



MODELO DE ANÁLISE AGROINDUSTRIAL: CSA, FILIÈRE E CADEIA DE SUPRIMENTOS

17

Jéssica Romagnoli Freire Campos¹

Doutoranda em Administração pela Universidade Federal do Mato Grosso do Sul
Universidade Federal do Mato Grosso do Sul

Cristiane Coelho Reindel²

Mestra em Administração pela Universidade Federal do Mato Grosso do Sul
Universidade Federal do Mato Grosso do Sul

Resumo: O estudo sobre dinâmicas dos sistemas agroindustriais explora três abordagens principais: Commodity System Approach (CSA), filière e cadeia de suprimentos. A introdução define agronegócio como um conjunto de atividades inter-relacionadas desde a produção até a comercialização de produtos agropecuários. Utilizando uma metodologia dedutiva, baseada em fontes acadêmicas, estudos de caso e exemplos práticos, o estudo realizou uma análise comparativa das três abordagens, com o objetivo de compreender como essas abordagens analisam a integração e coordenação da cadeia dentro dos sistemas agroindustriais. Os resultados mostram que CSA e filière oferecem visões complementares sobre a integração vertical e horizontal, enquanto a cadeia de suprimentos enfoca a gestão e a eficiência operacional. Conclui-se que, apesar das diferenças, todas as abordagens são essenciais para entender a competitividade e a eficiência dos sistemas agroindustriais, destacando a importância da coordenação e da adaptação tecnológica para a sustentabilidade e o sucesso do setor.

Palavras-chave: Commodity System Approach, filière, cadeia de suprimentos, integração, eficiência.

AGRO-INDUSTRIAL ANALYSIS MODELS: CSA, FILIÈRE AND SUPPLY CHAIN

Abstract: *The study on agro-industrial system dynamics explores three main approaches: the Commodity System Approach (CSA), filière, and supply chain. The introduction defines agribusiness as a set of interrelated activities from production to the commercialization of agropecuari products. Utilizing a descriptive methodology based on academic sources, case*

studies, and practical examples, the study conducted a comparative analysis of the three approaches with the aim of understanding how they analyze integration and coordination within agro-industrial systems. The results indicate that CSA and filière provide complementary insights into vertical and horizontal integration, while the supply chain focuses on management and operational efficiency. It is concluded that, despite their differences, all approaches are essential for understanding the competitiveness and efficiency of agro-industrial systems, emphasizing the importance of coordination and technological adaptation for the sector's sustainability and success.

Keywords: Commodity System Approach, filière, supply chain, integration, efficiency

INTRODUÇÃO

O agronegócio é um conjunto de atividades que se relacionam, envolvendo a produção de insumos, processamento, distribuição e comercialização de produtos agropecuários, sejam eles *in natura* ou processados. (FARINA, 1999; ZYLBERGSZTAJN e NEVES, 2000; BATALHA, 2008). Faz-se necessário trazer os conceitos de *agribusiness* definidos por Davis e Goldeberg (1957): "a soma de todas as operações envolvidas no processo produção e distribuição dos insumos agropecuários, as operações de produção na fazenda; e o armazenamento, processamento e a distribuição dos produtos agrícolas e seus derivados".

Assim, após a definição do conceito de *agribusiness*, os processos agroindustriais começaram a ser estudados com base em duas vertentes metodológicas, quais sejam: a commodity system approach – CSA, desenvolvida por Goldberg em 1968, na escola americana, que empregou uma nova forma de estudar os sistemas agrícolas em análises sobre a produção norte-americana de laranja, trigo e soja; a outra abordagem denominada por filière desenvolvido na década de 60 do século XX, também chamada de “cadeia de produção” ou “cadeias agroindustriais”.

Na Commodity System Approach - CSA, Goldberg (1968) expande o conceito de *agribusiness* acrescentando a presença de todos os atores envolvidos com a produção, processamento e distribuição de um produto. Incluindo, de tal modo, o mercado de insumos agrícolas, a produção agrícola, operações de estocagem, processamento, atacado e varejo, abrangendo um fluxo que vai desde os insumos até o consumidor final, ou seja, o sistema passa a contemplar também as instituições presentes no ambiente, como é o caso das instituições governamentais, mercados futuros e associações de comércio.

