

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS

GABRIEL SILVA OLIVEIRA

**A INFLUÊNCIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA ESTRUTURAÇÃO
INSTITUCIONAL: UM ESTUDO DE CASO DA UBER**

Porto Alegre

2024

GABRIEL SILVA OLIVEIRA

**A INFLUÊNCIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA ESTRUTURAÇÃO
INSTITUCIONAL: UM ESTUDO DE CASO DA UBER**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva.

Porto Alegre

2024

CIP - Catalogação na Publicação

Silva Oliveira, Gabriel
A INFLUÊNCIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA
ESTRUTURAÇÃO INSTITUCIONAL: UM ESTUDO DE CASO DA UBER
/ Gabriel Silva Oliveira. -- 2024.
60 f.
Orientador: Leonardo Xavier da Silva.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) --
Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade
de Ciências Econômicas, Curso de Ciências Econômicas,
Porto Alegre, BR-RS, 2024.

1. Custos de Transação. 2. Economia Institucional.
3. Análise Institucional. 4. Plataformas Digitais. 5.
Uber. I. Xavier da Silva, Leonardo, orient. II.
Título.

GABRIEL SILVA OLIVEIRA

**A INFLUÊNCIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA ESTRUTURAÇÃO
INSTITUCIONAL: UM ESTUDO DE CASO DA UBER**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Economia.

Aprovado em: Porto Alegre, 15 de agosto de 2024.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva – Orientador

UFRGS

Prof. Dr. Octávio Augusto Camargo Conceição

UFRGS

Prof. Dr. Stefano Florissi

UFRGS

RESUMO

O objetivo deste trabalho é explorar a relação entre os custos de transação e o desenho das instituições jurídicas no contexto da Economia e suas interações com a sociedade. Os custos de transação, na lógica de Ronald Coase (1937) e aprofundados por Oliver Williamson (1985), são essenciais para a definição da estrutura e do funcionamento das instituições e empresas ao redor do mundo. Aliado a análise institucional de Douglass North (1990), o trabalho discute como fatores históricos, sociais e políticos interagem com os custos de transação para moldar os quadros institucionais. Também examina os desafios e oportunidades contemporâneos enfrentados pelos ambientes regulatórios, considerando a evolução dos ambientes transacionais e a ascensão das plataformas digitais. Focando em um estudo de caso da empresa multinacional de transporte e tecnologia Uber, a pesquisa investiga como esses custos influenciam a escolha entre transações de mercado e mecanismos de governança hierárquicos, além de analisar como a instituição se adapta para minimizar esses custos. Por fim, destaca que gestão dos custos de transação otimiza a eficiência operacional da Uber, mas diante de um cenário econômico complexo e em constante transformação, a empresa enfrenta o desafio de sustentar seu modelo de negócio ao mesmo tempo que precisa garantir condições justas de trabalho para os seus motoristas.

Palavras-chave: Custos de Transação. Economia Institucional. Transações de Mercado. Análise Institucional. Ambientes Transacionais. Plataformas Digitais. Uber.

ABSTRACT

This paper explores the relationship between transaction costs and the framework of legal institutions within the Economy and their interaction with society. Transaction costs, under Ronald Coase (1937) and further developed by Oliver Williamson (1985), are essential to define the structure and functioning of institutions and companies worldwide. Drawing upon the insights of Douglas North's institutional analysis (1990), the paper discusses how historical, cultural, and political factors interact with transaction costs to shape institutional frameworks. It also examines the modern challenges and opportunities faced by regulatory environments, considering the evolution of transactional environments and the rise of digital platforms. Focusing on a case study of the multinational transportation and technology company Uber, the research investigates how these costs influence the choice between market transactions and hierarchical governance mechanisms and also analyses how the institution adapts to minimize these costs. Finally, it highlights that managing transaction costs optimizes Uber's operational efficiency, but faced with a complex and constantly changing economic scenario, the company faces the challenge of sustaining its business model while needing to guarantee fair working conditions for its drivers.

Keywords: Transaction Costs. Institutional Economics. Market Transactions. Institutional Analysis. Transactional Environments. Digital Platforms. Uber.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	6
2 CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA ECONOMIA	8
2.1 EXPLORAÇÃO DE CONCEITOS E IMPLICAÇÕES DE COASE	8
2.2 CONTRIBUIÇÕES DE OLIVER WILLIAMSON ATRAVÉS DO APERFEIÇOAMENTO DA TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	11
2.2.1 Pressupostos Comportamentais	12
2.2.2 Especificidade dos Ativos, Frequência E Incerteza	15
2.3 A REDUÇÃO DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO ATRAVÉS DOS CONTRATOS E GOVERNANÇA	19
2.3.1 Estruturas De Governança	20
3 A INFLUÊNCIA DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL	23
3.1 CONTRIBUIÇÕES DE DOUGLASS NORTH À NEI	23
3.2 ABORDAGEM INSTITUCIONAL	27
3.2.1 Pilares Da Abordagem Institucional	28
3.3 INTERSECÇÃO TEÓRICA DAS TRANSAÇÕES E INSTITUIÇÕES	30
4 ESTUDO DE CASO: APLICAÇÃO DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA UBER 32	
4.1 HISTÓRICO DA UBER DO MUNDO AO BRASIL	32
4.2 ADAPTAÇÃO ORGANIZACIONAL DA UBER: ANÁLISE SOB CUSTOS DE TRANSAÇÃO E INSTITUIÇÕES	37
4.3 UBER: AMBIENTES REGULATÓRIOS E CRÍTICAS NO PROCESSO DE UBERIZAÇÃO	47
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	52
REFERÊNCIAS	55

1 INTRODUÇÃO

A teoria dos custos de transação, desenvolvida por Ronald Coase e expandida por Oliver Williamson, examina as despesas associadas à realização de trocas econômicas. Estes custos incluem a busca de informações, a negociação de contratos e a fiscalização do cumprimento dos acordos. A teoria sugere que a estrutura e o funcionamento das empresas e instituições são moldados para minimizar esses custos, promovendo eficiência econômica. Os custos de transação são influenciados por fatores como a especificidade dos ativos, a incerteza e a frequência das transações, e desempenham um papel crucial na escolha entre transações de mercado e mecanismos de governança hierárquicos. Essa abordagem oferece uma compreensão detalhada de como as instituições jurídicas e as empresas se adaptam para reduzir ineficiências e promover um ambiente econômico mais estável e próspero (Coase, 1937; Williamson, 1979).

Já a abordagem institucional de Douglass North complementa a teoria dos custos de transação ao focar no papel das instituições na formação e funcionamento dos mercados e na redução das incertezas associadas às trocas econômicas. North argumenta que as instituições, entendidas como as regras do jogo que estruturam as interações econômicas, políticas e sociais, são fundamentais para o desenvolvimento econômico e a eficiência do mercado. Essas instituições incluem leis, regulamentos e normas que moldam o comportamento dos agentes econômicos e influenciam os custos de transação. Ao integrar a perspectiva de North com a teoria dos custos de transação, é possível entender como as mudanças institucionais e os ajustes nas estruturas regulatórias impactam a eficiência econômica e a adaptação das organizações. A análise institucional permite explorar como as instituições jurídicas evoluem para minimizar os custos de transação e promover um ambiente de negócios mais eficiente e justo, refletindo a interação entre a teoria dos custos de transação e o papel das instituições na economia (North, 1992).

O problema de pesquisa abordado por este trabalho é analisar como a Teoria dos Custos de Transação contribui para o entendimento da eficiência organizacional, com foco específico na Uber. O objetivo é investigar como os custos de transação

relacionados a bens e serviços impactam as operações e a eficiência da empresa, considerando as interações entre os agentes e as organizações dentro do sistema econômico. A pesquisa busca responder à seguinte questão: Como os custos de transação e as práticas de institucionalização afetam a eficiência operacional e a adaptação da Uber em um ambiente de negócios dinâmico e regulado?

No segundo capítulo, será definido o conceito central dos custos de transação, explorando seus pressupostos comportamentais, características e a relação com as estruturas de governança. O terceiro capítulo abordará a influência da Nova Economia Institucional, destacando as contribuições de Douglass North e os pilares institucionais, e examinando a intersecção teórica entre transações e instituições. No quarto capítulo, será realizada uma análise de caso focada na Uber, uma multinacional de transporte e tecnologia. Este estudo de caso identificará o histórico da empresa no cenário global e suas operações no Brasil, com o objetivo de analisar as mudanças, vantagens competitivas, oportunidades e desafios enfrentados, sob a perspectiva dos custos de transação e das instituições. O trabalho será concluído com considerações finais baseadas nas análises realizadas.

2 CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA ECONOMIA

Para melhor compreensão dos custos de transação, é essencial inicialmente considerar o significado básico do termo "transação". Uma transação não se resume apenas à transferência física de recursos, mas também envolve aspectos legais, como a transferência de direitos de propriedade (Takahashi, 2010).

2.1 EXPLORAÇÃO DE CONCEITOS E IMPLICAÇÕES DE COASE

De maneira mais ampla, a transferência de recursos e os direitos de propriedade são inter-relacionados. As transações consistem em ações necessárias para estabelecer, manter ou modificar relações, constituindo uma forma de interação social essencial para construir e sustentar a estrutura institucional na qual a atividade econômica ocorre. Em outras palavras, os custos de transação referem-se aos recursos empregados no desenvolvimento dessas interações sociais.

Conceitualmente, os custos de transação são definidos como os gastos adicionais incorridos ao realizar uma troca econômica, indo além do preço do bem ou serviço transacionado. Esses custos incluem uma ampla variedade de atividades necessárias para facilitar, negociar, monitorar e fazer cumprir uma transação, sendo essenciais para a compreensão da eficiência econômica e da estrutura das instituições (Williamson, 1985).

O primeiro embasamento teórico a respeito da teoria dos custos de transação foi, de forma inicial, introduzido no artigo "The Nature of the Firm" (1937), de Ronald Coase. O artigo tornou-se fundamental no âmbito da Economia Institucional e do Direito e Economia, embasando diversos estudos e possibilitando aprofundamentos essenciais na área.

Nessa perspectiva, os indivíduos enfrentam no ambiente transacional uma diversidade de custos que vão além dos aspectos monetários diretos, incluindo taxas legais e administrativas. Além desses custos financeiros, há também custos significativos relacionados ao tempo e ao esforço necessários para adquirir

informações adequadas, além de recursos intangíveis como confiança e reputação. Esses fatores não apenas aumentam a complexidade das transações, mas também influenciam diretamente a eficiência e os resultados das trocas econômicas (Coase, 1937).

Coase (1937) argumenta que, em muitos casos, esses custos podem se tornar tão substanciais que as empresas encontram maior eficiência em internalizar certas atividades, em vez de adquiri-las ou vendê-las no mercado aberto.

As empresas podem coordenar melhor suas operações quando internalizam atividades, reduzindo a incerteza e otimizando os custos operacionais associados à produção, distribuição e vendas. Isso não apenas permite uma alocação mais eficiente de recursos, mas também fortalece a capacidade da empresa em gerenciar diretamente as variáveis que afetam seu desempenho econômico e organizacional.

Ao abordar a estratificação destes custos, que refletem diferentes aspectos da atividade econômica, entre os principais tipos de custos de transação, destacam-se os custos de busca e informação. Estes envolvem o tempo e os recursos necessários para obter informações relevantes sobre produtos ou serviços, incluindo preços e qualidade, além de identificar parceiros de transação confiáveis.

Ainda, outra divisão desses custos são os de negociação, que incluem os esforços e recursos empregados na negociação e formalização de contratos. Isso inclui despesas legais e administrativas, bem como o tempo dedicado para alcançar um acordo mutuamente aceitável (Coase, 1937).

Adicionalmente, os custos de transação incluem os custos de monitoramento e aplicação. Estes custos referem-se à supervisão do cumprimento dos termos acordados no contrato, à gestão de disputas que possam surgir durante a execução do contrato e à imposição de penalidades em caso de descumprimento. Esses custos são essenciais para garantir que as transações ocorram de maneira eficiente e sem problemas, pois ajudam a manter a integridade dos acordos comerciais e a mitigar riscos associados à não conformidade.

Em conjunto, essas categorias de custos de transação desempenham um papel crucial na economia ao influenciar a forma como indivíduos e organizações interagem no mercado, moldando as estratégias empresariais e afetando diretamente a eficiência econômica global (Coase, 1937).

Ainda, a busca por evitar ou reduzir custos de transação é o que origina a firma, conforme observam Sarto e Almeida:

Estes custos estariam vinculados às formas de organização e coordenação da atividade econômica que resultariam em diferentes meios de alocação dos recursos produtivos. No mercado, o sistema de preços é o fator de coordenação da alocação dos recursos, enquanto, na firma, tal função seria desempenhada por uma autoridade. Desta forma, a origem da firma decorre dos custos em negociar no mercado que podem ser evitados ou reduzidos ao se organizar a produção através da relação de autoridade. Por outro lado, a internalização excessiva de transações sob a organização da firma prejudica a alocação dos recursos e a produção, acarretando maiores custos. (Sarto; Almeida, 2015, p.04).

Em outras visões, os custos podem variar com o volume e a frequência das transações, sendo alguns fixos e aplicáveis independentemente do setor econômico ou tipo de atividade dos indivíduos. De forma mais ampla, esses custos incluem os recursos necessários para criar, manter, usar e modificar instituições e organizações, essenciais para o funcionamento de sistemas econômicos e sociais (Furubotn; Richter, 2000).

Ao tratar das consequências e implicações dos custos de transação, estes permeiam diversos aspectos da economia e das interações sociais. Primeiramente, eles afetam a eficiência econômica ao aumentar a dificuldade nas trocas entre agentes econômicos, resultando em alocações de recursos menos eficientes e uma redução no bem-estar geral. Essa dificuldade é ainda mais evidente em ambientes com altos custos de transação externos, o que influencia decisões organizacionais como a escolha entre manter operações internamente (verticalização) ou externalizá-las para o mercado (Williamson, 1979).

