



University of
Texas Libraries



e-revist@s



Centro Unversitário Santo Agostinho

revistafsa

www4.fsnet.com.br/revista

Rev. FSA, Teresina, v. 19, n. 9, art. 9, p. 172-198, set. 2022

ISSN Impresso: 1806-6356 ISSN Eletrônico: 2317-2983

<http://dx.doi.org/10.12819/2022.19.9.9>

DOAJ DIRECTORY OF
OPEN ACCESS
JOURNALS

WZB
Wissenschaftszentrum Berlin
für Sozialforschung



MIAR



Economia dos Custos de Transação na Transição Legal da Propriedade Rural

Transaction Costs Economy in a Legal Transition of the Farm

Denis Henrique Schmeisch

Mestre em agronegócios pela Universidade Federal da Grande Dourados

E-mail: dhschmeisch@gmail.com

Erlaine Binotto

Doutora em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Professora da Universidade Federal da Grande Dourados

E-mail: erlainebinotto@ufgd.edu.br

Luisa Rhoden Rech

Doutora em Administração pela Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Professora da Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul

E-mail: luisarhodenrech@gmail.com

Endereço: Denis Henrique Schmeisch

Rua Maria de Carvalho 990-B Dourados, MS, CEP 79812-010, Brasil.

Endereço: Erlaine Binotto

UFGD - Unidade II - Rodovia Dourados - Itahum, Km 12 - Cidade Universitária, Cx Postal 533 - CEP 7980497, Brasil.

Endereço: Luisa Rhoden Rech

000 BR 463 - Km 4,5 - Rua Itiberê Vieira - Res. Julia de Oliveira Cardinal, Ponta Porã - MS, 79900-000, Brasil.

Editor-Chefe: Dr. Tonny Kerley de Alencar Rodrigues

Artigo recebido em 13/04/2022. Última versão recebida em 04/05/2022. Aprovado em 05/05/2022.

Avaliado pelo sistema Triple Review: a) Desk Review pelo Editor-Chefe; e b) Double Blind Review (avaliação cega por dois avaliadores da área).

Revisão: Gramatical, Normativa e de Formatação

RESUMO

A sucessão envolve aspectos de gestão da propriedade e da transição legal do patrimônio. A teoria da Economia dos Custos de Transação (ECT) na transição busca compreender os enfrentamentos vividos pelos agentes no processo. O objetivo foi investigar os processos de transição e transmissão legal da propriedade utilizando a ECT. Foi uma pesquisa exploratória e qualitativa. Utilizou-se a legislação sucessória e dados coletados por meio de entrevistas semiestruturadas com doze herdeiros e sucedidos que passaram ou estavam envolvidos em processo sucessório. Os formatos de sucessão identificados foram: seis doações em vida; três *holdings* familiares e três inventários. Custos transacionais se mostraram baixos e as estruturas de governança modelo híbrido em processos de *holding*, medianos e governança hierarquizadas em doações em vida, e altos e modelo mercado em inventários, respectivamente.

Palavras-chave: Sucessão Familiar. Economia dos Custos de Transação. Propriedade Rural. Gestão. Aspectos Legais.

ABSTRACT

Succession involves aspects of farm management and the legal transition of assets. The Transaction Cost Economics (TCE) theory in transition seeks to understand the confrontations experienced by agents in the process. This paper aimed to investigate the processes of transition and legal transfer of ownership using TCE. It was an exploratory and qualitative research. Succession legislation and data collected through semi-structured interviews with twelve heirs and successors who passed or were involved in the succession process were used. The succession forms identified were: six living donations; three family holdings and three inventories. Transactional costs were low and governance structures were hybrid model in holding processes, medium and hierarchical governance in living donations, and high and market model in inventories, respectively.

Keywords: Family Succession. Transaction Cost Economy. Farm. Management. Legal Aspect.