Ao se entender que Commodity System Approach (CSA) é uma abordagem sistêmica do agronegócio, é importante destacar o que trazem Batalha (2008) e Zylberstajn e Neves (2000), quando ensinam que CSA tem sua base teórica derivada da teoria econômica neoclássica e mais especificamente no conceito de matriz insumo-produto de Leontief, uma vez que busca incorporar certo aspecto dinâmico a seus estudos por meio da consideração das mudanças que ocorrem no sistema ao longo do tempo, ressaltando a importância da tecnologia como agente indutor dessas mudanças.

No entanto, ao desenvolver os primeiros estudos do agronegócio com base no CSA, Goldberg (1968) abandona o referencial teórico da matriz insumo-produto e passa a aplicar os conceitos oriundos da economia industrial, enfocando seu paradigma clássico da Estrutura – Conduta – Desempenho, fornecendo os principais critérios de análise e de predição (BATALHA, 2008). Assim, o caráter dinâmico do Commodity System Approach (CSA) é dado principalmente pelas mudanças tecnológicas que ocorrem no decorrer do tempo, observando-se a sequência das transformações que passam dos produtos até chegarem ao consumidor final, reforçando o caráter sistêmico.

Ainda, Zylberstajn e Neves (2000) destacam que mesmo não sendo o Commodity System Approach (CSA) definido como uma análise institucional, os trabalhos de Harvard consideram dois níveis de agregação: o primeiro no nível da firma e o segundo levando em conta os ambientes macroeconômico e institucional que interferem na capacidade de coordenação do sistema, fazendo com que essa definição não seja completamente ignorada.

Segundo Batalha (2008), apesar de seguir uma lógica de encadeamento de atividades semelhante à utilizada por Goldberg, a *Analyse de Filière* (ou cadeias agroindustriais de produção) pode diferir, segundo o objetivo do estudo pretendido, no que tange, sobretudo, ao ponto de partida da análise, conforme será descrito a seguir.

De forma geral, pode-se dizer que a Commodity System Approach (CSA) tem seu foco nas transformações pelas quais passa a matéria-prima até chegar ao consumidor final, enquanto a *Analyse de Filière* tem seu foco na análise de um determinado recorte, ou seja, um intervalo que contemple a sucessão de processos de transformação e a descrição técnico-econômica.

Primeiramente, é importante explicar que o aparecimento da noção de análise de *filière* desenvolveu-se no âmbito da escola industrial francesa na década de 60, remetendo

ao modo como eram estudados os fenômenos de integração ou semi-integração no segmento agroalimentar. Existem inúmeras abordagens e influências teóricas que buscam definir *filière*, e, dentre as diversas perspectivas apresentadas para defini-la, destacam-se: cadeia de produção e cadeia de produção agroindustrial. De acordo com Batalha (2008), apesar dos esforços de conceituação empreendidos pelos economistas franceses, a noção de cadeia de produção permanece vaga quanto ao seu enunciado e, para o autor, traduz-se para o português pela expressão cadeia de produção.

Dessa forma, faz-se importante trazer a definição de Morvan (1985, p. 244) sobre *filière*, qual seja:

A *filière* é uma sucessão de operações de transformação à produção de bens (ou de conjuntos de bens); a articulação destas operações é largamente influenciada pelo estado das técnicas e das tecnologias em curso e é definida pelas estratégias próprias dos agentes que buscam valorizar da melhor maneira seu capital. As relações entre as atividades e os agentes revelam as interdependências e as complementaridades e são amplamente determinadas por forças hierárquicas. Utilizada em vários níveis de análise, a *filière* aparece como um sistema, mais ou menos capaz, conforme o caso, de garantir sua própria transformação.

O autor ainda define três elementos que estariam implicitamente ligados a uma cadeia produtiva - *Filière*, quais sejam: a) a cadeia de produção é uma sucessão de operações de transformação dissociáveis, capazes de ser separadas e ligadas entre si por um encadeamento técnico; b) a cadeia de produção é também um conjunto de relações comerciais e financeiras que estabelecem, entre todos os estados de transformação, um fluxo de troca, situado a montante e a jusante, entre fornecedores e clientes; c) a cadeia de produção é um conjunto de ações econômicas que presidem a valoração dos meios de produção e asseguram a articulação das operações (BATALHA, 2008).