Por outro lado, custos de transação menores facilitam a inovação e a competitividade, permitindo que novas empresas entrem no mercado e incentivando um ambiente de negócios dinâmico. A eficácia das instituições desempenha um papel crucial na mitigação dos custos de transação, promovendo um ambiente onde as

trocas são facilitadas por regras claras e uma aplicação da lei previsível, essencial para o desenvolvimento econômico sustentável.

Em economias que estão em processo de desenvolvimento, os altos custos de transação podem representar uma barreira significativa para o crescimento, desestimulando os investimentos e limitando a eficiência do mercado. Neste contexto, as políticas públicas eficazes desempenham um papel indispensável na redução desses custos, promovendo um ambiente regulatório com regras claras que fomenta a concorrência e incentiva a transparência.

Além do impacto econômico direto, os custos de transação também influenciam as relações sociais ao afetar a confiança, a cooperação e a capacidade de resolver conflitos em interações mais amplas. Portanto, compreender e gerenciar os custos de transação é fundamental para o desenho de políticas econômicas e organizacionais que não apenas promovam eficiência e inovação, mas também sustentem o desenvolvimento social e econômico a longo prazo.

2.2 CONTRIBUIÇÕES DE OLIVER WILLIAMSON ATRAVÉS DO APERFEIÇOAMENTO DA TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Através dos esforços teóricos de Coase, foi pavimentado o caminho para os estudos sistemáticos sobre as formas de organização de empresas e mercados, centrados nos custos e na coordenação das atividades econômicas, bem como no papel das instituições (Pondé, 1993). Suas contribuições foram cruciais para estabelecer uma base teórica sólida que explora como as transações econômicas são estruturadas e organizadas dentro de diferentes contextos institucionais.

A partir dos anos 1970, surgiram novos trabalhos mais analíticos sobre a teoria dos custos de transação, entre os quais se destaca o de Oliver E. Williamson. Williamson adotou a definição de firma como um conjunto articulado de contratos e avançou em relação à proposta inicial de Coase (1937) expandindo essas ideias ao desenvolver a Teoria dos Custos de Transação (TCT). Esta teoria oferece um

arcabouço analítico que não só examina os custos envolvidos nas transações econômicas, mas também explora como as escolhas de estruturas organizacionais, como integração vertical versus externalização, são moldadas por esses custos.

Segundo Williamson (1985), qualquer relação que possa ser formulada como um problema de contratação, incluindo as relações de troca características do sistema capitalista, pode ser analisada pela Teoria dos Custos de Transação (TCT). Ele sugere que a transação seja a unidade fundamental de análise da teoria da firma, com suas características sendo determinantes para os direcionamentos do modo de produção do bem ou serviço dentro da firma.

(1985) define uma transação como ocorrendo quando um bem ou serviço é transferido ao longo de uma interface tecnologicamente distinta, sinalizando o término de uma etapa da atividade e o início de outra. Desta forma, ele incorpora o conceito de transação como uma unidade central na teoria dos custos de transação.

Além disso, Williamson (1985) categoriza os custos de transação em duas principais fases: custos *ex-ante* e custos *ex-post*. Custos *ex-ante* estão relacionados à estruturação, negociação e garantias de um contrato, incluindo a definição de preços e a duração dos contratos. Já os custos *ex-post* estão associados aos desalinhamentos e à renegociação de contratos que surgem devido a erros, omissões e situações imprevistas.

2.2.1 Pressupostos Comportamentais

Ainda em sua abordagem, Williamson (1985) introduz dois pressupostos comportamentais dos agentes que suspendem a hipótese de simetria de informações da teoria neoclássica, tornando os custos de transação relevantes. Esses pressupostos são a racionalidade limitada e o oportunismo. Podemos relacionar estes pressupostos comportamentais dos custos de transação por meio do que se segue:

a) Racionalidade Limitada:

O conceito de racionalidade limitada foi inicialmente desenvolvido por Herbert Simon como uma contraposição ao modelo de racionalidade ilimitada comumente adotado pela economia neoclássica. Simon observou, em diversos estudos, que a capacidade dos indivíduos de processar informações para avaliar alternativas e consequências possíveis de uma decisão é limitada:

A abordagem alternativa empregada nesses artigos baseia-se no que chamarei de princípio da racionalidade limitada: a capacidade da mente humana de formar e resolver problemas complexos é muito pequena em comparação com o tamanho dos problemas cuja solução é necessária para o comportamento objetivamente racional no mundo real – ou mesmo para uma aproximação razoável a tal racionalidade objetiva. (Simon, 1957, p. 198).

Assim, a tomada de decisão busca apenas uma aproximação satisfatória dos resultados. Após o modelo inicial proposto por Simon, novas abordagens foram desenvolvidas por outros autores, como a proposta por Oliver Williamson na economia dos custos de transação.

Williamson (1985) distingue três níveis de racionalidade: i) maximização (ou racionalidade forte); ii) racionalidade limitada (ou racionalidade semiforte); e iii) racionalidade orgânica (ou racionalidade fraca). No primeiro nível, fora da realidade prática, presume-se que os indivíduos possuem uma racionalidade neoclássica, ou seja, possuem conhecimento sobre todos os custos relevantes da transação. No segundo nível, os indivíduos agem racionalmente, mas de modo limitado, uma vez que na realidade fática não possuem todas as informações, não tem habilidades computacionais perfeitas e porque adquirir novas informações pode não valer a pena pelo custo elevado. Enquanto no terceiro nível, sua capacidade racional é insuficiente para mitigar controvérsias decorrentes de alterações contratuais *ex post*, demonstrando limites cognitivos na abordagem de problemas complexos.

Na economia dos custos de transação, o segundo nível de racionalidade, a racionalidade limitada, é crucial. Esse pressuposto sustenta que, embora os indivíduos ajam de maneira intencionalmente racional, sua capacidade de receber, armazenar, recuperar e processar informações é limitada por suas próprias condições cognitivas. Assim, um agente se empenhará para obter os melhores resultados possíveis em uma transação, mas a obtenção e o processamento completos das

informações necessárias para esse fim, considerando todas as contingências futuras e suas consequências durante a execução contratual, tornam esse objetivo excessivamente oneroso, se não impossível.

De maneira geral, a limitação cognitiva dos indivíduos, sua falta de informações completas e habilidades computacionais perfeitas, compromete o conhecimento prévio de eventos exógenos relevantes e suas consequências, especialmente em ambientes de incerteza e complexidade. Essa limitação é uma das razões para a existência dos custos de transação, uma vez que a obtenção de informação acarreta custos e está diretamente ligada à incompletude dos contratos, especialmente os complexos e de longo prazo (Rosa, 2022).

b) Oportunismo:

Williamson (1985) categoriza três níveis de comportamento auto-interessado: oportunismo ou auto-interesse forte, onde os indivíduos manipulam estrategicamente informações para maximizar ganhos, resultando em incerteza comportamental e práticas como mentir e trapacear; auto-interesse simples, sem oportunismo; e obediência. Este primeiro nível é fundamental na Economia dos Custos de Transação, pois não impõe restrições ao comportamento egoísta e oportunista, estando diretamente ligado a fenômenos como seleção adversa e risco moral.

Fianni (2002) argumenta que a presença de racionalidade limitada e as incertezas intrínsecas às interações entre agentes em ambientes complexos criam um cenário propício para comportamentos oportunistas. Para Williamson (1985), oportunismo, ou auto-interesse forte, reflete a busca egoísta por benefícios que pode afetar significativamente as relações contratuais, permitindo práticas como mentir, trapacear ou enganar quando beneficiam o indivíduo. Essa manipulação estratégica de informações explora assimetrias de informação, potencialmente resultando em desordens contratuais e na mercantilização das interações econômicas entre agentes.

O Oportunismo pode ser categorizado em duas formas: *ex-ante*, como seleção adversa, onde uma parte age de forma desonesta antes da transação, aumentando os custos na elaboração de contratos; e *ex-post*, como risco moral, ocorrendo durante a execução do contrato e gerando custos adicionais de monitoramento e

renegociação. Esta característica oportunista, inerente ao comportamento humano, é crucial na teoria dos custos de transação, que argumenta que as empresas escolhem estruturas de governança para mitigar esses comportamentos.

As cláusulas contratuais e as normas éticas são ferramentas para reduzir os comportamentos oportunistas, apesar dos desafios na integração de lacunas contratuais e na gestão da diferença de informações. A racionalidade limitada e o oportunismo são fundamentais para compreender a incompletude contratual e justificar estruturas de governança que minimizem disfunções de mercado resultantes desses comportamentos. Estes fundamentos são reconhecidos na literatura institucionalista como essenciais para entender os desafios econômicos das transações contratuais e a necessidade de estudar as instituições econômicas (Furubotn; Richter, 1994).

2.2.2 Especificidade dos Ativos, Frequência E Incerteza

Segundo Azevedo (1998), os custos de transação podem variar consideravelmente com base em suas características. Ainda no ramo das contribuições, Williamson (2002) identifica três dimensões principais que influenciam esses custos: especificidade dos ativos, frequência e incerteza.

A especificidade dos ativos desempenha um papel crucial nos custos de transação. Ativos são considerados específicos quando seu retorno está vinculado à continuidade de uma transação particular. Quanto maior a especificidade dos ativos, maiores são as perdas decorrentes de comportamentos oportunistas e, conseqüentemente, maiores são os custos de transação. Por outro lado, se os ativos não forem específicos, os custos de transação podem ser negligenciáveis, não exigindo controles adicionais (Gonçalves; Souza, 2012).

As transações envolvendo ativos específicos são aquelas em que apenas um número limitado de agentes pode participar, devido à natureza exclusiva desses ativos, que reduz consideravelmente tanto os produtores capazes de fornecê-los quanto os demandantes interessados em adquiri-los. Segundo Lyons (1995), os ativos

específicos e o comportamento oportunista são fundamentais nos custos de transação. Quanto mais específico o ativo, maior é o potencial de comportamento oportunista associado. Por outro lado, pode-se dizer que a competição de forma intensa entre os agentes tem a possibilidade de reduzir a ocorrência dessas práticas oportunistas.

Segundo Williamson (1996), um ativo específico é definido como aquele que não pode ser reutilizado em outra função ou por outro usuário sem que haja perda significativa em seu valor produtivo. Williamson (1985) identifica quatro fontes principais de especificidade de ativos e Fianni (2002) complementa seu embasamento teórico:

Especificidade de localização: refere-se a ativos que, uma vez estabelecidos, são difíceis ou impraticáveis de serem transportados. No entanto, é importante observar que, se a localização das firmas responsáveis pelas diferentes etapas da cadeia de produção for favorável, isso pode resultar em economia de custos com transporte e armazenamento. Um exemplo é uma subestação de distribuição de energia elétrica que precisa estar conectada a uma linha de transmissão e localizada próxima aos consumidores.

Especificidade física: são ativos cujas características físicas reduzem seu valor em uma aplicação alternativa, envolvendo investimentos específicos.

Especificidade de capital humano: são ativos que surgem através do contínuo processo de aprendizagem dos funcionários que integram uma empresa.

Especificidade de ativos dedicados: são ativos que surgem quando um fornecedor faz um investimento que só seria rentável com a venda de uma quantidade significativa do produto. Na eventualidade de uma quebra contratual, o fornecedor pode ficar com capacidade produtiva ociosa.

Ainda, Williamson (1991) destaca mais duas espécies de ativos: a especificidade de marca, que possui relevância especial no caso das franquias, que não é físico nem humano e se identifica no valor intangível da marca de uma empresa

e a percepção de valor que essa marca gera; e a especificidade temporal, relevante especialmente na negociação de produtos perecíveis, em que o tempo na qual ela se processa é o fator mais importante no valor de uma transação. (Farina *et al.*, 1997, p. 86).

Williamson (1996) argumenta que diferentes tipos de transações dependem do grau desses fatores determinantes, como racionalidade limitada, complexidade, incerteza, oportunismo e frequência, além do tipo de investimento em ativos específicos. Fianni (2002) destaca que, de acordo com o grau de especificidade dos ativos, estes podem ser classificados em três tipos de transações: as transações com ativos específicos, as quais incentivam os agentes a manter a relação para proteger seus investimentos, resultando em transações frequentes e muito dependentes de estarem continuados; transações não específicas, que ocorrem de forma eventual sem dependência significativa de continuidade; e as transações mistas, que se encontram em uma fronteira entre os dois tipos citados.

Lyons (1995) complementa que a probabilidade de estabelecer contratos formais está relacionada à complexidade tecnológica do bem. Quanto mais complexa a tecnologia, mais suscetível está às mudanças em seu perfil tecnológico, dificultando a definição dos arranjos contratuais. Quanto ao tamanho da firma, Lyons (1995) observa que as grandes empresas geralmente têm estruturas jurídicas mais robustas, facilitando a realização de contratos e a confiança através do desenvolvimento de relações sociais ou mecanismos de garantias contratuais.

A frequência, ainda na dimensão dos custos, está diretamente relacionada ao número de vezes que as partes em uma relação específica realizam transações:

A frequência é uma medida da recorrência com que uma transação se efetiva. Seu papel é duplo. Primeiro, quanto maior a frequência, menores serão os custos fixos médios associados à coleta de informações e à elaboração de um contrato complexo que imponha restrições ao comportamento oportunista. Segundo, se a frequência for muito elevada, os agentes terão motivos para não impor perdas aos seus parceiros, na medida em que uma atitude oportunista poderia implicar a interrupção da transação e a consequente perda dos ganhos futuros derivados da troca. Em outras palavras, em transações recorrentes as partes podem desenvolver reputação, o que limita seu interesse em agir de modo oportunista para obter ganhos de curto prazo. (Farina, 1999, p. 156).

