transaction costs economics lens. **Journal of Management Studies**, v. 47, n. 5, p. 859-883, 2010. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2010.00927.x>

BYLUND, P. L. Signifying Williamson's contribution on the transaction cost approach: na agent-based simulation of coasean transaction costs and specialization. **Journal of Management Studies**, v.52, n.1, p.148 – 174, 2015. <https://doi.org/10.1111/joms.12110>

CHEN, C. C.; PENG, W. M.; SAPARITO, P. A. 2002. Individualism, Collectivism and Opportunism: A Cultural Perspective on Transaction Costs Economics. **Journal of Management**, v. 28, n. 4, 567-583, 2002. <https://doi.org/10.1177/014920630202800405>

CONCHA-AMIN, M.; AGUIAR, D. R. D. Concentração industrial, fusões e turnover no setor supermercadista brasileiro. **Gestão & Produção**, v.13, n.1, p. 45 -56, 2006. <https://doi.org/10.1590/S0104-530X2006000100005>

CORNELISSEN, J. P. 2005. Beyond compare: Metaphor in organization theory. **Academy of Management Review**, v. 30, n. 4, p. 751-764, 2005. <https://doi.org/10.5465/AMR.2005.18378876>

CORNELISSEN, J. P.; DURAND, R. Moving Forward: developing theoretical contributions in management studies. **Journal of Management Studies**, 2014. <https://doi.org/10.1111/joms.12078>

COASE, R. The nature of firm. **Economica**, v.4, n.16, p.386 – 405, 1937. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>

DAVID, R.; HAN, S. A systematic assessment of the empirical support for transaction cost economics. **Strategic Management Journal**, 25, 39-58, 2004. <https://doi.org/10.1002/smj.359>

DIERICKX, I.; COOL, K. Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage. **Management Science**. v. 35, n. 12, 1989.

DORABANTU, S.K.; ZELNER, B. Non-market strategy research through the lens of new institutional economics: An integrative review and future directions. **Strategic Management Journal**, v.38, p.114-140, 2017. <https://doi.org/10.1002/smj.2590>

ELLRAM, L.; TATE, W.; BILLINGTON, C. Offshore outsourcing of professional services: a transaction cost economic perspective. **Journal of Operations Management**, v. 26, n. 2, p. 148 - 163, 2008. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2007.02.008>

GULBRANDSEN, B.; LAMBE, C. J.; SANDVIK, K. Firm boundaries and transaction costs: The complementary role of capabilities. **Journal of Business Research**, v.78, 193-203, 2017. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.12.015>

EISENHARDT, K.; MARTIN, J. Dynamic capabilities: what are they? **Strategic Management Journal**, v. 21, n.10/11, p.1105 – 1121, 2000. [https://doi.org/10.1002/1097-0266\(200010/11\)21:10/11<1105::AID-SMJ133>3.0.CO;2-E](https://doi.org/10.1002/1097-0266(200010/11)21:10/11<1105::AID-SMJ133>3.0.CO;2-E)

EBERS, M.; OERLEMANS, L. The Variety of Governance Structures Beyond Market and Hierarchy, **Journal of Management**, v.42, n.6, p.1491 – 1529, 2016. <https://doi.org/10.1177/0149206313506938>

FELTRE, C.; PAULILLO, L. F. O. A pluralidade nas transações de cana de açúcar no oeste paulista. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 17, n.6, p. 661 – 679, 2013. <https://doi.org/10.1590/S1415-65552013000600003>

FERRARO, F.; PFEFFER, J.; SUTTON, R. I. How and why theories matter: a comment on Felin and Foss. **Organization Science**, 27, p. 669-675, 2009. <https://doi.org/10.1287/orsc.1090.0432>

FERREIRA, Jr. I. O processo de outsourcing offshore da função produção: um estudo da Trikke Tech inc. **Revista Produção Online**, v.10, n.4, p.734 – 752, 2010. <https://doi.org/10.14488/1676-1901.v10i4.391>

FIGUEIREDO, M.; ALVAREZ, D.; ATHAYDE, M.; SUAREZ, J. D.; PEREIRA, R. Reestruturação produtiva, terceirização e relações de trabalho na indústria petrolífera *offshore* da Bacia de Campos (RJ). **Gestão & Produção**, v.14, n.1, p. 55 – 68, 2007. <https://doi.org/10.1590/S0104-530X2007000100006>