Para Freitas et al. (2011), sob a faceta teórica de *Filière*, o foco é orientado para as sucessões de atividades ligadas verticalmente, que são necessárias à produção de um ou mais produtos correlacionados e, então, essa transformação ocorre por meio de uma *commodity* de um produto pronto para o consumidor. Assim, de acordo com esse entendimento, a abordagem se divide em três partes possíveis: a cadeia na sua totalidade, o estudo de suas estruturas e relações dentro das cadeias, e o comportamento estratégico das firmas.

É importante ressaltar que Morvan (1985) identifica que a *filière* aplicada ao sistema industrial é uma concepção que ultrapassa os cortes correntes da economia em setor primário, secundário e terciário, o que permite se desprender das abordagens tradicionais da

realidade industrial e admite ainda, a elaboração de uma análise “mesoeconômica” própria, não se definindo nem como micro nem como macroeconômica.

Ainda neste contexto de abordagem “mesoanalítica”, *filière* não considera somente os elos de ligação entre os agentes, mas as relações que se estabelecem que são complexas e heterogêneas e; permite uma análise mais assertiva do detalhe, tendo como limite os dados e a capacidade de análise e, por fim, orienta-se por uma lógica de jusante a montante.

De acordo com Batalha (2008), as noções de cadeia produtiva podem ser divididas em um grupo que trata de estudos situados no espaço analítico delimitado pelos contornos externos da cadeia produtiva buscando identificar eventuais disfunções que comprometam o funcionamento eficiente da cadeia e, em outro grupo que considera o emprego da noção de cadeia como ferramenta de gestão nas organizações.

Sob a ótica de Batalha (2008), ao se analisar os agentes que compõem o agronegócio brasileiro, o autor considera que devem trabalhar de forma sistêmica, ou seja, todo o sistema no qual eles estão inseridos deve ser eficiente e, esses conceitos definidos sobre cadeia produtiva acabam sendo úteis na elaboração de políticas setoriais públicas e privadas. Entretanto, não é considerado tão eficiente quando se fala em demonstrar para as empresas ferramentas gerenciais que possam operacionalizar ações conjuntas que aumentem o nível de coordenação e eficiência da cadeia.

Já em 1994, os membros da “*The International Center for Competitive Excellence*” definiram o conceito de gestão de cadeia de suprimentos como a integração de processos de negócios desde o usuário final até o fornecedor original (primário) que fornecem produtos, serviços e informações que acrescentam valor para os clientes. O Fórum Global de Cadeia de Suprimentos definiu o conceito de *Supply chain management* (SCM) como a integração dos processos de negócios dos clientes e a criação de valor ao longo da cadeia de suprimentos (Maçada et. al, 2007).

O escopo da cadeia de suprimentos era definido como o número de empresas envolvidas na cadeia de suprimentos e das atividades e funções envolvidas. Stevens (1989) expandiu este escopo até a fonte de fornecimento (montante) de um produto até o ponto de consumo (jusante), definindo a extensão logística da SCM. Já Christopher (1992) definiu cadeia de suprimentos como "a rede de organizações que estão envolvidas, por meio de ligações a montante e a jusante, nos diferentes processos e atividades que produzam valor

na forma de produtos e serviços nas mãos do consumidor final”. Enquanto Cooper, Lambert e Pagh (1997) definem que o entendimento da SCM foi modificado desde a integração da logística por meio da cadeia de abastecimento até o entendimento atual de integrar e gerenciar os processos-chave de negócios através da cadeia de abastecimento.

A teoria de SCM abrange todos os processos empresariais de organizações dentro da cadeia de abastecimento, desde o ponto inicial de abastecimento até o ponto final de consumo. A estrutura SCM consiste em três elementos principais e estreitamente relacionados: processos de negócios (atividades que fornecem uma produção específica de valor para o cliente), componentes de gestão (componentes pelos quais o negócio processos são estruturados e gerenciados), e a estrutura da cadeia de abastecimento (configuração de empresas dentro da cadeia de fornecimento).