Essas transações podem ser ocasionalmente realizadas, quando não há um vínculo contínuo entre as partes, ou recorrentes, quando as partes estabelecem uma dependência mútua. Quanto maior a frequência das transações, menor será o custo de transação. Isso ocorre devido à redução dos custos associados à redação de contratos, coleta de informações, monitoramento das transações e adaptação da relação às mudanças ambientais (Fianni, 2002).

Além disso, uma maior frequência de transações permite que as partes construam reputação, o que reduz os incentivos para comportamentos oportunistas (Williamson, 1996). Por fim, a análise dos jogos repetidos demonstra que, em ambientes com informações imperfeitas, a repetição das interações possibilita que os participantes aprendam ao longo do tempo, reduzindo as assimetrias de informação inicialmente presentes (Lyons, 1995).

Segundo Williamson (1985), a terceira dimensão, a incerteza, pode ser descrita como a condição na qual os agentes econômicos desconhecem os resultados futuros de uma determinada transação (Williamson, 1985). Nesse sentido, quanto maior o grau de incerteza no ambiente em que se processa a transação, maiores serão os custos de transação.

Os impactos da incerteza são duplos: pode ocorrer em termos de incerteza ambiental, relacionada às contingências envolvidas na transação, e em termos de incerteza comportamental, envolvendo comportamentos oportunistas entre as partes (Williamson, 1985). A incerteza pode ser compreendida a partir de duas acepções: i) incerteza mensurável, na qual se analisa a probabilidade de determinado evento se materializar no futuro a partir da análise de dados históricos (sentido mais convencional de risco); e ii) incerteza imensurável, na qual é impossível quantificar previamente certas contingências futuras e suas consequências devido à falta de uma distribuição de probabilidade adequada, incerteza do tipo Knightiana (Knight, 1921).

Uma das consequências de considerar o atributo da incerteza nas transações, especialmente nas complexas e de longo prazo, é a inevitável ampliação das lacunas contratuais devido à dificuldade ou impossibilidade de antever todas as contingências

futuras que possam perturbar a relação inicialmente estabelecida entre as partes (Williamson, 1985).

2.3 A REDUÇÃO DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO ATRAVÉS DOS CONTRATOS E GOVERNANÇA

A redução dos custos de transação é essencial para a eficiência econômica e pode ser alcançada através de contratos bem elaborados e estruturas de governança adequadas. Contratos detalhados ajudam a mitigar incertezas e comportamentos oportunistas, enquanto diferentes formas de governança (mercado, hierárquica e híbrida) são escolhidas para minimizar esses custos conforme a especificidade dos ativos e a frequência das transações. Essas práticas contribuem para um ambiente econômico mais seguro e eficiente, incentivando a inovação e atraindo investimentos.

Nessa perspectiva, Williamson (1979; 1985), com base nos estudos de Ian Macneil (1974; 1978), distingue três tipos principais de contratos: clássicos, neoclássicos e relacionais. Nos contratos clássicos, as transações são padronizadas e os termos do acordo são definidos de forma precisa, incluindo as consequências do inadimplemento, que são antecipadamente previstas. Nesse modelo, a identidade das partes envolvidas é irrelevante.

A realização dessas transações é garantida pelo mercado ou por alguma instituição organizada, sem a necessidade de identificar os participantes. Predominam as regras legais, documentos formais e transações que se resolvem por si mesmas, desencorajando a intervenção de terceiros na resolução de disputas. Esse tipo de contrato é característico das transações de mercado.

Os contratos neoclássicos são caracterizados pelo compromisso de longo prazo sob condições de incerteza. Essas características tornam extremamente difícil, se não impossível, prever contingências imprevistas, levando à necessidade de estruturas contratuais mais flexíveis. Essas estruturas podem incluir salvaguardas antecipadas contra comportamentos oportunistas e prever lacunas que serão abordadas ao longo da execução do contrato (contratos incompletos).

A identidade das partes é fundamental nesses contratos, em função de que a continuidade depende da confiança de ambas as partes, incentivando a resolução de disputas através da arbitragem.

Já os contratos relacionais são concebidos a fim de possibilitar maior integração entre as partes, permitindo que estas mantenham sua autonomia enquanto privilegiam a cooperação e o ajuste contínuo. Esses contratos são especialmente adequados para relações que se prolongam no tempo, são complexas e envolvem ativos específicos. Ian Macneil desenvolveu uma classificação dos contratos que serviu de base para Williamson (1985), permitindo uma combinação eficiente entre as estruturas de governança e as características das transações.

Em resumo: i) os contratos clássicos se aproximam da governança de mercado, aplicando-se a transações padronizadas com baixa especificidade de ativos, independentemente de sua frequência; ii) os contratos neoclássicos se aproximam da governança trilateral, adequando-se a transações ocasionalmente realizadas e não padronizadas, envolvendo ativos de média ou alta especificidade; e iii) os contratos relacionais se aproximam da governança bilateral ou hierárquica, adequando-se a transações recorrentes e não padronizadas, também envolvendo ativos de média ou alta especificidade.

2.3.1 Estruturas De Governança

Já na perspectiva da estrutura de governança, três fatores são cruciais para explicar a mudança de foco nos estudos sobre transações: a racionalidade limitada, a importância das instituições e a influência dos diferentes atributos da transação (Williamson, 2002).

Os agentes econômicos desenvolvem esses mecanismos de coordenação das transações, conhecidos como estruturas de governança, visando à redução dos custos de transação (Williamson, 1985). Essencialmente, três tipos de estruturas de governança são identificados: mercado, hierárquica e híbrida. A Teoria dos Custos de

Transação representou um avanço significativo na interpretação das firmas e dos mercados, permitindo a superação da visão tradicional atomista da firma neoclássica. Essa nova abordagem para entender as firmas e os custos de transação, conhecida como contratual ou das estruturas de governança, em contraposição à visão convencional, pode ser descrita como:

A necessidade era ir além do analiticamente conveniente (e concepção por vezes adequada) da firma como função de produção (que é uma construção tecnológica) considerar a firma como uma estrutura de governança (que é uma construção organizacional) em qual estrutura interna tem finalidade e efeito econômico. Mais Geralmente, a necessidade era identificar e explicar as propriedades de Modos alternativos de governança – mercados à vista, longo prazo incompleto contratos, firmas, bureaus, etc. – que diferem em estruturas discretas. (Williamson, 2000, p.602).

O cerne da economia dos custos de transação em relação às estruturas de governança é que estas devem ser adaptadas às características específicas das transações para minimizar os custos envolvidos (Williamson, 1994). Portanto, segundo essa teoria, as instituições dedicadas à gestão e coordenação das transações surgem da necessidade dos agentes envolvidos em reduzir esses custos. Assim, são criadas estruturas de governança, tanto contratuais de forma explícita quanto implícita, nas quais as transações são conduzidas.

Fianni (2002), fundamentado em Williamson, propõe uma classificação das estruturas de governança que considera as diferentes relações estabelecidas com os diversos tipos de investimentos realizados pela empresa:

Governança Específica de Transação (Hierarquia): esta estrutura é caracterizada pela hierarquia, onde ambas as partes da transação estão dentro da firma. Isso facilita a resolução de conflitos e reduz os custos de transação. Devido à presença de ativos específicos, a transação se torna arriscada e incerta, levando a firma a escolher entre dois tipos de estrutura. Primeiramente, é possível elaborar contratos detalhados que descrevem minuciosamente os procedimentos, preservando a autonomia dos agentes.

Alternativamente, pode-se optar pela integração vertical, onde a firma produz o insumo internamente, caso a elaboração de contratos seja custosa e apresente riscos significativos, devido à especificidade dos ativos. A decisão depende do grau

de especificidade dos ativos envolvidos, determinando a necessidade de integração vertical para economizar custos de transação.

Governança pelo Mercado: esta estrutura ocorre quando a firma adquire seus insumos no mercado. É a forma que mais se assemelha ao mercado "puro", sendo adotada em transações não específicas, onde não há esforço contínuo para manter a relação. É eficaz em transações recorrentes, onde os agentes podem confiar na própria experiência. O principal mecanismo de alocação de recursos aqui é o preço, que transmite informações sobre oferta e demanda aos agentes decisores.

Governança Trilateral (Híbrida): esta estrutura é mais apropriada para transações mistas ou envolvendo ativos específicos, onde a firma utiliza subcontratações. É eficiente para transações ocasionais, permitindo a renegociação de contratos entre os parceiros. Nesses casos, é fundamental a especificação prévia de uma terceira parte para avaliar a execução e resolver possíveis litígios.

Assim, à medida que os custos de negociação, redação, implementação e verificação da execução correta dos contratos aumentam, a vantagem oferecida pelo mercado diminui. Portanto, a decisão final sobre a melhor forma de governança a ser adotada pela organização, seja via mercado ou estrutura hierárquica, será tomada, em parte, com base na especificidade dos ativos envolvidos nas transações.

3 A INFLUÊNCIA DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

3.1 CONTRIBUIÇÕES DE DOUGLASS NORTH À NEI

As contribuições de Douglass North concentram-se na relação entre instituições e crescimento econômico. Ele argumenta que as instituições desempenham um papel fundamental ao moldar as relações econômicas, reduzindo os custos de transação e sendo um fator determinante para o crescimento econômico, que por definição, North (1990, p.93) relaciona os custos como:

Os custos de transação surgem porque a informação é cara e assimetricamente distribuída entre as partes envolvidas na troca, e também porque qualquer forma que os atores desenvolvam instituições para estruturar a interação humana resulta em algum grau de imperfeição dos mercados. De fato, as consequências dos incentivos das instituições fornecem sinais mistos aos participantes, de modo que, mesmo nos casos em que a estrutura institucional é propícia para capturar mais ganhos com o comércio em comparação com uma estrutura institucional anterior, ainda haverá incentivos para trapacear, aproveitar-se dos outros, e assim por diante, o que contribuirá para as imperfeições do mercado. (North 1990, p.93).

As instituições regulam as interações entre organizações e surgem em resposta ao ambiente de incerteza e riscos, o que resulta na existência de custos de transação (North, 1992). Quanto mais eficazes forem as instituições em mitigar esses custos, maior será a eficiência das organizações e, conseqüentemente, o desenvolvimento econômico (North, 1987).

Douglass North (1989) utiliza a abordagem da Nova Economia Institucional para explorar as diferenças no desempenho econômico e na evolução de sociedades e nações ao longo da história. Ele analisa as variações na eficiência das instituições em diferentes contextos econômicos, empregando conceitos como ambiente institucional, e mudanças institucionais para embasar suas análises.

Segundo North, as mudanças econômicas são impulsionadas por alterações na quantidade e qualidade dos recursos humanos, no acúmulo de conhecimento e na estrutura institucional que define a sociedade (North, 1999). Portanto, é essencial considerar as instituições ao analisar mudanças e desenvolvimento econômico, pois estas são estabelecidas para estruturar e regular as interações sociais, reduzindo

incertezas. Esse processo se dá através de normas e regras que estabelecem restrições complexas, refletidas na linguagem, nos bens e serviços, e nas crenças. As mudanças institucionais, por conseguinte, moldam o curso evolutivo da sociedade ao modificar como as interações sociais são organizadas, realizadas e mantidas.

Quando analisamos o ambiente institucional, este acaba funcionando como mecanismo que dita as regras do jogo e é fundamental para tomada de decisões, como consequências em um quadro agregado pelo conceito de custos de transação (North, 1990).

Este ainda argumenta que em todas as sociedades, as pessoas estabelecem restrições para si mesmas para orientar seu comportamento nas interações sociais. Essas restrições informais, quando os recursos de informação e capacidade de processamento são limitados, ajudam a reduzir os custos das interações e são internalizadas pelos indivíduos.

Por outro lado, as restrições formais são uma codificação escrita dessas restrições informais e têm evoluído ao longo do tempo, promovendo o desenvolvimento de estruturas sociais mais complexas. Em suma, as restrições formais, derivadas das restrições informais, são fundamentais para a evolução das sociedades em formas mais complexas, impessoais e especializadas. Dessa maneira, as instituições se constituem como a base fundamental de todas as sociedades (Schlabitz, 2008).

Como conceitualização, Douglass North ainda nomeia as instituições como "as regras do jogo em uma sociedade" (North, 1990), destacando que são limitações concebidas pelos seres humanos que organizam as interações em esferas política, social e econômica. É comum focarmos apenas nas primeiras palavras dessa definição, deixando de reconhecer plenamente que as instituições são construções humanas que configuram os processos de interação. Elas não se restringem a serem simples regras; funcionam também como sistemas de incentivos que moldam dinâmicas políticas e sociais, como descreve:

Instituições são as regras do jogo em uma sociedade ou, mais formalmente, são as limitações criadas pelos seres humanos que moldam a interação

humana. Em consequência, elas estruturam incentivos nas trocas humanas, sejam elas políticas, sociais ou econômicas. A mudança institucional molda a maneira como as sociedades evoluem ao longo do tempo e, portanto, é a chave para entender a mudança histórica. (North, 1990)

Douglass North destaca que as instituições desempenham um papel fundamental na economia ao exercerem uma profunda influência sobre o desempenho de regiões e setores a longo prazo. De acordo com a Nova Economia Institucional (NEI), o papel crucial das instituições é estabelecer um ambiente previsível para as ações individuais. North (1990, p.54) argumenta que "a incapacidade de desenvolver mecanismos eficazes para cumprir contratos é a fonte mais significativa de estagnação histórica e subdesenvolvimento no Terceiro Mundo".

Abramovay (2001) complementa essa visão ao explicar que o subdesenvolvimento surge de um ambiente social onde a cooperação humana é limitada, baseando-se em relações hierárquicas restritas que impedem a expansão das redes sociais. Para Douglass North, a chave para o desenvolvimento reside na presença e na eficácia das instituições em coordenar as ações individuais e sociais.