1 INTRODUÇÃO

De acordo com o Censo Agropecuário de 2017, no Brasil existem mais de cinco milhões de propriedades rurais e 86% possuem proprietários legalmente constituídos. Mais de três milhões e meio são proprietários individuais, ou seja, aproximadamente 72% do total são pessoas físicas. Cerca de 70% dos estabelecimentos rurais brasileiros possuem área de um a 50 hectares e 34,3% dos produtores possuem mais de 60 anos (IBGE, 2018).

No mundo, 98% das propriedades rurais são familiares e ocupam 53% das terras agricultáveis (GRAEUB *et al.*, 2016), além disso, observa-se o aumento da idade média dos proprietários, a concentração da produção nas grandes propriedades e o decréscimo da área cultivada por pequenos produtores, gerando preocupações sobre a sustentabilidade da produção de alimentos (RAALTE, 2014).

A sucessão gerencial é um caminho para a continuidade das atividades agrícolas e tradições familiares (GRUBBSTRÖM; SOOVÄLI-SEPPING, 2012; BERTONI; CAVICCHIOLI, 2016) e geralmente inclui a transferência do patrimônio à próxima geração (GASSON; ERRINGTON, 1993; FISCHER; BURTON, 2014). Os aspectos jurídicos tratam dessa transição patrimonial entre essas gerações. Na transação de bens existe a incidência de custos, que podem ser financeiros ou não; no segundo caso, os custos transacionais incidem sobre o relacionamento dos agentes.

A Nova Economia Institucional (NEI) contribui na compreensão dos custos transacionais, seus conceitos buscam combinar diferentes disciplinas como economia, direito, sociologia e administração, buscando explicar a natureza, funcionamento e evolução das instituições. A NEI oferece importantes preceitos sobre as instituições legais e jurídicas condicionantes destas transações entre agentes (VARIAN, 1999; KLEIN, 1999).

Existem custos ligados à proteção e à presença dos direitos de propriedade, garantidos por contratos formais ou normativas informais, amparadas, por exemplo, por laços sociais e reputação. A transação é o objeto de análise que fomenta a organização a adotar uma estrutura de governança que reduza custos não financeiros (AUGUSTO, 2014). No caso da propriedade rural, essa transação pode ocorrer no momento da aposentadoria do agricultor ou com a sua morte (JOOSSE; GRUBBSTRÖM, 2017). A sucessão é a transmissão da gestão da propriedade rural (CHISWELL, 2018), e a herança é a transmissão legal da terra e dos ativos para a próxima geração (DEMING *et al.*, 2018; PITTS *et al.*, 2009). Nesse sentido, a questão de pesquisa deste artigo é: *Quais os custos de transação envolvidos no processo de transmissão legal dos ativos de uma propriedade rural?* Tem-se como objetivo investigar os

processos de transição e transmissão legal da propriedade na perspectiva da Economia dos Custos de Transação (ECT).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Processo sucessório em propriedades rurais

A sucessão familiar rural está relacionada à continuidade de membros familiares no negócio rural e envolve fatores comerciais, políticos, inclusive valores individuais, como o orgulho e a identificação com a propriedade (FISCHER; BURTON, 2014). Características como visão de longo prazo e resiliência, quando presentes em empreendimentos familiares impactam no processo sucessório (GASSON; ERRINGTON, 1993).

O processo sucessório frequentemente promove a divisão da unidade produtiva entre os herdeiros, implicando a perda da escala e eficiência na produção e, ao mesmo tempo, podem surgir conflitos entre membros familiares. Apesar disso, o processo de sucessão é apontado como o principal caminho para a continuidade das empresas familiares (HANDLER, 1994).

Não existe um caminho certo para que o processo ocorra, pois existem diversas construções sociais envolvidas (FISCHER; BURTON, 2014), pois cada família é única e deve encontrar o melhor caminho para otimizar a gestão e a continuidade do seu negócio (NUTHALL; OLD, 2016). O processo sucessório está ligado à reestruturação, expansão e posicionamento de propriedades em um mercado que se mostra cada vez mais competitivo, necessitando de adaptações que impactem sobre sua estrutura e rentabilidade. Há também uma correlação positiva entre a sucessão rural e novas estratégias focadas em expansão, propriedades que não possuem sucessores estão propensas à estagnação, atraso produtivo, podendo incorrer na venda de seus ativos (WHEELER; 2012).