GODOY, S. G. M. Projetos de redução de gases de efeito estufa: desempenho e custos de transação. **Revista de Administração**, v.48, n.2, p. 310 – 326, 2013. <https://doi.org/10.5700/rausp1090>

GOHR, C. F.; SILVA, Y. L. T. V. Gerenciando o relacionamento entre recursos estratégicos e prioridades competitivas segundo a visão baseada em recursos. **Revista Produção Online**, v.15, n.2, p. 734 – 757, 2015. <https://doi.org/10.14488/1676-1901.v15i2.1939>

GONÇALVES, A. T. P.; LEITE, M. S. A.; SILVA, R. M. Um estudo preliminar sobre as definições e as diferenças dos principais tipos de arranjos empresariais. **Revista Produção Online**, v.12, n.3, p. 827 – 854, 2012. <https://doi.org/10.14488/1676-1901.v12i3.993>

JACOBIDES, M.; WINTER, S. G. The co-evolution of capabilities and transaction costs: explaining the institutional structure of production. **Strategic Management Journal**, 26, 395-413, 2005. <https://doi.org/10.1002/smj.460>

KUPFER & HASENCLEVER. **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

LEIBLEIN, M. 2003. The choice of organizational governance form and performance: predictions from transaction cost, resource-based, and real options theories. **Journal of Management**, 29, p. 937-961, 2003. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(03\)00085-0](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(03)00085-0)

LOOTTY M.; SZAPIRO M. Economias de escala e escopo. In: KUPFER & HASENCLEVER (Orgs). **Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro-Campus, 2002. Cap 3.

LOPES, M. B.; SILVA, A.L.; PAULILLO, L. F. O. Características das transações do etanol carburente entre distribuidoras e revendedores. **Gestão & Produção**, v.18, n.2, p. 325 – 336, 2011. <https://doi.org/10.1590/S0104-530X2011000200008>

MAKADOK, R. Toward a synthesis of the resource-based and dynamic-capability views of rent creation. **Strategic Management Journal**, v.22, n.5, p. 387 – 401, 2001. <https://doi.org/10.1002/smj.158>

MARSHALL, A. **Princípios de economia: tratado introdutório**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MARTINEZ, R. ; DACIN, M. T. Efficiency motives and normative forces: combining transactions costs and institutional logic, **Journal of Management**, v. 25, n. 1, p. 75-96, 1999. <https://doi.org/10.1177/014920639902500104>

MARTINS, R.; SERRA, F. R.; LEITE, A. L. S.; FERREIRA, M. P.; LI, D. Transactions cost theory influence in strategy research: a review through a bibliometric study. **Journal of Strategic Management Education**, v.6, n.3, p.1 – 22, 2010.

MELLO, F. O., T.; PAULILLO, L. F. Análise do alinhamento entre os atributos das transações e as formas de governanças empregadas na citricultura. **Gestão & Produção**, v.16, n.4, p. 679 – 690, 2014. <https://doi.org/10.1590/S0104-530X2009000400015>

NEWBERT, S. L. Value, rareness, competitive advantage, and performance: a conceptual-level empirical investigation of the resource-based view of the firm. **Strategic Management Journal**, v.29, p. 745 – 768, 2008. <https://doi.org/10.1002/smj.686>

NEWBERT, S. L. Empirical research on the resource-based view of the firm: an assessment and suggestions for future research. **Strategic Management Journal**, v.28, p.121 - 146, 2007. <https://doi.org/10.1002/smj.573>

NYBERG, A. J.; FULMER, I. S.; GERHART, M. A. C. Agency theory revisited: CEO return and shareholder interest alignment. **The Academy of Management Journal**, v. 53, n.5, p.1029 – 1049, 2010. <https://doi.org/10.5465/AMJ.2010.54533188>

OLIVER, C. Sustainable competitive advantage: combining institutional and resource based views. **Strategic Management Journal**, v.18, n.9, p.697 – 713, 1997.
[https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199710\)18:9<697::AID-SMJ909>3.0.CO;2-C](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199710)18:9<697::AID-SMJ909>3.0.CO;2-C)

PENROSE, E. **Teoria do crescimento da firma**. Campinas: Editora da Unicamp, 1959.