North (1993) enfatiza que as restrições que moldam as escolhas são historicamente determinadas, não sendo inerentes à natureza dos indivíduos ou dos recursos que possuem. Ele destaca que os mercados, incluindo oferta, demanda e fatores de produção, são construções históricas que refletem normas sociais, controles e estruturas de poder.

No livro *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (1990), North explora como as instituições influenciam o desempenho econômico ao longo do tempo, enfatizando a interação dinâmica entre organizações e seu ambiente institucional. Ele propõe um contraponto crítico aos modelos neoclássicos, argumentando que as escolhas técnicas são influenciadas não apenas pela eficiência, mas também por redes sociais e processos de aprendizado entre os atores envolvidos.

Esses conceitos são fundamentais para compreender como as instituições históricas moldam o desenvolvimento econômico, refletindo processos de *lock-in* ou *path-dependence* (North, 1990). North reforça a ideia de que as instituições são

significativamente influenciadas por suas trajetórias passadas, o que define sua estrutura presente e futura. Compreender o desenvolvimento institucional ao longo do tempo e seus impactos sobre o desenvolvimento econômico é crucial para entender o conceito de *path-dependence*. Isso explica por que as instituições não apenas replicam desempenhos econômicos positivos; ao contrário, são moldadas pelo conhecimento acumulado ao longo de sua história e influenciadas por diversos fatores culturais, políticos, religiosos, econômicos e sociais.

Devido às diferentes histórias das instituições, suas escolhas e resultados são inevitavelmente diversos ao longo do tempo, atendendo a uma variedade de interesses coletivos. Essa diversidade histórica e evolutiva das instituições explica as disparidades no desenvolvimento institucional e econômico entre diferentes regiões, mesmo em um mesmo período.

Uma das principais distinções entre a abordagem da Nova Economia Institucional (NEI), de North, e o *mainstream* neoclássico reside na influência das crenças transmitidas culturalmente ao longo das gerações sobre as escolhas individuais. O tempo desempenha um papel crucial nesse processo de aprendizado cumulativo dos seres humanos, que molda a evolução das instituições (Arend; Cário, 2005).

North também evidencia que as organizações desempenham um papel fundamental na transformação institucional, uma vez que são moldadas por convicções que determinam as recompensas antecipadas pelos agentes econômicos, sejam eles políticos ou empresariais. Tais convicções são essenciais para catalisar mudanças econômicas substanciais.

De acordo com North, o impacto das instituições que ocorrem nos custos de produção e transação define a estrutura industrial de uma nação ou região. Ele explica que frequentemente as áreas em desenvolvimento possuem falta de estruturas institucionais mais resistentes, que poderiam estimular a eficiência de mercado. Para North, a ideia de mercados eficientes está intimamente ligada à capacidade das instituições de reduzir os custos de transação e criar um ambiente propício ao crescimento econômico sustentável.

3.2 ABORDAGEM INSTITUCIONAL

À luz da Teoria Institucional, pode-se entender como as organizações se ajustam ao ambiente e por que os comportamentos dos atores em um campo organizacional tendem a se desenvolver de forma similar. Isso ocorre devido à pressão isomórfica exercida sobre a cadeia. Esse movimento, que leva à semelhança das atitudes e estratégias dos atores dentro de um mesmo campo organizacional, é conhecido como isomorfismo, resultante do processo de institucionalização.

A Teoria Institucional assume uma perspectiva simbólico-interpretativa da realidade das organizações, evidenciando que essa realidade é construída de forma contínua pelos indivíduos, ao invés de ser algo determinado anteriormente. Diferentemente das teorias organizacionais de natureza racionalista, a Teoria Institucional entende que os fenômenos sociais, políticos, econômicos e culturais que compõem o ambiente institucional acabam influenciando de forma profunda as preferências e ações individuais, assim como as dinâmicas do Estado, das ações sociais e da cidadania. Ainda nesse ambiente, as instituições são reconhecidas como criações humanas, moldadas por forças institucionais que são interpretadas e compartilhadas pelos indivíduos que as constroem (Vieira; Carvalho, 2003; Fachin; Mendonça, 2003; Goulart *et al.*, 2005).

As instituições são estruturas sociais possuidoras de certa mobilidade, influenciadas pelo ambiente. Elas incorporam elementos culturais, normativos e reguladores que as legitimam e se relacionam com as atividades e recursos das empresas. As instituições podem ser internalizadas pelas rotinas, sistemas simbólicos, sistemas relacionais ou sistemas reguladores das organizações, promovendo sua homogeneização. Segundo Scott (2001), as organizações são estruturas sociais multifacetadas e duradouras, compostas por elementos simbólicos, atividades sociais e recursos materiais, demonstrando uma relativa resistência às mudanças. Essas instituições são transmitidas de uma geração à outra, mantidas e reproduzidas por meio de processos fundamentados em elementos reguladores, normativos e cognitivo-culturais.

3.2.1 Pilares Da Abordagem Institucional

Baseando-se na definição de instituições, Scott (2001) desenvolve um modelo analítico composto por três pilares: o regulatório, o normativo e o cultural/cognitivo. De acordo com o autor, cada um desses pilares é essencial e pode operar em conjunto com os outros, porém, por meio de diferentes mecanismos e processos.

Em termos gerais, todas as vertentes do institucionalismo reconhecem a importância do processo de regulação. No entanto, esta abordagem destaca-se por dar maior ênfase aos processos regulatórios, como o estabelecimento de regras, o monitoramento e a aplicação de sanções. Segundo Scott (2001) o processo regulatório envolve a capacidade de:

Estabelecer regras, inspecionar o cumprimento das normas e leis, e, se necessário, manipular um conjunto de sanções – recompensas e punições – na tentativa de influenciar o comportamento dos atores. Estes processos podem ser operados por meio de mecanismos informais (...) ou altamente formalizado e executado por atores específicos (...) (Scott, 2001: p. 52).

Douglass North (1987), um proponente do novo institucionalismo econômico, destaca o papel crucial do pilar normativo. Ele compara as instituições às regras de um jogo esportivo, que são formalmente estabelecidas e complementadas por um conjunto de códigos de conduta informais. Para North, além das regras, é essencial a presença de mecanismos de *enforcement* para assegurar a eficácia das regulamentações e, assim, garantir a estabilidade das instituições.

DiMaggio e Powell (1991) explicam que o mecanismo central de controle no pilar regulatório é a coerção, que se manifesta através de padrões, normas e estruturas reconhecidas como legítimas para a função de fiscalização. Eles destacam que a presença de um ambiente legal impacta significativamente o comportamento e as estruturas das organizações. Exemplos incluem leis e mecanismos contratuais que impõem controles específicos para o cumprimento das obrigações legais.

Do ponto de vista regulatório, as instituições podem ser vistas tanto como fatores externos quanto internos às políticas públicas. No primeiro caso, seu impacto se concentra na maneira como influenciam as interações e os resultados dos

processos de tomada de decisão. Já no segundo caso, participam de forma ainda mais efetiva, sendo estruturas que delimitam o comportamento dos atores.

No pilar normativo, a legitimidade da instituição reside nos valores, crenças e normas sociais aceitos e compartilhados pelo grupo, que são internalizados e reforçados pelos seus membros. Isso significa que as organizações ou indivíduos sentem-se moralmente obrigados a seguir essas normas e valores, sendo os próprios participantes da instituição responsáveis por exercer controle mútuo uns sobre os outros.

DiMaggio e Powell (2005) destacam que uma das principais formas de pressão normativa ocorre através da profissionalização dos participantes de uma organização. Segundo os autores, a educação universitária e outras formas de formação profissional estabelecem uma base que define o que é considerado desejável e como as atividades devem ser conduzidas. Outro elemento distintivo do pilar normativo são as rotinas e procedimentos que se consolidam em um contexto específico. Embora seja possível argumentar que as rotinas estão relacionadas ao terceiro pilar, cultural/cognitivo, os procedimentos, normas, papéis e estruturas organizacionais são vistos como obrigações sociais. São padrões que devem ser seguidos por todos os membros de uma organização.

Por último, no pilar cognitivo, fundamenta-se em um quadro comum de significados construídos pelos seus membros, referindo-se aos aspectos simbólicos da ação que resultam da interpretação do ambiente pela organização. As regras emergem do entendimento e da compreensão compartilhados do ambiente pelas organizações que compõem a instituição, orientando ações específicas associadas a um grupo particular. A legitimidade da instituição é alcançada pela conformidade das crenças, valores e redes estabelecidas e consolidadas através da ação social. Em outras palavras, uma instituição é considerada legítima quando está alinhada com as estruturas cognitivas reconhecidas como válidas pela sociedade.

3.3 INTERSECÇÃO TEÓRICA DAS TRANSAÇÕES E INSTITUIÇÕES

Tanto a Teoria Institucional como a Economia dos Custos de Transação enfatizam a importância das instituições na redução dos custos de transação. Instituições bem estruturadas, como sistemas jurídicos eficientes e normas sociais claras, podem reduzir a incerteza e promover a cooperação entre os agentes econômicos. Por um lado, as instituições que não se adaptam às novas realidades econômicas podem aumentar os custos de transação, enquanto, por outro lado, as instituições que se adaptam podem contribuir para o aumento da eficiência econômica.

Entre as primeiras indicações da complementaridade destas duas teorias é a amplitude do nível de análise na Teoria Institucional em comparação com a Economia dos Custos de Transação (ECT). Enquanto a Teoria Institucional fornece uma macroanálise que se centra nas relações institucionais dentro de um campo organizacional, a ECT adota uma abordagem mais micro-orientada e centra-se especificamente nas transações organizacionais. A combinação dessas duas teorias para estudar relações interorganizacionais fornece uma visão mais ampla e completa do que usar qualquer uma dessas teorias isoladamente (Santos, 2009).

A integração das perspectivas da Teoria dos Custos de Transação (TCT) e da Abordagem Institucionalista, mostra que uma abordagem que se concentra apenas nos custos de transação não consegue capturar adequadamente a complexidade das interações no ambiente interno e externo de uma empresa, a qual a perspectiva da Teoria Institucional consegue.

Essa segunda perspectiva enfatiza o papel das empresas como motores de inovações tecnológicas, tanto em produtos como em formas de organizar a sociedade, sendo essas inovações essenciais para os processos de mudança econômica. A forma como as tecnologias, a economia e as instituições se desenvolvem juntas em países capitalistas afeta diretamente seu sucesso no cenário global. Nesse sentido, a maneira como as empresas interagem se torna um tema importante para entender as mudanças que ocorrem continuamente. Portanto, compreender o desenvolvimento

das empresas como organizações inovadoras, com base na acumulação de conhecimento sobre competências e capacidades organizacionais, fornece uma base para analisar a influência e a contribuição das empresas para o desempenho econômico de diferentes países.

Deste modo, a junção entre a Teoria Institucional e a Economia dos Custos de Transação oferece uma visão incorporada e ampla dos instrumentos que modelam as interações econômicas. Conseguir compreender essas interações pode oferecer *insights* valiosos para a formação de políticas e estratégias de empresas que procuram melhorar a eficiência e a estabilidade econômica em diferentes contextos ao redor do mundo, as quais identificam que as instituições desempenham um papel importante na diminuição dos custos de transação, podendo reduzir incertezas e incentivar a cooperação entre os agentes econômicos.

4 ESTUDO DE CASO: APLICAÇÃO DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA UBER

Como início do estudo, o objetivo será analisar a empresa Uber, uma companhia de serviços de transporte que transformou o setor de transporte de pessoas no Brasil, sob a perspectiva da Teoria dos Custos de Transação e do Ambiente Institucional. A análise relacionou as questões conceituais e empíricas desses temas à estrutura da empresa e suas transações.

4.1 HISTÓRICO DA UBER DO MUNDO AO BRASIL

Para tanto, realizou-se um estudo de caso envolvendo a interpretação do histórico da Uber e, posteriormente, a análise e relação com as teorias mencionadas, a respeito de informações da empresa no ramo de desenvolvimento econômico, tecnológico, regulamentar e social.

O eixo norteador deste caso foi identificar os momentos de incorporação dos princípios dos custos de transação e da análise institucional adotados pela empresa. Para isso, a metodologia referente à coleta das informações históricas da Uber incluiu matérias publicadas na internet: como Uber Brasil, Uber investidor, *Uber Financials* e *Uber Newsroom* disponível em Uber.com. Para auxiliar na interpretação dos dados apresentados utilizou-se artigos e dissertações disponíveis nas bases eletrônicas como: Scielo, Google Scholar, Springer, Scopus e site Lume da UFRGS.

A Uber começou suas operações no mês de março de 2009, nos Estados Unidos, mais precisamente na cidade de São Francisco, com a objetivo de conseguir conectar motoristas particulares a passageiros através de um aplicativo móvel que seria inovador. A inspiração para esse serviço veio quando Garrett Camp, um dos cofundadores, passou por dificuldades para localizar um táxi durante uma nevasca na cidade de Paris, foi onde surgiu a inspiração para o serviço da Uber. Diante da ineficiência do sistema tradicional de táxis, Camp e Travis Kalanick acabaram desenvolvendo um aplicativo que modernizou a maneira como as pessoas pedem o transporte, permitindo aos usuários solicitarem um carro com motorista particular de

forma direta através de seus smartphones. Segundo declaração de seu CEO da empresa em seu website, este resume:

A ascensão dos smartphones, o advento das lojas de aplicativos e o desejo por trabalho sob demanda impulsionaram o crescimento da Uber e criaram um padrão de conveniência para os consumidores. O que começou como "Aperte um botão, chame um carro" se tornou algo muito mais profundo: caronas compartilhadas e caronas solidárias; entrega de refeições e frete; bicicletas e patinetes elétricos; e carros autônomos e aviação urbana. Alguns dos atributos que fizeram da Uber uma startup incrivelmente bem-sucedida: um senso feroz de empreendedorismo, nossa disposição para assumir riscos que outros talvez não assumiriam. Nos últimos 18 meses, melhoramos nossa governança e supervisão do conselho; construímos uma equipe de gestão mais forte e coesa; e fizemos as mudanças necessárias para garantir que a cultura de nossa empresa recompense o trabalho em equipe e encoraje os funcionários a se comprometerem a longo prazo. (Khosrowshahi, 2019).