O processo sucessório impacta na propriedade rural, por isso precisa estar amparado legalmente e ter valor tanto para os membros da família, quanto para os órgãos públicos e demais agentes. Este pode estar vinculado ao patrimônio de pessoa (s) física (s) ou à pessoa (s) jurídica (s) (BRASIL, 1973). No código civil de 2002 existem dois tipos de pessoas possuidoras de direitos e deveres frente as relações criadas, legislação correlata, regime de tributação e deveres (BRASIL, 2002). Como a pessoa jurídica pode ser formada tanto por pessoas físicas quanto por outras pessoas jurídicas e também pode ser formada por ambas, físicas e jurídicas, coexistindo (BRASIL, 2002).

Planejar a sucessão em vida significa antecipar a legítima parte aos herdeiros, como

também a concentração dos bens em estruturas de pessoas jurídicas ligadas à atividade rural (*holdings* rurais e condomínios, por exemplo), a elaboração de testamento (MAMEDE, 2010; BRASIL, 2002), bem como instituir sobre o patrimônio cláusulas de resgate e exclusão de sócios, no caso de sociedades com diversos sócios (BRASIL, 1950; BRASIL, 2002).

Na sucessão em vida, caso não haja cláusula contratual em contrário, o mútuo reconhecimento e a aceitação entre os sócios será necessária para reafirmar a relação entre os membros (MAMEDE, 2010). Políticas de governança também podem ser incluídas nesta forma de sucessão, tais como cláusulas ligadas à venda e arrendamento do imóvel. O uso desses mecanismos objetiva evitar conflitos familiares, proporcionando conforto e segurança aos herdeiros que estão amparados pelo sucedido durante o processo de transferência, garantindo a manutenção do patrimônio aos sucessores e o uso da atual conjuntura de tributação para transferência (BERNHOEFT, 1999), por exemplo, evitando o aumento do Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD), que em Mato Grosso do Sul é de 3% sobre o valor do patrimônio em caso de doação e 6% em caso de herança (LEI ESTADUAL, 4759/2015).

2.2 Economia dos custos de transação

Os custos transacionais buscam compreender as organizações e como estas se relacionam não só com o mercado, mas também com as instituições sociais e de estado, tendo como foco as características das transações e os perfis comportamentais dos agentes envolvidos nestas transações. Com essa análise, torna-se possível prever quais arranjos institucionais virão a ser adotados pela organização (AUGUSTO, 2014).

A ECT apresenta razões econômicas para organizar as transações. As principais dimensões que afetam o modo de transacionar e influenciar tais custos são: especificidade dos ativos, incerteza e a frequência das transações (WILLIAMSON, 1985; 1996; ZYLBERZTAJN, 1995).

A especificidade dos ativos é a dimensão mais importante da organização econômica, pois se refere à quantidade de investimento específica para a atividade e quão custosa é sua utilização alternativa em outra situação (WILLIAMSON, 1985). Ativos são específicos quando o retorno vinculado a eles é dependente da continuidade de uma transação específica. Quanto mais específico é o ativo, maior a perda associada a uma ação oportunista por parte de outro agente e maiores serão os custos de transação implícitos na relação de troca envolvendo esse ativo (FARINA, 1999; FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

A incerteza está ligada à imprevisibilidade das atitudes dos agentes econômicos, ao desconhecimento dos dados relacionados ao espaço econômico e institucional. A ETC mostra que a fonte fundamental de incerteza deriva da racionalidade limitada dos agentes. Este fator impede que as estruturas de governança sejam capazes de se ajustar às mudanças do ambiente. A incerteza também pode ser fruto do oportunismo (FERREIRA; BARCELLOS, 2004).