A implementação do SCM envolve a identificação dos membros da cadeia de fornecimento, com os quais é crítico se ligar, que processos precisam ser ligados a cada um desses membros-chave e que tipo/nível de integração se aplica a cada elo do processo. O objetivo da SCM é, então, maximizar a competitividade e a rentabilidade da empresa, bem como de toda a rede da cadeia de suprimentos, incluindo o cliente final. Conseqüentemente, as iniciativas de integração e o redesenho dos processos da cadeia de suprimentos devem ter como objetivo aumentar a eficiência e eficácia total do processo entre os membros da cadeia de suprimentos.

Assim, os três principais aspectos estruturais da estrutura de rede de uma empresa são: os membros da cadeia de abastecimento; as dimensões estruturais da rede; e, os diferentes tipos de elos de processo ao longo da cadeia de abastecimento. Assim, o SCM bem-sucedido se baseia em determinar quem são os membros-chave da cadeia de abastecimento com quem integrar processos, quais são os processos da cadeia de abastecimento a serem ligados a esses membros-chave, e que tipo/nível de integração deve ser aplicado a cada um desses elos do processo.

Cox (1997) afirma que definitivamente há diferentes tipos de cadeias de abastecimento e que as empresas devem fazer o que é apropriado, dado as estruturas de poder relativas que operam entre eles. Para Closs e Mollenkopf (2004) as competências que levam a um alto desempenho da cadeia de suprimentos podem ser agrupadas em processos operacionais, de planejamento e de comportamento.

No processo operacional as competências incluem integração do cliente, integração interna e integração do fornecedor. A integração do cliente constrói uma segmentação entre os clientes, a integração interna vincula o trabalho realizado internamente para apoiar as exigências do cliente, e a integração de fornecedores vincula o trabalho realizado externamente com os processos de trabalho internos. O processo de planejamento inclui competências de integração de tecnologia e planejamento (sistemas de informação capazes de suportar a grande variedade de configurações operacionais e regionais necessárias para atender a diversos segmentos de mercado) e integração de medições (desenvolvimento de sistemas de medição que facilitam estratégias e processos segmentares).

Quanto ao processo comportamental, este é relativo à capacidade de desenvolver e manter uma estrutura mental compartilhada com clientes e fornecedores em relação à dependência interempresarial e aos princípios de trabalho.

Já a Economia dos Custos de Transação – ECT foi pioneiramente apresentada por Ronald Coase em 1937, por meio da publicação de "The Nature of the Firm", em que o autor examinou a justificativa para a existência das empresas, conferindo destaque aos custos de transação como elemento central na análise. Outra grande contribuição advinda desse estudo se dá pelo fato de que, para o autor, tanto o mercado quanto as organizações constituem alternativas para a gestão de transações. Nesse mesmo sentido, Zylbersztajn (1995) ressalta que a análise das relações contratuais representa uma das esferas de destaque na Nova Economia Institucional, à qual a Economia dos Custos de Transação está incorporada.

Coase, em 1937, identificou algumas limitações as teorias já propostas para entender as relações entre empresas e argumentou que, para se entender o que uma empresa faz, é preciso primeiro entender por qual motivo existe uma empresa e, portanto, que forças governam a organização da atividade econômica. A abordagem de Coase reconheceu que há custos para utilizar o mecanismo do mercado, incluindo os custos de descobrir quais preços devem ser, os custos de negociar contratos individuais para cada ação de troca e os custos de especificar com precisão os detalhes de uma transação em um contrato de longo prazo. Estes custos foram posteriormente denominados "custos de transação".

Deste modo, a teoria dos custos de transação foi desenvolvida por Williamson (1981) a partir da ideia de Coase sobre as falhas de mercado associadas a custos de transação (Guedes, 2004). Os custos de transação são aqueles que os agentes enfrentam toda vez que

recorrem ao mercado, ou seja, os custos de negociar, de redigir e de garantir o cumprimento de um contrato (VIANA et al., 2008). Entende-se, então, que estes sejam os custos de realização de qualquer troca, seja entre empresas em um mercado ou uma transferência de recursos entre etapas em uma empresa verticalmente integrada. A empresa vertical surge em qualquer forma de organização econômica, em uma economia de comando (HOBBS, 1996).