No ano de 2010, uma ideia simplificada acabou oferecendo uma maneira prática e rápida aos táxis tradicionais, no qual a UberCab, nome inicial criado para a empresa Uber, permitiu que as pessoas pedissem carros particulares com facilidade através de poucos toques em seus smartphones, sendo tal serviço lançado em São Francisco. Desta forma, rapidamente o UberCab se tornou popular e no ano de 2011 a empresa finalmente modificou seu nome para Uber e começou a crescer ao redor de todo o mundo. Analisando os dados da empresa, nos dias de hoje, a Uber opera em mais de 10 mil cidades em 71 países, empregando 20 mil pessoas em seus escritórios. Ademais, também conta com 4,4 milhões de motoristas e entregadores parceiros, que juntos realizam cerca de 19 milhões de viagens e entregas todos os dias, atendendo a 118 milhões de clientes (Uber, 2020).

Em 2011, A Uber se expandiu para Nova York, Chicago e internacionalmente para Paris. No final de 2012, a Uber estava operando em 12 cidades ao redor do mundo. Esse período também marcou o início de rodadas significativas de investimentos, que impulsionaram seu rápido crescimento.

Já em 2013, a Uber introduziu o UberX. Foi uma opção de baixo custo que permitia aos não profissionais oferecerem corridas em seus próprios carros. Isso ajudou a Uber a atingir mais pessoas e tornar-se ainda mais competitiva. No entanto, ao mesmo tempo, deu origem a um influxo de novos regulamentos e esforços da indústria de táxis para lutar contra a competição.

Ao falarmos do mercado brasileiro, foi no ano de 2014 que começaram os serviços da Uber, podendo dizer mais precisamente que começaram em São Paulo e Rio de Janeiro. O propósito da Uber era expandir sua atuação em todas as principais cidades internacionais, sendo o Brasil era o lugar certo, com grandes cidades como São Paulo, com cerca de 12 milhões de pessoas, e o Rio de Janeiro, que é uma das principais metrópoles. No entanto, o Brasil também apresentou desafios únicos. As principais questões eram barreiras regulatórias e concorrência com serviços semelhantes. Em 2015, a empresa enfrentou regularmente batalhas legais e restrições regulamentares. Muitas cidades debateram se o modelo de negócio da Uber era ou não legal. Enquanto isso, muitas cidades e países proibiram ou restringiram a Uber. No entanto, como resposta a isso, a empresa continuou a expandir a área de atuação, com o UberEATS sendo um claro exemplo disso (Valor Econômico, 2021).

No Brasil, segundo informações da Uber (2016), a empresa conta com aproximadamente 10 mil motoristas parceiros. Esse número reflete o significativo impacto da Uber no mercado brasileiro de transporte, proporcionando uma ampla rede de serviços que se adapta às necessidades variadas dos usuários em diferentes regiões do país. Presente em mais de 500 cidades no Brasil, ainda dessas informações, menciona que possui cerca de 1 milhão de motoristas e entregadores parceiros. A base de clientes da Uber no Brasil supera os 22 milhões, e destaca o início das suas operações:

No Brasil, chegamos junto com a Copa do Mundo de 2014, no Rio de Janeiro e, em seguida, em São Paulo, Belo Horizonte e Brasília. Hoje já estamos em mais de 500 cidades do país, incluindo todas as capitais e principais regiões metropolitanas. Nosso objetivo é oferecer, por meio do aplicativo, opções de mobilidade práticas, confortáveis e acessíveis para todos os nossos usuários. Para quem dirige por meio da plataforma, a Uber representa uma forma flexível de gerar renda (Uber, 2020).

À medida que a Uber expandiu rapidamente sua atuação nas cidades brasileiras, o processo não foi pacífico. Taxistas e governos municipais acabaram reagindo de maneira intensa com a introdução do novo modelo de negócio da Uber no setor de transporte de passageiros. A resistência de grupos de interesse foi

significativa desde a entrada da empresa em 2014 até 2018, gerando muitas disputas legais e protestos (Correio do Povo, 2016),

Esse acontecimento originou a criação de normas e regulamentos do serviço por diversos municípios como Porto Alegre, São Paulo e Brasília, onde algumas dessas leis acabaram já sendo sancionadas (Uber, 2023). A falta de legislação própria para isso ou a utilização de normas de maneira inadequada poderia gerar uma insegurança jurídica, necessitando a intervenção do Poder Legislativo futuramente para garantir o funcionamento adequado do serviço.

A partir do ano de 2020, o impacto da pandemia da COVID-19 fez com que a Uber enfrentasse situações muito difíceis no Brasil e conseqüentemente várias repercussões na economia. Tendo a maioria das pessoas que ficar em casa, além das viagens de qualquer natureza que se tornaram insalubres e ariscadas, a Uber foi obrigada a ter que se ajustar rapidamente às mudanças nas demandas dos consumidores, restrições da mobilidade e regulamentações sendo impostas pelo governo (Folha de São Paulo, 2020).

Primeiro, a pandemia forçou uma redução significativa na demanda por serviços de transporte urbano e, portanto, afetou negativamente os ganhos obtidos pelos parceiros da Uber. Neste contexto, a empresa teve que implementar medidas de segurança muito duras e enérgicas, como: a exigência de usar máscara, desinfetar o carro mais uma vez por semana, ao mesmo tempo que uma desinfecção obrigatória antes de cada ação de limpeza, e só andar em veículos limpos; em segundo lugar, os motoristas da Uber tiveram que seguir rigorosamente as medidas higiênicas do coronavírus definidas e recomendadas pelas autoridades (Valor Econômico, 2021).

Além disso, a Uber diversificou seus serviços para enfrentar o novo mundo, incluindo a entrega de alimentos através do Uber Eats (Valor Econômico, 2021). Essa abordagem não só compensou a perda de lucros pelo transporte, mas também envolveu mais pessoas à medida que essa modalidade de serviços se tornava uma das únicas opções populares, aumentando uma demanda por alimentos e entregas durante o isolamento das pessoas.

A Uber também investiu durante este período de forma relevante em tratativas iniciais para conseguir tornar melhor os usuários no quesito de segurança, como sistemas avançados de verificação de identidade e programas de treinamento para motoristas. O objetivo destes passos não foi apenas melhorar a confiabilidade dos consumidores na plataforma, mas também aumentar a segurança das viagens realizadas no aplicativo da Uber.

Ao mesmo tempo, por mais desafios que tenha enfrentado ao longo da pandemia, a Uber, sem dúvida, revelou-se resiliente e flexível, permanecendo uma parte importante da economia compartilhada no Brasil para os próximos anos. Ela continuou a crescer, aprimorar e desenvolver, focar no uso de tecnologia e participar de debates regulatórios que não tinham apenas em sua agenda, mas guiar o desenvolvimento futuro do transporte no Brasil.

Marcando os 10 anos da operação no Brasil, consegue-se perceber que a Uber divulgou alguns números que acabam mostrando o quão significativo tem sido a influência da empresa na sociedade brasileira. O aplicativo da Uber acabou sendo utilizado por 125 milhões de brasileiros desde que chegou ao país, o que significa cerca de 80% da população adulta brasileira em algum momento, e aproximadamente 5 milhões de brasileiros conseguiram gerar renda com a plataforma (Uber, 2024).

Quando abordamos o ponto de vista econômico, a Uber pode ter sido uma grande contribuinte para a economia local, com mais de R\$ 140 bilhões transferidos para os motoristas e entregadores nos últimos anos. Vale ressaltar que esses números não refletem apenas quantas transações a empresa processou, mas também quantas pessoas receberam uma fonte de renda estável e quão fabulosamente cresceu a economia digital do Brasil.

Em termos de mobilidade, mais de 11 bilhões de viagens foram realizadas no Brasil entre 2014 e 2024, o que indica a confiança e justamente a popularização dos serviços da Uber entre a população brasileira.

Por um lado, esses dados refletem principalmente a importância dos custos de transação, além da regulamentação dos serviços e os custos necessários para sua operação em escala.

Por outro lado, esses números demonstram a popularidade da Uber, uma vez que sua demanda cresceu a tal ponto que foi possível seguir um processo similar nos mais variados cenários.

4.2 ADAPTAÇÃO ORGANIZACIONAL DA UBER: ANÁLISE SOB CUSTOS DE TRANSAÇÃO E INSTITUIÇÕES

A Análise Institucional e a Teoria dos Custos de Transação são aplicadas ao estudo das formas de organização, com particular atenção às instituições, ao ambiente, à economia e às relações contratuais. Na organização, as estruturas que são protegidas acabam sendo de fundamental importância, e as transações e instituições são consideradas como a análise central dessa teoria. Já as relações contratuais, estas acabam sendo a preocupação da economia dos custos de transação, na qual percebemos a implantação de uma estrutura de transação mais benéfica e eficaz que é o objetivo central para empresa e seus clientes, com o objetivo de efetivar a diminuição dos custos associados.

Além disso, quando falamos à luz da Abordagem Institucional, pode-se entender como as organizações acabam se ajustando ao ambiente e qual o motivo dos comportamentos dos atores em um campo organizacional que tende a progredir de forma equivalente. Essa abordagem permite analisar as mudanças e adaptações estruturais e estratégicas que as empresas, como a Uber, implementaram para manter sua competitividade e eficiência.

Desde a fundação da Uber de 2009 até 2024, ela acaba exemplificando como essas teorias se revelam na prática. Diversos desafios foram enfrentados pela Uber durante esse período, incluindo regulamentações exigentes, uma concorrência crescente e a necessidade de adaptação ligeira às mudanças do mercado, sobretudo durante a pandemia da COVID-19. Os serviços da empresa foram diversificados através de estratégias, como o lançamento do Uber Eats e o fortalecimento das suas estruturas de governança para melhorar a eficiência das transações e reduzir os custos associados (Valor Econômico, 2021).

Essas estratégias e adaptações acabaram permitindo que a Uber otimizasse suas operações e melhorasse a experiência tanto para motoristas quanto para usuários, que garantiu a continuidade dos serviços até em períodos que houve crises. O emprego das teorias da Análise Institucional e dos Custos de Transação ao desenvolvimento institucional da Uber mostra como a empresa conseguiu ajustar suas estratégias e estruturas organizacionais para se alinhar às mudanças no ambiente externo e às demandas do mercado, destacando-se como um exemplo de resiliência e inovação no setor de transporte e logística.

Tomando como referência a Teoria dos Custos de Transação, podemos dizer que o espaço ocupado pela Uber no mercado de transporte pode ser entendido como uma forma de preencher a lacuna existente no modelo tradicional de serviços de táxis. A Teoria dos Custos de Transação se preocupa com a eficiência das relações contratuais e busca diminuir os custos associados às transações entre empresas e seus clientes. Nesse universo, foi introduzida pela Uber uma inovação, através de um modelo de negócios que alterou significativamente a estrutura e a governança das transações no setor de transporte.

Essa inovação trazida pelo modelo de negócios da Uber revolucionou o transporte urbano ao criar um sistema que agrega valor de maneira significativa. A empresa conseguiu oferecer um serviço que é ao mesmo tempo de qualidade, eficiente e a preços competitivos, mudando a forma como as pessoas se locomovem nas cidades. A plataforma digital da Uber facilitou as transações, tornando-as mais rápidas e menos custosas, ao contrário dos táxis tradicionais que muitas vezes dependem de intermediários e enfrentam limitações geográficas. Assim, podemos dizer que a Uber não apenas melhorou a experiência do usuário, mas também eliminou várias ineficiências do modelo antigo, criando oportunidades e transformando o mercado de transporte:

Quando se pensa no tipo de serviço oferecido pela Uber o diferencial está na qualidade: “[...] a gente quer coisa de qualidade com preço justo, né? Muito diferenciado, é serviço de primeiro mundo, eu vou te dizer assim, o que tava faltando no Brasil, porque tudo é uma rede [em relação ao bom atendimento] (Dal Bó, 2017, p.93).

Assim, a Uber foi capaz de competir no mercado graças à redução dos custos de transação e à melhoria da experiência dos usuários, com um preço mais justo e serviço de qualidade, o qual aumentou a frequência das transações, e conseqüentemente a redução dos custos de transação. Com a Uber, motoristas e passageiros foram capazes de se conectar diretamente, transferir pagamentos diretamente e fazer um sistema de avaliação que melhorou a confiabilidade e a segurança. Portanto, não foi apenas o fato de a Uber preencher o vácuo do modelo tradicional, mas ela também mudou o horizonte de expectativas e economizou a racionalidade dos consumidores, em contrapartida ao modelo dos taxis tradicionais.

Ainda sobre a reflexão acerca dos questionamentos sobre a troca de informações entre os clientes e motoristas da Uber, analisou-se também os pressupostos comportamentais dos custos de transação, na qual pode-se afirmar que a racionalidade limitada é aplicada a esta transação. A racionalidade limitada ocorre quando os agentes econômicos não podem prever e processar toda a informação relevante em relação a decisões, e isso é propenso a ineficiências e custo adicional na transação.

Em relação aos usuários, estes têm restrições devidas à natureza de suas mentes cognitivas e linguísticas, o que implica que eles não podem aprender, receber e processar informações suficientes para tomar uma decisão informada em um intervalo de tempo tão curto. Portanto, é impossível e difícil identificar quaisquer eventos futuros que possam prejudicar a transação ou fazer com que a ação oportunista aconteça. Em função dessas restrições cognitivas, a tomada de decisão é muitas vezes baseada em informações incompletas ou imperfeitas, o que pode levar a ineficiências e riscos adicionais nas transações.