A frequência das relações entre os agentes se relaciona com a recorrência ou regularidade de uma transação. A repetição da transação faz surgir reputação positiva, com menor nível de oportunismo, melhorando a eficiência da coordenação (FERREIRA; BARCELLOS, 2004). Mais transações representam maior retorno referente aos investimentos associados à estrutura governamental, dados os ativos específicos. Nos casos de transações esporádicas, com baixo grau de especificidade dos ativos, o mercado é a estrutura de governança ideal para sua efetivação (ZYLBERSZTAJN, 1995).

O oportunismo na ECT associa-se a assimetrias da informação, visando apropriação de fluxos de lucros (KUPFER; HASENCLEVER, 2002). A partir do pressuposto que existem agentes que podem agir de forma oportunista, a incerteza pode surgir nas relações, mesmo após o estabelecimento de contratos (FERREIRA; BARCELLOS, 2004). A incerteza cria as lacunas que o contrato contempla. Como os agentes não são capazes de prever os acontecimentos vindouros, renegociações futuras podem ocorrer (AZEVEDO, 2000; FARINA, 1999).

Existem estruturas de governança formais e informais, com contratos específicos, rígidos, outros maleáveis e, por vezes, não documentados que podem impactar nos custos transacionais. Com o tempo, os agentes moldam e alteram suas estruturas organizacionais, objetivando o mínimo custo de transação possível para aquela estrutura, gerando formas específicas de governança (WILLIAMSON, 1996). Cada uma possui mecanismos de controle e incentivos diferentes, implicando diferentes capacidades de adaptabilidade e flexibilidade diante das situações. O objeto da análise não é apenas a transação realizada entre os agentes, também a governança presente, que é o meio em que a ordem é alcançada. Logo, a governança aborda potenciais conflitos e eventuais ameaças e perturbações às oportunidades de realização de ganhos entre os agentes (WILLIAMSON, 1996).

Essas estruturas de governança variam entre estruturas de mercado, hierárquicas e híbridas (WILLIAMSON, 1985). A estrutura de mercado é caracterizada por relações de transação entre entidades independentes, tendo o preço como mecanismo para a troca. As relações são impessoais e não existem maiores vínculos de coordenação. O ambiente possui maior autonomia entre os agentes, competição e possibilidade de barganha

(WILLIAMSON, 1985). Estruturas de governança hierárquica ocorrem quando a firma internaliza estágios na cadeia produtiva, deixando de lado negociações entre entidades distintas para implementar mecanismos administrativos, que serão responsáveis pelo amoldamento da conduta dos agentes (PONDÉ, 1993). Por último, as estruturas híbridas mesclam características de ambas estruturas mencionadas. Suas transações se baseiam em mercados organizados, que são possíveis em condições em que os agentes possuem credibilidade em cenários de incerteza e oportunismo (WILLIAMSON, 1985).

3 METODOLOGIA

Esta pesquisa é exploratória e descritiva e foi conduzida juntamente com pesquisa documental e de campo, de caráter qualitativo. Foram identificadas 12 famílias que tinham passado ou estavam passando por processos de sucessão envolvendo uma ou mais propriedades rurais. Os critérios para a escolha dos casos consideraram:

a) Inventário em andamento - sucessão após o falecimento do sucedido, cujos bens ainda fazem parte do espólio do falecido e a titularidade do patrimônio ainda não está com o(s) herdeiro(s), não podendo vender ou alugar o bem;

b) *holdings* familiares - criação de pessoas jurídicas, foram estabelecidos parâmetros, em três momentos, como balizadores para definir o estágio em que a estrutura se encontrava:

1. Inicial: estrutura planejada, ainda não efetivada, sem impactos nas esferas jurídicas e de gestão do negócio.

2. Intermediária: processo de criação, parte do patrimônio já integralizado na estrutura, mas não concluído.

3. Final: toda a transferência do patrimônio concluída para a estrutura da *holding*, gestores/sócios passam a realizar seus atos a partir dela, no mundo físico (contratações, compra e venda e produtos, pedido de empréstimos etc). Passa a ser uma estrutura com obrigações e proteções legais.