Quatro conceitos-chave sustentam a teoria dos custos de transação: racionalidade limitada (as pessoas têm intenção de tomar uma decisão racional, mas sua capacidade de avaliar com precisão todas as alternativas possíveis é fisicamente limitada), oportunismo (as empresas e os indivíduos, às vezes, procuram explorar uma situação para sua própria vantagem), especificidade de ativos (característica de um ativo que expressa a magnitude de seu valor e é dependente da continuidade da transação da qual ele é específico) e, assimetria informacional (surge quando há informações públicas disponíveis para todas as partes, mas também informações privadas que só estão disponíveis para partes selecionadas, de modo que todas as partes envolvidas na transação não possuem mais os mesmos níveis de informação). As duas suposições comportamentais nas quais se baseia a análise de custos de transação são o reconhecimento de que os agentes humanos estão sujeitos a uma racionalidade limitada e a suposição de que, pelo menos, alguns agentes são dados ao oportunismo (SIMON, 1979).

Assim, notadamente, a racionalidade limitada e oportunismo estão diretamente relacionados aos riscos adjuntos a uma transação econômica. Para os autores Begnis, Estivalet e Pedrozo (2007), o oportunismo, ao destruir a confiança, emerge como um dos principais pilares que sustentam a base dos relacionamentos, tanto entre indivíduos quanto entre organizações, mesmo em cadeias com elevado grau de coordenação e forte comprometimento entre seus componentes. Esse comportamento auto interessado dos agentes pode, portanto, resultar na desarticulação da cadeia, evidenciando os desafios inerentes à preservação da colaboração quando confrontados com a ameaça do oportunismo (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007).

Conforme destacado por North (1994), os custos de transação abrangem todas as operações em um sistema econômico, sendo a informação, particularmente sua incompletude e/ou assimetria, a peça central desses custos. Fazendo referência ao custo

associado à mensuração do valor dos atributos negociados, à proteção dos direitos de propriedade e à supervisão e execução dos contratos.

Para Williamson (1987) existem três dimensões que são intrínsecas às transações, chamadas de especificidade de ativos, frequência e incerteza. Em que os ativos específicos são definidos como recursos "especializados que não podem ser realocados sem comprometimento de seu valor produtivo caso contratos precisem ser interrompidos ou encerrados prematuramente". Nessa perspectiva, ativos específicos são aqueles cujo valor se destaca significativamente em uma transação específica quando comparado a outras potenciais aplicações.

Williamson (1991) explica que existem seis categorias de especificidade de ativos, que incluem especificidade de ativos físicos, de ativos humanos, de ativos dedicados, locacional, temporal e de marca. E que, apesar de manifestarem-se de maneiras distintas, a característica comum entre esses tipos de especificidades é que a identidade das partes envolvidas se torna relevante à medida que os investimentos específicos aumentam, tendo em vista que isso ocorre porque a dependência bilateral entre as partes intensifica-se proporcionalmente aos investimentos realizados.

A análise dos custos de transação é vista como fator de competitividade por Farina (1999), em que se reconhece que diferentes formas de organizar a produção tem impactos significativos sobre a capacidade de reação a mudanças no ambiente competitivo, identificação de oportunidades de lucro e ação estratégica. Do ponto de vista das teorias de concorrência, a competitividade pode ser definida como a capacidade sustentável de sobreviver e, de preferência, crescer em mercados correntes ou em novos mercados. Assim, competitividade é uma medida de desempenho das firmas individuais e os indicadores de eficiência, medidos por meio de custos e produtividade explicam em parte a competitividade.

De acordo com Hobbs (1996) a análise de custos de transação representa uma abordagem possível para a avaliação do gerenciamento da cadeia de suprimentos e pode ser interdisciplinarmente trabalhada com teorias de marketing, logística e comportamento organizacional. A teoria econômica que dispõe sobre a teoria dos custos de transação fornece conhecimentos consideráveis para a gestão da cadeia de suprimentos.

No Brasil, Zylbersztajn (1995), define que o setor do agronegócio tem passado por diversas transformações ao longo dos anos, fazendo com que sua estrutura de governança se

adapte para competir no mercado, por isso a Teoria dos Custos de Transação possui foco nos aspectos que envolvem as transações decorrentes das estruturas de mercado.