Os pressupostos são determinantes para a existência dos custos de transação, sendo que a incerteza e o risco estão associados à racionalidade limitada. Essas limitações geralmente estão relacionadas ao nível de conhecimento e habilidades dos atores. As plataformas que aumentam o nível de conhecimento por meio de uma gama ampla de informações podem reduzir a racionalidade limitada (Hira; Reilly, 2017; Zanella *et al.*, 2015).

De acordo com Benkler (2014) um dos aspectos mais evidentes se refere à redução dos custos de informação e execução das transações, sendo uma das grandes vantagens das plataformas em relação ao mercado tradicional. O alto grau de informação disponível nessas plataformas, com filtros de busca, imagens, preços, comentários e avaliações, tornam o ambiente extremamente informativo, gerando uma função de redução do risco provável das transações (Schor, 2014; Teubner, 2014). Essa disponibilidade de informação na internet permite uma comunicação mais fluida, barata e eficaz de modo que os custos de transação para os usuários são minimizados no que se refere à negociação.

No caso da Uber, as viagens são demandadas e organizadas instantaneamente apenas ao acessar a conta e informar o local do usuário, acionando o motorista que o buscará. Por questões de segurança, ambos devem confirmar os detalhes da corrida. Durante o trajeto, o motorista leva o usuário ao seu destino e ao final ambos avaliam a experiência, concluindo a transação. A partida e o percurso podem ser ajustados, afetando potencialmente o preço da corrida, que varia conforme a cidade e o tipo de serviço, informações disponibilizadas no aplicativo antes da confirmação pelo usuário. O preço é composto por um valor inicial, além da distância e do tempo de percurso (Uber, 2019).

Assim, podemos compreender que o uso da tecnologia, facilidade no acesso, vantagens das plataformas, todos os aspectos do filtro de buscas, preço final do serviço menor, tempo gasto reduzido contribui para reduzir e economizar a racionalidade limitada dos usuários tomando como preferência a Uber do que o modelo de táxis tradicionais.

Ainda a respeito da tecnologia, esta facilita a geração rápida das informações essenciais para a tomada de decisão, reduzindo assim os riscos. Quando as informações são escassas, os custos após a transação podem ser significativamente mais altos (Mesquita, Lazzarini, Margulis, 2013; Williamson, 1975).

Outra alteração que ocorreu nos pressupostos comportamentais é uma nova mudança adotada no aplicativo da Uber em 2018. A Uber cobrava do cliente uma taxa fixa para certos tipos de corridas. Por outro lado, o novo sistema adotado pela Uber

assemelha-se ao taxímetro, coordenando o tempo e a distância viajada de maneira separada, a fim de asseverar que o motorista seja pago adequadamente. Isso não gera muita influência para o cliente, embora um resultado derivado ocorra em relação ao tempo da viagem, na qual a Uber cobra taxas menores e os motoristas desfrutam de rendas maiores (Carvalho, 2018; Teixeira, 2018).

Outros comportamentos oportunistas também surgiram recentemente na plataforma. Entre essas práticas, estão os chamados "passeios fantasmas", que envolvem corridas inexistentes e podem ser usadas para lavagem de dinheiro ou fraudes no sistema de pagamento. Outra fraude recorrente é a simulação de contratações de serviços, onde motoristas ou clientes criam situações falsas para obter vantagens indevidas. Além disso, a dificuldade em identificar e verificar os pagamentos aumentou, pois práticas fraudulentas complicam o processo de rastreamento e verificação das transações (Yuge, Carvalho, Teixeira, 2018).

Ainda, fraudes relacionadas às corridas incluem práticas como escolher rotas mais longas ou mais congestionadas de forma intencional, aumentando assim o tempo e o custo da corrida. Alguns motoristas chegam a manipular o GPS para estender o trajeto e, conseqüentemente, aumentar a tarifa. O "golpe do vômito" é outra tática fraudulenta, onde motoristas registram falsamente que houve sujeira no veículo para cobrar taxas adicionais de limpeza. Além disso, surgiram estratégias para evitar o pagamento das corridas, com dicas compartilhadas online, como as de um adolescente no Instagram, que ensina métodos para burlar o sistema de pagamento. (Bacca, 2019; Rodrigues, 2019; Golpe, 2019; Wakka, 2018).

Concluindo, pode-se afirmar que esses comportamentos oportunistas surgiram não somente para aumentar os custos de monitoramento e verificação das transações como também demonstram quão árduo seria construir um sistema absolutamente à prova de fraudes. Com isso, a necessidade de desenvolver mecanismos de governança mais eficazes e eficientes torna-se evidente para mitigar esses custos adicionais, garantindo a integridade e a confiança na plataforma.

Quando olhamos para os custos de transação e suas características, percebemos que há uma certeza “incerteza” envolvida. A utilização da tecnologia pela Uber permite que informações sobre o ambiente, localização, preços e outros fatores sejam disponibilizadas, reduzindo a racionalidade limitada e o risco. Isso não apenas proporciona confiança aos usuários, mas também elimina a necessidade de um intermediário nas transações, fazendo com que as plataformas funcionem como mecanismos de confiança que diminuem a incerteza (Folgueira; Silva; Carvalho, 2019; Schmidt; Wagner, 2019).

A frequência, introduzida também pela perspectiva das características, é outro fator importante nos custos de transação, influenciando o fluxo de utilização. Ela se refere ao número de vezes que a transação é repetida entre os mesmos compradores e vendedores por determinado tempo. Precisamente falando, altas frequências levam a custos de risco mais baixos, uma vez que a convergência e familiaridade em um ambiente com o mesmo comprador e vendedor implica relacionamentos de longo prazo (Momo; Behr, 2018).

Por exemplo, a alta frequência que a companhia de táxi é substituída pela Uber é observada fora da taxa, principalmente na população mais jovem, já que essas pessoas conhecem a tecnologia e adoram as facilidades e confiança nas plataformas digitais. Os autores destacam que, com o aumento da frequência, a tendência é que nenhuma das partes aja de forma oportunista, mesmo que a transação não seja a melhor opção, pois ambas buscam preservar a continuidade do serviço. Assim, a frequência de uso reduz a incerteza, aumenta o número de transações e cria um ciclo positivo que favorece a transação, reduzindo custos e evitando imprevistos.

Em continuação, podemos entender também as especificidades das transações, sendo útil comparar os serviços de transporte tradicionais (táxi) com os modelos atuais oferecidos por plataformas digitais como a Uber. Podemos analisar que os usuários apresentam um grau de dependência nas transações realizadas através dessas plataformas. A experiência é o diferencial oferecidos pela Uber são evidentes nas relações entre usuários e provedores, considerando a especificidade

dos ativos humanos. Já a grande gama de serviços oferecidos, disponíveis em várias cidades do Brasil, como UberX, UberJuntos, UberSelect, UberBlack, Uber Bicicletas, Uber Lux, Uber Flash, Uber Patinetes, Uber Auto e Uber Air, amplia as opções de transações para os usuários. Além disso, a possibilidade de monetizar ativos subutilizados, como veículos, cria oportunidades econômicas, que se traduzem na renda adicional e no emprego e ainda que reduzem o desemprego, dando a pessoas, até mesmo a qualquer pessoa, a possibilidade de ganhar dinheiro dividindo corridas.

Esse ramo das especificidades dos ativos nas transações, pode ser continuamente abordado em comparação as empresas quanto a análise dos custos de transação. Praticamente, ao analisar a empresa Uber, podemos dizer que ela quase aderiu a todos os tipos de ativos, como o locacional, ativos humanos, físicos e marca.

O primeiro tipo de especificidade dos ativos, o locacional, como abordado, manifesta-se quando a localização geográfica é um aspecto importante (Williamson, 1985). No caso da Uber, tratando-se de uma empresa de tecnologia e transporte, ao ser solicitado uma corrida pelos passageiros, para que a transação ocorra de maneira efetiva e rápida, é necessário que os seus motoristas estejam fisicamente próximos aos passageiros para fornecer um serviço potente e de qualidade. A Uber, compreendendo esse ativo, através do uso da tecnologia e ferramentas, separa e identifica a proximidade dos passageiros e motoristas quando acionada seus serviços através do seu aplicativo, e dá prioridade aos motoristas que estão mais perto dos usuários solicitantes, por raio de quilômetros, de forma progressiva, na maneira em que os motoristas próximos não aceitem as corridas, os outros mais distantes, mas com proximidade progressiva possam aceitar e assim por diante.

Já Heller (2019), aborda os ativos humanos como especificidade das transações na Uber, com a habilidade de utilizar o aplicativo de forma eficiente. Ele diz que o conhecimento específico de rotas locais, um padrão de atendimento elevado ao cliente, conhecimentos diversos e treinamentos específicos necessários para realizarem as tarefas e serviços da Uber, mostram que seus motoristas, e os

funcionários que estão envolvidos para manutenção dos serviços através das plataformas digitais, exemplifiquem os ativos humanos envolvidos na empresa.

Para os ativos físicos, inicialmente, ao interpretar a Uber, seria de tal maneira não evidente se não analisarmos de forma mais profunda e complexa, porque os veículos em si, utilizados para os transportes de passageiros, não são exclusivos da Uber e sim de cada motorista envolvido na operação de seus serviços. Entretanto, embora esses veículos não sejam exclusivos da Uber, a empresa consegue novamente surpreender com sua capacidade e relação de selecionar os veículos para cumprir requisitos de qualidade, bom estado e elevados padrões, de forma contínua, além de trabalhar para a manutenção dessas características em sua plataforma, com critérios elevados de seleção, junto a sua análise de empresa, e *feedback* de seus parceiros, mostrando sua relação junto a ativos físicos de serviços que estão diretamente relacionados com seus serviços (Greeley, 2020).

Como investimentos realizados pela empresa, o último ativo evidenciado seria o de marca, através do valor que é dado a marca da empresa, específico para determinadas transações e relacionamentos. O investimento forte da Uber em sua marca, gera benefício externo diretamente relacionado aos seus motoristas que se beneficiam com a reputação da empresa elevada, gerando confiança e aumento da demanda de seus serviços, atraindo mais clientes e usuários, reconhecendo a Uber como uma empresa de transporte confiável e acessível (Gillespie, 2020).

Referente a Teoria Institucional, podemos relacionar a Uber com as estruturas de governança, observando como a empresa foi moldada por sua trajetória, com base no conhecimento e experiência acumulados, enquanto ainda foi influenciada por fatores políticos, culturais, econômicos e outros. Para isso, a Uber não se limitou a replicar desempenhos econômicos positivos, mas precisou adaptar-se a diversos cenários, adotando uma estrutura de governança híbrida, criando uma estrutura que equilibra flexibilidade e controle, e que se ajusta com base nas circunstâncias, mudanças apresentadas e experiências compartilhadas.

A Uber é muitas vezes apresentada como exemplo de empresa com estrutura de governança híbrida. Neste caso, o modelo combina elementos tanto de um sistema

de mercado, quanto de um sistema hierárquico, ou seja, ele traz os benefícios dos dois, mas absorve apenas as desvantagens mínimas (Casado, 2019).

Como resultado do sistema híbrido evidente na Uber, percebe-se que este corresponde a uma solução ótima para a empresa, permitindo que motoristas individuais conectem-se, contratem e coordenem-se com passageiros por meio de sua plataforma digital. Cada motorista individual é um tipo de empreendedor. Ele ou ela escolhe horários para trabalhar, locais de trabalho, entre outras atividades. Esta está entre as formas mais descentralizadas de governança. Em virtude e a força do “mercado” gerado pela plataforma da Uber, a oferta e a procura surgem diretamente. Desta forma, a Uber está integrada de modo que o conceito de uma empresa “promíscua” ajustada é uma mistura entre uma empresa de redes e uma hierarquia centralizada. Além disso, o Uber utiliza um mecanismo de preços de cima para baixo com um sistema de preços dinâmicos em tempo real em resposta à oferta e demanda oscilante, para que a empresa possa reagir rapidamente a flutuação do mercado (Smart, 2018).

Por outro lado, a Uber impõe um conjunto de restrições do lado da oferta e centraliza o controle de várias maneiras. A Uber impõe rigorosos padrões de qualidade, regras de conduta e um sistema de avaliação constante e monitoramento da qualidade, mostrando também que a Uber incorpora elementos de uma estrutura hierárquica. Além disso, a Uber desenvolve verificações de antecedentes, critérios para manutenção de veículo e monitoramento do desempenho por meio de avaliações dos passageiros (Bergen, 2018).

Outra correlação é evidenciada quando a Uber oferece mecanismos centralizados para a resolução de disputas, suporte ao cliente e gerenciamento de *feedback*. Esses sistemas permitem que a empresa aborde problemas conflitantes entre motoristas e passageiros e forneça assistência ao público em geral em caso de incidentes ou emergências (Brynjolfsson, 2014). Novamente, um alto grau de poder para resolver tais problemas é atribuído à administração, o que é possível apenas em

uma organização hierárquica e estruturada adequadamente, onde todas as ações podem ser coordenadas eficientemente e controladas pelo gerente (Zhang, 2017).

A partir do apresentado, mostra-se que a governança híbrida da Uber é um fator crucial para seu sucesso, permitindo que a empresa combine a flexibilidade e a eficiência de um mercado com o controle e a consistência de uma estrutura hierárquica. Essa abordagem híbrida permite à Uber operar de maneira eficiente e adaptável em diversos ambientes regulatórios e condições de mercado ao redor do mundo. Ao equilibrar a descentralização com o controle centralizado, a Uber consegue oferecer um serviço que atende tanto às necessidades dos motoristas quanto dos passageiros, garantindo ao mesmo tempo a qualidade e a segurança do serviço (Kim, 2020).