A *Holding* consiste em uma empresa que possui a maioria das ações de outras empresas e detém o controle de sua administração e políticas empresariais; possui também, no objeto social, a participação em outras sociedades como sócia ou acionista. Seu foco não está em exercer atividades produtivas ou comerciais, mas em gerir outros negócios (COMPARATO, 2008; CARVALHOSA, 2009).

c) Doação do patrimônio em vida - sem a criação de uma pessoa jurídica. Consiste na transição do patrimônio do sucedido ao sucessor, realizado enquanto o patrimônio

está na posse da pessoa física (MATO GROSSO DO SUL, 2015; BRASIL, 2002). Esta modalidade torna o inventário desnecessário (exceto em casos em que o sucedido ainda receba rendimentos dos frutos que doou para os sucessores). Permite manter os rendimentos da propriedade e o controle dos bens com o doador, em contrato de usufruto, podendo os valores oriundos de arrendamento ser direcionados ao doador do bem, ou este ainda possuir o direito de voto na sociedade formada entre os herdeiros (BRASIL, 2002). O doador tem direito de reverter a doação feita em vida, por isso sua característica transacional; também pode controlar a destinação dos bens após a doação, inclusive após seu falecimento; impondo cláusulas, condições e encargos aos sucessores (BRASIL, 1966; 1988; 2002).

O roteiro de entrevistas foi elaborado tomando como referência Ferraz (2018) e Mirales (2018). Foi utilizada entrevista semiestruturada com questões abertas e fechadas sobre o perfil dos respondentes e dos negócios e os pressupostos comportamentais da ECT. O roteiro de entrevista foi pré-testado com três respondentes com perfil similar aos pesquisados e algumas questões readequadas. Antes da realização da pesquisa, os respondentes leram e assinaram um Termo de Consentimento Livre e Esclarecido, fornecendo informações sobre o uso dos dados, autores e temática abordada. As situações identificadas em processos sucessórios na perspectiva legal foram: Doação em vida, *holding* familiar e inventário. Neste estudo os nomes dos pesquisados foram mantidos no anonimato e são caracterizados de 1 a 12, sendo de 1 a 6 DV (doação em vida), 7 a 9 HF (Holding Familiar) e 10 a 12 I (inventário).

A entrevista ocorreu depois de um contato prévio, quando foi identificado que aqueles indivíduos estavam ou estiveram passando por processo sucessório. Adotou-se a técnica bola de neve para identificar possíveis respondentes com o perfil desejado. O foco foi no formato escolhido para realizar o processo sucessório, os entrevistados estavam localizados em alguns estados brasileiros como: Mato Grosso do Sul, São Paulo, Minas Gerais e Mato Grosso. A pesquisa ocorreu durante o período de 20 de junho até 20 de julho de 2020. Considerando a pandemia Covid-19, as entrevistas foram realizadas por telefone ou via *Google Meet*, de acordo com a preferência do respondente. Estas foram transcritas mantendo a forma de expressão de cada respondente e alguns trechos incluídos nos resultados.

As categorias de análise são: 1) perfil do respondente e dos negócios e 2) pressupostos comportamentais: oportunismo, incerteza, especificidade dos ativos, frequência das transações (ver Quadro 1).

Quadro 1 – Pressupostos comportamentais.