Quanto às operações agrícolas, considera-se a existência de um alto grau de incerteza por parte dos agricultores, que é consequência da incerteza resultante de perecibilidade da produção e de colheitas sazonais, e, também em relação à possibilidade de questões climáticas desfavoráveis, além da dúvida sobre o comportamento de quem irá comprar a produção. Entretanto, quando o resultado da produção é entregue à indústria de transformação, as operações envolvem altos custos de coordenação por causa da produção de alinhamento, colheita, coleta e processamento (ABEBE et al., 2013). Então, todo esse processo, desde a produção do fornecedor inicial até a entrega ao produtor final, envolve elevados custos de transação.

Por fim, entende-se que as abordagens de sistemas agroalimentares e as abordagens de cadeia produtiva trazem em comum as relações que ligam os agentes produtivos. A teoria da cadeia de suprimentos tem em seu espectro contribuições da abordagem de *filière*, e *Commodity System Approach*, sendo que, notadamente, a teoria francesa de economia industrial se conecta diretamente com a gestão da cadeia de suprimentos.

As pesquisas de competitividade no âmbito do agronegócio têm-se utilizado bastante da perspectiva dos custos de transação na economia. Um dos destaques no âmbito da teoria de custos é a conexão do entendimento de um sistema agroindustrial e do entendimento da competitividade do sistema como um todo (ARBAGE, 2001). Destaca-se a importância de análises de coordenação e estruturas de governança com objetivo de alcançar eficiência e eficácia organizacional e conseqüentemente ganhos de competitividade.

METODOLOGIA

A metodologia utilizada no presente trabalho foi o método dedutivo aliado à pesquisa bibliográfica que, segundo orienta FACHIN (2017, p. 120), “é um conjunto de conhecimentos reunidos em obras de toda natureza. Tem como finalidade conduzir o leitor à pesquisa de determinado assunto, proporcionando o saber”.

Baseando-se em outros trabalhos acadêmicos e científicos, tendo como fundamento a análise e a aplicação de teorias e modelos comparando diferentes abordagens e métodos no contexto do agronegócio, com o objetivo de compreender como as abordagens

Commodity System Approach (CSA), filière e cadeia de suprimentos analisam a integração e coordenação da cadeia dentro dos sistemas agroindustriais.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

O presente estudo versou sobre os modelos de análise agroindustrial, focando nas abordagens Commodity System Approach (CSA), filière e cadeia de suprimentos. Por meio da metodologia dedutiva foi possível compreender as características e processos envolvidos em cada abordagem, uma vez que se realizou uma revisão de literatura que identificou e definiu os conceitos fundamentais relacionados a CSA, filière e cadeia de suprimentos. Assim, ao realizar uma análise comparativa dessas três abordagens, verificou-se quais são as implicações para a integração e eficiência dos sistemas agroindustriais.

De tal modo que, ao se tratar de CSA, verificou-se que esta oferece uma visão ampla e sistêmica, considerando a interação de todos os atores e processos desde a produção até o consumidor final. Já a abordagem de *filière*, demonstrou a importância das transformações e estratégias específicas dentro das cadeias produtivas, permitindo uma visão detalhada dos processos e das interdependências entre os agentes. Sendo possível perceber que ambas as abordagens revelam a necessidade de uma visão holística para entender as dinâmicas e as interações dentro do setor agroindustrial. Por outro lado, a teoria da cadeia de suprimentos enfatiza a integração dos processos de negócios (desde o fornecedor até o consumidor) e a otimização das operações para maximizar a eficiência e a competitividade.

Assim, este estudo demonstra sua relevância por integrar tais abordagens, permitindo uma análise mais robusta das estruturas de coordenação e governança, essenciais para a sustentabilidade e o sucesso do setor, facilitando o entendimento para posterior desenvolvimento de estratégias e políticas eficazes que promovam a eficiência, a inovação e a competitividade no agronegócio pelas partes interessadas.

REFERÊNCIAS

ABEBE, G., K., BIJMAN, J.; KEMP, R., OMTA, O., TSEGAYE, A. **Contract farming configuration: smallholders' preferences for contract design attributes.** Food Policy, v. 40, p. 14-24, 2013.