PERÚCIA, A.; BALESTRIN, A.; VERSCHOORE, J. Coordenação das atividades produtivas na indústria brasileira de jogos eletrônicos: hierarquia, mercado ou aliança? **Revista Produção**, v.21, n.1, p. 64 – 75, 2011. <https://doi.org/10.1590/S0103-65132010005000046>

PETERAF, M. A. The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. **Strategic Management Journal**, v.14, n.3, p.179 – 191, 1993.
<https://doi.org/10.1002/smj.4250140303>

POWELL, T. Competitive advantage: Logical and philosophical considerations. **Strategic Management Journal**, V. 22, n. 9, p. 875 – 888, 2001. <https://doi.org/10.1002/smj.173>

SCHEPKER, D. J.; OH, W.; MARTYNOV, A.; POPPO, L. The Many Futures of Contracts: moving beyond structure and safeguarding to coordination and adaptation. **Journal of Management**, v. 40, n. 1, p. 193- 225, 2014. <https://doi.org/10.1177/0149206313491289>

SHAPIRA, Z. I've got a theory paper: do you? Conceptual, empirical and theoretical contributions to knowledge in organizational sciences. **Organizational Science**, v. 22, n. 5, 1312-1321, 2011. <https://doi.org/10.1287/orsc.1100.0636>

SHEPHERD, D.A.; SUDDABY, R. Theory building: a review and integration. **Journal of Management**, v.43, n.1, p.59-86, 2016. <https://doi.org/10.1177/0149206316647102>

SYLOS-LABINI, P. **Oligopólio e progresso técnico**, Rio de Janeiro, Forense Universitária, 1956.

STIGLER, G. J. The division of labor is limited by the extent of the market. **The journal of political economy**, v.59, n.3, p.185 – 193, 1951. <https://doi.org/10.1086/257075>

SOUZA, L. L. C.; MALDONADO, M. U.; DADOS, G. J. V. Gestão da terceirização no setor brasileiro de distribuição de energia elétrica. **Revista de Administração de Empresas**, v.51, n.2, p.188 – 201, 2011. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902011000200006>

SUDDABY, R.; HARDY, C.; HUY, Q. N. Where are the new theories of organization? **Academy of Management Review**, v. 36, n. 2, p. 236-264, 2011.
<https://doi.org/10.5465/AMR.2011.59330875>

SUTTON, R.I.; STAW, B. M.1995. What theory is not. **Administrative Science Quarterly**, v. 40, n. 3, p. 371-384. <https://doi.org/10.2307/2393788>

TAN, D.; MAHONEY, J. T. Integrating resource-based, agency and transaction costs perspectives. **Journal of Management Studies**, v.43, n.3, 457-484, 2006.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2006.00598.x>

THOMPSON, M. Ontological shift or ontological drift? Reality claims, epistemological frameworks, and theory generation in organization studies. **Academy of Management Review**, v. 36, p. 754-773, 2011.

TIROLE, J. **Theory of industrial organization**. Cambridge, MA, The MIT Press, 1988.

VILPOUX, O. Desempenho dos arranjos institucionais e minimização dos custos de transação: transações entre produtores e fecularias de mandioca. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v.49, n.2, p.271- 294, 2011. <https://doi.org/10.1590/S0103-20032011000200001>

WERNERFELT, B. A resource-based view of the firm. **Strategic Management Journal**, v.5, n.2, p.171-180, 1984. <https://doi.org/10.1002/smj.4250050207>

WILLIAMS Jr., R. I.; MORRELL, D. L.; MULLANE, J. V. Reinvigorating the mission statement through top management commitment. **Management Decision**, v.52, n.3, p.446 – 459, 2014. <https://doi.org/10.1108/MD-10-2012-0736>

WILLIAMSON, O. The economics of organization: the transaction cost approach. **The American Journal of Sociology**, v., 87, n. 3, p. 548 – 577, 1981. <https://doi.org/10.1086/227496>

WILLIAMSON, O. **The economic institutions of capitalism**. NY: Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v. 36, p. 269 -296, 1991. <https://doi.org/10.2307/2393356>

WILLIAMSON, O. 1996. **The Mechanisms of Governance**. NY: Oxford University Press, 1996.

WHETTEN, D. A. What constitutes a theoretical contribution? **Academy of Management Review**, n.4, p.490-495, 1999.



Artigo recebido em 18/10/2016 e aceito para publicação em 05/10/2017
DOI: <http://dx.doi.org/10.14488/1676-1901.v17i4.2600>