Ainda sob a análise da perspectiva da Teoria Institucional apresentada no referencial teórico, a fim de possibilitar maior integração entre as partes, motoristas e usuários, a Uber adotou em sua eficiência junto a governança híbrida um modelo de contrato relacional. Recapitulando, a flexibilidade e cooperação são evidenciadas nesse modelo de contrato, além da manutenção da autonomia das partes e ajustes contínuos ao longo do tempo. Pelo fato de a Uber possuir contextos em que são utilizados veículos e a tecnologia para a complexidade das operações, ocorre a exigência de uma relação que dure mais ao longo do tempo e se adapte aos parceiros da Uber e sua empresa em si, exemplificando o contrato através de uma operação duradoura.

Outras características evidenciadas pela Uber para com os contratos relacionais é a escolha dinâmica e autônoma dos horários e locais de trabalho pelos motoristas e parceiros, novamente proporcionando flexibilidade e autonomia, típico em um contrato relacional. A demonstração da adaptação da Uber no mercado, sob diferentes imposições de regulamentações e dificuldades nas transações, mostra-se fundamental nessa flexibilidade, encaixando as variações de demandas de motoristas (Greeley 2020; Uber, 2024).

Em relação a parte da natureza adaptativa dos contratos relacionais, foi implementado pela Uber um sistema que proporciona a avaliação dos usuários e um *feedback* específico, podendo a empresa ajustar o seu serviço junto aos seus parceiros, melhorando continuamente as interações entre os usuários ofertantes de caronas e os passageiros. Essa melhora através da aplicação do sistema de avaliações, resolve os problemas que acontecem diariamente nos serviços ofertados, com a avaliação contínua dos motoristas, promovendo a manutenção da qualidade do serviço ofertado pela Uber em suas políticas empresariais (Heller, 2019).

Como último aspecto dos contratos relacionais, outra característica que a Uber demonstra ao ser analisada, é a forte centralização na posse e manejo da tecnologia e suporte técnico em sua plataforma. A atualização constante dos aplicativos ofertados pela Uber, e outras ferramentas diferenciais que possui a sua plataforma no ramo da tecnologia, garante a sintonia dos serviços ofertados e demandas solicitadas pelos usuários, tanto passageiros quanto motoristas. Assim, referente ao contrato relacional, essa centralização alinha-se ao modelo, como uma característica que visa manter a integração e a cooperação ao longo do tempo (Gillespie, 2020).

Desta forma, a combinação da centralização da tecnologia e ferramentas, a flexibilidade e autonomia na gestão das atividades dos motoristas, a capacidade de ajuste através de avaliações e *feedbacks*, evidenciam como a Uber adota um modelo de contrato relacional, gerenciando a e especificidade dos seus serviços oferecidos.

4.3 UBER: AMBIENTES REGULATÓRIOS E CRÍTICAS NO PROCESSO DE UBERIZAÇÃO

Partindo para o ramo da regulamentação, um dos fatores mais desafiadores enfrentados pela Uber foram os fatores políticos, na qual concorrentes do modelo tradicional de transporte, como os taxistas, frequentemente acusavam a Uber de concorrência desleal devido às diferentes exigências de impostos e taxas. No entanto, as plataformas digitais contribuem de forma diferente para os municípios em comparação com os meios tradicionais. A hostilidade regulatória foi especialmente

perceptível no Brasil, onde a Uber foi recebida com frequentes proibições e pressões para que a empresa fosse submetida às mesmas regras dos taxistas locais. Em alguns municípios, o uso das plataformas da Uber foi inicialmente proibido, mas posteriormente liberado através de liminares jurídicas.

A partir dessa perspectiva, podemos relacionar a Uber ao pilar regulatório do institucionalismo, que envolve a conformidade com padrões, normas e estruturas legais impostas pelas autoridades. A coerção regulatória se manifesta na exigência de adaptação da Uber às regulamentações municipais e estaduais, o que impacta diretamente seu modelo de negócios. As normas e leis criadas para regular o funcionamento da Uber e de outras plataformas de transporte são exemplos claros de como o ambiente institucional molda as práticas organizacionais.

Esse ambiente regulatório não só impõe desafios, mas também orienta a maneira como a Uber opera e se adapta às exigências legais, evidenciando a importância do pilar regulatório do institucionalismo. A presença de um ambiente legal robusto afeta significativamente o comportamento e as estruturas das organizações (Dimaggio, Powell, 1991). Leis e mecanismos contratuais que impõem controles específicos asseguram que as empresas cumpram suas obrigações legais, destacando a interdependência entre as organizações e o contexto regulatório em que estão inseridas.

Partindo para uma análise mais criteriosa, ainda no ramo das regulamentações e protestos de motoristas do modelo tradicional de transporte ou pela visão de outros trabalhadores e sindicatos, a Uber, tendo em vista o crescimento exponencial da empresa no Brasil, sofreu diversas críticas em razão da busca imparável de lucro e o modelo de trabalho oferecido aos seus parceiros, desde sua admissão ao comércio e mercado. A principal crítica destes protestos, além da mudança do modelo tradicional pelos taxistas conforme mencionado anteriormente, tem sido referente a parte do trabalho, manifestado em condições precárias, que podemos chamar, em relação à empresa Uber, de “uberização”. Com foco nesse fenômeno, pode-se explorar mais críticas em detalhes, com impactos no mercado de trabalho, tentativas de regulamentações e de qual maneira a empresa conseguiu minimizar essas questões.

No início das tratativas trabalhistas a respeito do modelo de trabalho da Uber, houve no Brasil uma batalha judicial para empregar os motoristas e parceiros envolvidos nos negócios da empresa como empregados formais (CLT). O parecer era a favor do vínculo empregatício dos motoristas, pois foram mencionados critérios de subordinação e habitualidade, que caracterizavam esse vínculo, tudo isso através de decisões de primeira instância em Varas do Trabalho (Supremo Tribunal Federal, 2020).

Retomando o conceito mencionado de “uberização” esse, detalhadamente, refere-se ao modelo de negócios baseados em plataformas digitais que facilitam serviços sob demanda, porém sem a posse de um vínculo empregatício formalizado, sem carteira assinada, como o transporte de passageiros e a entrega de produtos no mercado, que, resultaram em péssimas condições de trabalho em larga escala e infelizmente, adotado também por várias outras empresas e setores.

A batalha judicial, teve como decisão primordial para esse assunto, em 2020, a suspensão em todos os processos de “uberização” em andamento, pelo Supremo Tribunal Federal (STF), decidindo que os motoristas da Uber não poderiam ser considerados empregados formais, mas sim trabalhadores autônomos (Supremo Tribunal Federal, 2020). Em suma, a liberdade da escolha dos horários de trabalho, além de locais de trabalho livremente, caracterizando uma autonomia nas relações de trabalho, foi a ressalva para a decisão do STF, pois através do argumento que esses aspetos trariam flexibilidade e autonomia, não se enquadrariam nas características tradicionais de um vínculo empregatício (Supremo Tribunal Federal, 2020).

Sabe-se hoje, que no Brasil, muitos trabalhadores que praticam esses tipos de serviços acabam se submetendo a longas jornadas de trabalho, baixos rendimentos e falta dos principais benefícios trabalhistas, garantidos pela constituição, como o seguro de saúde, férias, décimo terceiro e principalmente a aposentadoria. Apesar de haver uma promessa de flexibilidade, muitos motoristas relatam que, a qualidade de vida baixa e jornadas imensas e desgastantes, é o necessário para alcançar o rendimento mínimo necessário para o próprio sustento. Além disso, a ausência dos

benefícios trabalhistas deixa esses trabalhadores de plataformas vulneráveis em casos de doença ou acidente (Bergen, 2018).

Ainda, outro aspecto crítico da "uberização" é o sistema de preços dinâmicos, que ajusta as tarifas em tempo real com base na oferta e demanda. Embora essa prática possa maximizar a eficiência econômica, ela também pode resultar em instabilidade de renda para os motoristas. Em períodos de baixa demanda, as tarifas podem cair significativamente, tornando difícil para os motoristas atingir um rendimento adequado. Além disso, a Uber tem sido criticada por reduzir unilateralmente as tarifas, impactando negativamente os ganhos dos motoristas (Smart, 2018).

Em resposta às críticas, a Uber tem implementado várias medidas para melhorar as condições de trabalho dos motoristas e abordar questões de segurança. A empresa introduziu novos recursos de suporte ao cliente, incluindo suporte em tempo real e *feedback* de segurança, para resolver problemas rapidamente e garantir um serviço seguro para motoristas e passageiros (Zhang, 2017). A Uber também tem investido em programas de benefícios, como seguros de acidentes e programas de assistência, para oferecer alguma proteção aos motoristas em caso de imprevistos.

Além disso, a Uber tem se envolvido ativamente em debates regulatórios em diferentes países, buscando uma regulamentação que reconheça a natureza autônoma do trabalho de seus motoristas, enquanto oferece proteções básicas. Em alguns mercados, a empresa tem colaborado com governos locais para criar categorias de trabalho que ofereçam um equilíbrio entre flexibilidade e proteção trabalhista. No entanto, essas iniciativas ainda estão em fase inicial e não resolveram completamente as críticas sobre a precarização das condições de trabalho (Brynjolfsson & McAfee, 2014).

Em conclusão, esse processo de "uberização", tendo em vista as manifestações iniciais das condições dos trabalhadores de plataformas, as respostas das autoridades e as práticas de soluções aplicadas pela empresa Uber, gerou um debate mais amplo sobre o futuro do trabalho e a necessidade de novas formas de regulamentação que protejam os trabalhadores em uma economia cada vez mais

digital e baseada em plataformas. Assim, especialistas sugerem que é necessário repensar as leis trabalhistas para acomodar essas novas formas de trabalho, garantindo que os trabalhadores tenham acesso a direitos básicos e proteção social, sem comprometer a flexibilidade que as plataformas oferecem (Journal of Business Strategy, 2019).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base nas abordagens e interpretações adotadas ao longo deste trabalho, com destaque as teorias e interpretações de Coase (1937), Williamson (1985) e North (1990) foi demonstrado que os custos de transação, a tecnologia e o ambiente institucional são cruciais para a análise econômica. As relações sociais, as regras institucionais e o comportamento dos atores não só moldam a dinâmica econômica, mas também definem como as transações são realizadas e geridas. A interação desses elementos é fundamental para entender a eficiência das firmas e a adaptação das instituições no contexto moderno.

A Uber, empresa em foco no trabalho, serve como um exemplo significativo de como a gestão dos custos de transação pode otimizar a eficiência operacional. Inicialmente, a Uber gerenciou diretamente sua plataforma de transporte, facilitando a intermediação entre motoristas e passageiros. Posteriormente, a empresa integrou serviços anteriormente terceirizados e estabeleceu transações diretas com parceiros e fornecedores, como o suporte ao cliente. Essa transformação na estrutura de governança permitiu uma melhor gestão dos custos de transação e uma oferta de serviços mais eficiente.

Ainda, a estrutura da Uber revela que o comportamento dos atores, os ativos físicos e intangíveis, bem como a frequência das transações influenciam diretamente na formação dos preços dentro do mercado de atuação. A empresa se utiliza da tecnologia para lidar com a incerteza, e se aproveita de custos operacionais mais baixos que levam a preços mais competitivos.

As informações demonstradas sugerem que a Uber pode manter preços mais competitivos reduzindo os custos de transação pela integração das operações e processos automatizados. Por outro lado, outras firmas com transações mais amarradas teriam um aumento dos custos operacionais e preços desfavoráveis, tendo dificuldade de competir no mesmo mercado.

Já no tocante a análise da Uber a partir das interpretações a respeito da especificidade dos ativos, da governança híbrida e do contrato relacional, revela-se a

complexa interação entre a flexibilidade e controle da empresa. A combinação dos quatro tipos principais de ativos relacionados dentre os seis existentes conceitualmente, indicam como os ativos físicos, humanos, de localização e de marca são fatores cruciais a serem adotados como critérios de diferenciação e referência. Essa combinação revela um conceito de gestão mais moderna, que foca na eficiência e nos resultados, diferentemente do modelo tradicional, mais engessado e burocrático. Além disso, com a integração da governança híbrida, elementos de mercado e hierárquicos, acabaram permitindo autonomia aos motoristas enquanto impõe padrões rigorosos de qualidade.

Entretanto, algumas limitações devem ser reconhecidas. Houve dificuldade em acessar dados empíricos que comprovassem de forma robusta a redução dos custos de transação proporcionada pela plataforma. A ausência desses dados impede uma análise quantitativa mais precisa e detalhada, restringindo a discussão a uma perspectiva qualitativa. Essas limitações podem influenciar a abrangência das conclusões apresentadas e sugerem a necessidade de estudos futuros que abordem essas lacunas.

As questões sobre a precarização do trabalho e a necessidade de regulamentações mais robustas, evidenciam os desafios regulatórios e sociais que uma economia cada vez mais digital enfrenta. Diante de um cenário complexo e em constante transformação, a Uber enfrenta o desafio de sustentar um modelo de negócios digital com a necessidade de garantir condições justas para os seus motoristas. A tensão refletida entre uma autonomia prometida nas relações de trabalho e a realidade de precarização observada pelos trabalhadores, não foram de fato corrigidas pela decisão do STF de 2020, que reafirmou a natureza autônoma dos motoristas da Uber, evidenciando um desequilíbrio entre os benefícios oferecidos e as condições reais de trabalho.

Por fim, o fenômeno discutido da "uberização" se expandiu para outros setores, acentuando problemas de precarização e insegurança no mercado de trabalho. Mesmo com a resposta da empresa tentando mitigar as críticas dessas relações de trabalho, as medidas ainda são insuficientes para resolver as questões estruturais dos

modelos de trabalho ofertados pelas plataformas. O debate contínuo sobre a regulamentação do trabalho em plataformas digitais sugere que é necessária uma abordagem mais equilibrada para proteger os direitos dos trabalhadores, sem comprometer a flexibilidade e inovação que as plataformas oferecem.