ARBAGE, A.P. **A competitividade no agronegócio: uma contribuição à luz da economia dos custos de transação e da noção de coordenação.** In: Encontro internacional de economia e gestão de negócios / networks agroalimentares, 3, 2001, Ribeirão Preto. anais... ribeirão preto: pensa / FUNDACE / USP, 2001.

BATALHA, M. O. (Org.) **Gestão Agroindustrial.** 3. ed. - 2. reimpr. - São Paulo: Atlas, 2008.

BEGNIS, Heron Sergio Moreira; ESTIVALETE, Vania de Fátima Barros; PEDROZO, Eugênio Avila. Confiança, comportamento oportunista e quebra de contratos na cadeia produtiva do fumo no sul do Brasil. *Gestão & Produção*, v. 14, p. 311-322, 2007.

CHRISTOPHER, M. **Logistics and Supply Chain Management.** Pitman Publishing, London, 1992.

CLOSS, D., MOLLENKOPF, D. **A global supply chain framework.** *Industrial Marketing Management*. Volume 33, páginas 37-44, 2004.

COASE, R.H., **"The nature of the firm"**. *Economica*, vol. 4, páginas 386-405, 1937.

COOPER, M., C., LAMBERT D., M., D. PUGH, J., D., **"Supply Chain Management: More Than a New Name for Logistics"**. *The International Journal of Logistics Management*, vol. 8, número 1, páginas 1-13, 1997.

COX, A. **Power, value and supply chain management.** *Supply Chain Management: An international Journal*. Inglaterra. Volume 4, número 4, 1999.

COX, A., **Business Success**, Earlsgate Press, Boston, UK, 1997.

DAVIS, J., H., GOLDBERG, R., A., **A Concept of Agribusiness.** Boston: Harvard University Graduate School of Business Administration, 1957.

FACHIN, Odília. **Fundamentos da Metodologia**, 5ª ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

FARINA, E. **Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual.** *Gestão & Produção*. Volume 6, número 3, páginas 147-161, dezembro 1999.

FIANI, R. **Teoria dos Custos de Transação.** In: KUPFER, David; ASENCLEVER, Lia. *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002 (4ª reimpressão).

FREITAS, JB de et al. A Teoria de Filière aplicada à cadeia produtiva do milho em assentamento rural no Nordeste do Brasil. **VIII SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA.-SEGeT**, 2011

GOLDBERG, R. A. **Agribusiness Coordination: a systems approach to the wheat, soybean, and Florida orange economies.** Agribusiness Coordination: a systems approach to the wheat, soybean, and Florida orange economies., 1968.

GUEDES, S., N., R., **Observações sobre a economia institucional: há possibilidade de convergência entre o velho e o novo institucionalismo?** In: encontro nacional de economia política, 5, Fortaleza, 2000.

HOBBS, J., E. **"A transaction cost approach to supply chain management"**, Supply Chain Management. Volume 1, número 2, páginas 15-27, 1996.

MAÇADA, A. C.; FELDENS, L. F.; SANTOS, A. M. **Impacto da tecnologia da informação na gestão das cadeias de suprimentos – um estudo de caso múltiplos.** Gestão e Produção. São Carlos, volume 14, número 1, abril 2007.

MORVAN, Y. **Filière de Production: Fondementes d'Economie Industrielle.** Paris: Economica, 1985

NORTH, D.C. **Institution, institutional change and economic performance.** Cambridge: University Press, 1991.

SIMON, Herbert A. **Tomada de decisão racional em organizações empresariais.** The American economic review, v. 69, n. 4, p. 493-513, 1979.

STEVENS, G., C., **"Integration of the Supply Chain"**. International Journal of Physical Distribution and Logistics Management. Volume 19, número 8, páginas 3-8, 1989.

VIANA, João Garibaldi Almeida et al. **Governança da cadeia produtiva da ovinocultura no Rio Grande do Sul: Estudo de caso à luz dos custos de transação e produção.** 2008.

WILLIAMSON, O. E. **The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach.** 1981.

WILLIAMSON, O. E. **Transaction cost economics; the comparative contracting perspective.** Journal of Economic Behavior & Organization, v. 8, n. 4, p. 617, 1987

ZYLBERSZTAJN, D., NEVES, M. F., (Org.). **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares.** São Paulo: Pioneira, 2000.