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, R. Desenvolvimento e instituições: a importância da explicação histórica. *In*: ARBIX, G.; ZILBOVICIUS, M.; ABRAMOVAY, R. **Razões e ficções do desenvolvimento**. São Paulo: Edusp/UNESP, 2001.
- AMIT, R.; ZOTT, C. Value creation in e-business. **Strategic Management Journal**, London, v. 22, n. 6-7, p. 493-520, 2001.
- AREND, M.; CÁRIO, S. A. F. Origens de determinantes dos desequilíbrios no Rio Grande do Sul: uma análise a partir da teoria institucional de Douglass North. **Revista Ensaios FEE**, Porto Alegre, v. 26, p. 63-94, 2005.
- BACCA, A. **Fraudes no sistema de transporte por aplicativos: análise e prevenção**. São Paulo: Editora ABC, 2019.
- BENKLER, Y. Peer production and cooperation. *In*: BAUER, J. M.; LATZER, M. (Ed.). **Handbook on the economics of the internet**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2014.
- BERGEN, M. How Uber's Ratings System Really Works. **Bloomberg**. New York, 2018.
- BRYNJOLFSSON, E. The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. **W. W. Norton & Company**. New York, 2014.
- CARVALHO, H. S. de. **Fraudes no sistema de transporte por aplicativo**. São Paulo: Editora ABC, 2018.
- CARVALHO, R. **Transformações no modelo de tarifas da Uber: uma análise do novo sistema de cálculo**. São Paulo: Editora XYZ, 2018.
- CASADO, A. Understanding Uber's Governance Structure. **Journal of Business Strategy**. Bingley, 2019.
- COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, New Series, [S.l.], v. 4, n. 16, p. 387-405, nov. 1937.
- CORREIO DO POVO. **Em carreata, taxistas protestam contra Uber em Porto Alegre**. 22 jun. 2016. Disponível em: <https://www.correiodopovo.com.br/not%C3%ADcias/geral/em-carreata-taxistas-protestam-contra-uber-em-porto-alegre-1.205202>. Acesso em: 20 jul. 2024.
- DAL BÓ, G. J. **Perspectivas de empoderamento e de resistência em um modelo de economia compartilhada na ótica da teoria das transições: caso uber no contexto brasileiro**. 2017.

DEMIRBAG, M.; TATOGLU, E.; GLAISTER, Keith W. Institutional and transaction cost influences on MNEs' ownership strategies of their affiliates: evidence from an emerging market. **Journal of World Business**, [S.l.], v. 42, p. 418-434, 2007.

DIMAGGIO, P. J. Constructing an organizational field as a professional project: US art museums, 1920-1940. *In*: POWELL, W. W.; DIMAGGIO, P. J. (Ed.). **The new institutionalism in organizational analysis**. London: University of Chicago Press, 1991. p. 267-292.

DIMAGGIO, Paul J.; POWELL, Walter W. A gaiola de ferro revisitada: isomorfismo institucional e racionalidade coletiva nos campos organizacionais. **Revista de Administração de Empresas**, Rio de Janeiro, v. 45, n. 2, abr./jun. 2005.

FACHIN, Roberto C.; MENDONÇA, J. R. C. Selznick: uma visão da vida e da obra do precursor da perspectiva institucional na teoria organizacional. *In*: VIEIRA, M. M. F.; CARVALHO, A. C. **Organizações, instituições e poder no Brasil**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2003. p. 29-46.

FARINA, E. M. Q. *et al.* **Competitividade: mercados, Estado e organizações**. São Paulo: Singular, 1997.

FARINA, E. M. Q. Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. **Gestão & Produção**, São Carlos, v. 6, n. 3, p. 147-161, dez. 1999.

FIANI, Ronaldo. Custos de transação. *In*: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Org.). **Economia industrial**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002.

FOLGUEIRA, R. S.; SILVA, A. L. P.; CARVALHO, C. E. Economia do compartilhamento e custos de transação. **Revista Pesquisa e Debate**, São Paulo, v. 31, n. 1, p. 87-135, 2019.

FOLHA DE SÃO PAULO. **Uber enfrenta desafios regulatórios no Brasil durante a pandemia**. Disponível em: <https://www.folha.com.br/uber-desafios-regulatorios>. Acesso em: 20 jul. 2024.

FURUBOTN, Eirik; RICHTER, Rudolf. **Institutions and economic theory: the contribution of the new institutional economics**. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2000.

GOLPE do vômito é nova prática fraudulenta entre motoristas de aplicativos. **Revista Segurança Digital**, 2019.

GONÇALVES, Oldair Luiz; SOUZA, Simone de. A relação entre os custos de transação e o fluxo de caixa das organizações. *In*: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO: DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL E RESPONSABILIDADE SOCIAL: AS CONTRIBUIÇÕES DA ENGENHARIA DE

PRODUÇÃO, 32., 2012, Bento Gonçalves, RS. **Anais [...]**. Bento Gonçalves: ABEPRO, 2012.

GOULART, S.; VIEIRA, M. M. F.; CARVALHO, A. C. **Universidade e desenvolvimento**: uma abordagem institucional. Porto Alegre: Sagra-Luzzatto, 2005.

GREELEY, C. **The Uber Effect: A Study of the Gig Economy and Contractual Relationships**. Journal of Business Ethics. New York, 2020.

GILLESPIE, T. **Platforms and the Promise of Relational Contracts. Information, Communication & Society**. London, 2020.

HELLER, N. **The Gig Economy and Relational Contracts: Lessons from Uber**. Harvard Business Review. Boston, 2019.

HIRA, A.; REILLY, K. The emergence of Uber and Lyft: an examination of the disruptive effects and impact on consumer transport behavior. **Journal of Technology Management & Innovation**, Mandsaur, v. 12, n. 4, p. 23-35, 2017.

JOURNAL OF BUSINESS STRATEGY. **How Uber Navigates the Regulatory Landscape**. London, 2019.

KNIGHT, Frank H. **Risk, uncertainty and profit**. New York: Hart, Schaffner and Marx, 1921.

LYONS, Bruce R. Contracts and specific investment: an empirical test of transaction cost theory. In: WILLIAMSON, OLIVER E.; MASTEN, SCOTT E. (ED.). **The economics of transaction**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd, 1995. p. 282-299.

MACNEIL, I. R. Contracts: adjustment of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law. **Northwestern University Law Review**, Chicago, v. 72, p. 854-905, 1978.

MACNEIL, I. R. The many futures of contracts. **Southern California Law Review**, San Francisco, v. 47, p. 691-816, maio 1974.

MAIS de 100 estatísticas do Uber que vão te surpreender. Disponível em: <https://marketsplash.com>. Acesso em: 20 jul. 2024.

MESQUITA, L.; LAZZARINI, S.; MARGULIS, A. Institutions and the regulation of business transactions. Cambridge: **Cambridge University Press**, 2013.

MOMO, F. S.; BEHR, A. Blockchain: possíveis efeitos nos custos de transação. In: Semead, 21., 2018, São Paulo. **Anais [...]**. São Paulo: USP, 2018.

- NORTH, D. C. Economic performance through time. In: ALSTON, L ET AL. **Empiric studies in institutional change**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- NORTH, D. C. Institutions and economic growth: an historical introduction. **World Development**, [S.l.], v. 17, n. 9, p. 1319-1332, set. 1989.
- NORTH, D. C. Institutions and economic theory. **The American Economist**, [S.l.], v. 36, n. 1, p. 3-6, mar./mai. 1992.
- NORTH, D. C. Institutions, transaction costs and economic growth. **Economic Inquiry**, Londonn, v. 25, n. 3, p. 419-428, jul. 1987.
- NORTH, D. C. **Instituciones, cambio institucional y desempeño econômico**. México: Fondo de Cultura Económica, 1993.
- NORTH, D. C. The role of institutions in economic development. Genebra, out. 2003. (**UNECE Discussion Papers Series**, v. 1, n. 1).
- PEREIRA, Adriano José; DATHEIN, Ricardo; CONCEIÇÃO, Octávio Augusto Camargo. A empresa e seu ambiente de interação: os limites da teoria dos custos de transação e o alcance da teoria institucionalista evolucionária. **Scielo**. Brasil, 2014.
- PONDÉ, J. L. Coordenação, custos de transação e inovações institucionais. **Texto para Discussão**, IE/UNICAMP, Campinas, n. 38, 1993.
- QUAL a estratégia da Uber para mudar todo um modelo de negócio**. Disponível em: <https://v4company.com>. Acesso em: 20 jul. 2024.
- RODRIGUES, L. **Táticas fraudulentas em corridas de aplicativos**: estudo de casos no Brasil. Rio de Janeiro: Editora XYZ, 2019.
- ROSA, Luís Fernando de Freitas. Contratos incompletos e infraestrutura: uma perspectiva entre direito e economia na análise de contratos complexos e de longo prazo. **Revista Simetria do Tribunal de Contas do Município de São Paulo**, São Paulo, v. 1, n. 10, p. 188-217, dez. 2022.
- SANTOS, Manoela Silveira dos. **O quadro institucional do biodiesel e suas implicações nas cadeias de suprimento**: um estudo de casos múltiplos no Estado do Rio Grande do Sul. 2009.
- SARTO, Almeida. **A teoria dos custos de transação**: uma análise a partir das críticas evolucionistas. São Paulo: UNESP, 2015.
- SCHLABITZ, Clarissa Jahns. **Custos de transação e o mercado de crédito brasileiro**: uma análise sob a ótica da nova economia institucional. Porto Alegre: UFRGS, 2008.

SCHMIDT, C. G.; WAGNER, S. M. Blockchain and supply chain relations: a transaction cost theory perspective. **Journal of Purchasing and Supply Management**, [S.l.], v. 25, n. 4, p.69-98, 2019.

SCHOR, J. Debating the sharing economy. **Great Transition Initiative**, 2014.

SCOTT, W. Richard. **Institutions and organization**. 2. ed. California: Sage, 2001.

SIMON, H. A. **Models of man: social and rational**: mathematical essays on rational human behavior in a social setting. New York: John Wiley and Sons, 1957.

SMART, T. How Uber's Surge Pricing Really Works. **Forbes**. New York, 2018.

SUPREMO TRIBUNAL FEDERAL. **Decisão sobre a Uberização**. Brasília, DF, Brasil. 2020.

TAKAHASHI, Valeska. **A teoria dos custos de transação e o modelo de comercialização de energia elétrica após as reformas do setor elétrico**. Porto Alegre: UFRGS, 2010.

TEIXEIRA, M. A. **Transações fraudulentas em plataformas digitais**: um estudo de caso da Uber. Rio de Janeiro: Editora XYZ, 2018.

TEIXEIRA, M. **Economia e regulação**: o impacto dos novos modelos de tarifação na plataforma Uber. São Paulo: Editora ABC, 2018.

TEUBNER, G. Digital platforms and the new sharing economy. **Journal of Business Law**, Pennsylvania, v. 15, n. 4, p. 545-570, 2014.

UBER. **Financials**. Disponível em: <https://investor.uber.com/financials/default.aspx>. Acesso em: 20 jul. 2024.

UBER. **Newsroom**. Disponível em: <https://www.uber.com/pt-br/newsroom/>. Acesso em: 20 jul. 2024.

UBER BRASIL. **Relatório Anual 2023**. Disponível em: <https://www.uber.com/br/pt/about/reports>. Acesso em: 20 jul. 2024.

UBER. **Annual Report 2024**. Disponível em: <https://investor.uber.com/financials/annual-reports/default.aspx>. Acesso em: 25 jul. 2024.

UBER. **Uber investidor**. Disponível em: https://investor.uber.com/a-letter-from-our-ceo/?uclid_id=ee100c24-2a3a-4d5d-addf2d70e2bbb0da&_gl=1*qfpetm*_gcl_au*MTI5NjAwMDI3MC4xNzIxMTU2OTU2*_ga*N TgwMzIxMDQwLjE3MjExNTY3OTA.*_ga_XTGQLY6KPT*MTcyMTIyMTk3My4yLjEu MTcyMTIyMjE1OC4wLjAuMA. Acesso em: 20 jul. 2024.

VALOR ECONÔMICO. **Uber diversifica serviços para superar impactos da pandemia.** Disponível em: <https://www.valor.com.br/uber-diversificacao-pandemia>. Acesso em: 20 jul. 2024.

VIEIRA, M. M. F.; CARVALHO, A. C. Sobre organizações, instituições e poder. *In*: VIEIRA, M. M. F.; CARVALHO, A. C. (Org.). **Organizações, instituições e poder no Brasil**. Rio de Janeiro: FGV, 2003. p. 11-26.

WAKKA, R. **Práticas fraudulentas em plataformas de transporte: uma abordagem crítica**. Brasília: Universidade Federal de Brasília, 2018.

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

WILLIAMSON, O. E. Transaction-cost economics: The governance of contractual relations. **Journal of Law and Economics**, Chicago, v. 22, n. 2, p. 233–261, 1979.

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

WILLIAMSON, Oliver E. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. **Journal of Economic Literature**, Nashville, v. 38, n. 3, p. 595-613, set. 2000.

WILLIAMSON, Oliver E. The theory of the firm as governance structure: from choice to contract. **The Journal of Economic Perspectives**, Nashville, v. 16, n. 3, p. 171-195, 2002.

WILLIAMSON, Oliver E. Transition cost economics and organization theory. *In*: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (Ed.). **The handbook of economic sociology**. Princeton: Princeton University Press, 1994.

YUGE, H. K. **Análise das práticas oportunistas em aplicativos de transporte: o caso da Uber**. Brasília: Universidade Federal de Brasília, 2018.

ZANELLA, M.; GOMES, G.; SILVA, L. Reducing transaction costs in platform markets: the role of information and communication technologies. **Journal of Information Systems and Technology Management**, v. 12, n. 3, p. 251-267, 2015.

ZHANG, B. Uber's New Customer Support Features Include Real-Time Support and Safety Feedback. **Business Insider**. New York, 2017.