Variável	Como foi identificada
Oportunismo	Busca por alguma vantagem indevida, alguém que tenha sido prejudicado no processo sucessório - existência de conflitos de interesse entre herdeiros ou entre herdeiros e sucessores.
Racionalidade limitada	Identificar se os agentes possuíam informações suficientes para as tomadas de decisões sobre o processo sucessório.
Incerteza	Identificar a necessidade de buscar ajuda de terceiros no processo sucessório e se houve descontentamento com o processo.
Acesso à informação	Como os agentes optaram pelo caminho escolhido, como foi realizado e que tipo de informações foram utilizadas.
Ativo específico	Um ou mais imóveis rurais em fase de transição de patrimônio. Avaliar se os resultados da produtividade foram afetados pela sucessão ou se houve outros objetos que influenciaram nas decisões sobre a transição, etc.
Frequência das transações	Frequência das trocas entre os agentes, como as reuniões e conversas foram feitas, para a escolha do formato e da interação dos agentes, sucessores e sucedidos.
Estruturas de governança	Mercado, hierárquica ou híbrida.

Fonte: Elaborado pelos autores.

O oportunismo é a busca pelo autointeresse do agente (WILLIAMSON, 1985; 1996), para Williamson (1985), este possui relação com posturas antiéticas que podem ir desde roubar e mentir até fraudes para com os demais envolvidos.

A incerteza sobre o futuro da organização implica em risco e é parcialmente controlada pelos seus membros a depender das condições do ambiente macro, que aliadas à disposição de cada uma das partes em aceitar os riscos podem influenciar no relacionamento de agência. Preferências e atitudes diversas em relação a isso implicam em problemas de compartilhamento de risco (EISENHARDT, 1989a) e podem gerar custos. A incerteza dificulta avaliações precisas sobre qual postura os agentes devem tomar (WILLIAMSON, 1985).

Para se adquirir um ativo específico, investimentos devem ser feitos em relações de terceirização, para aquisição de ativos físicos ou humanos muito específicos (POPPO; ZENGER, 2002). Quando a frequência das transações é alta podem conduzir a uma boa reputação para ambas as partes (WATANABE; BÁNKUTI; LOURENZANI, 2017).

Por fim, foram analisadas as estruturas de governança que variam entre: estruturas de mercado, estruturas hierárquicas e estruturas híbridas (WILLIAMSON, 1991).

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 Perfil dos respondentes e dos negócios

A Tabela 1 apresenta com detalhes o perfil dos entrevistados nas três categorias: primeira: a doação em vida (DV), segunda: a holding familiar (HF) e a terceira: o inventário (I):

TABELA 1 – PERFIL DOS RESPONDENTES

Casos	VA*	G*	Estado civil	Faixa Etária	GP*	Formação	Entrevistado
Doação em vida							
1	Sim	M	Casado	Acima de 51	Não	Superior incompleto	Sucessor
2	Sim	F	Casado	Acima de 51	Sim	Fundamental incompleto	Sucessor
3	Não	F	Solteiro	De 41 a 50	Sim	Pós graduação	Sucessor
4	Sim	F	Casado	Acima de 51	Não	Médio completo	Sucessor
5	Sim	F	Solteiro	Até 20	Não	Médio completo	Sucessor
6	Sim	M	Casado	Acima de 51	Sim	Especialização	Sucedido
Holding familiar							
7	Sim	M	Casado	De 41 a 50	Sim	Superior Completo	Sucedido
8	Sim	M	Solteiro	De 21 a 30	Sim	Superior Completo	Sucessor
9	Sim	M	Casado	Acima de 51	Sim	Superior Completo	Sucedido
Inventário							
10	Sim	M	Casado	Acima de 51	Sim	Superior Completo	Sucessor
11	Não	F	Solteiro	De 21 a 30	Não	Especialização	Sucessor
12	Não	M	Casado	Acima de 51	Não	Superior Completo	Sucessor

Fonte: Dados da Pesquisa.

Legenda: VA- vínculo com a propriedade; G – Gênero; GP- gestor da propriedade.

As duas categorias de entrevistados foram: pessoas que estavam transferindo ou já haviam transferido os bens em vida e aquelas que estavam realizando o processo de transmissão ou já haviam concluído este após o falecimento do sucedido. Todos os entrevistados atuam no setor agropecuário, no caso 7, o entrevistado além de atuar neste setor, também atua no setor de infraestrutura.

Quanto ao processo sucessório, a Tabela 2 apresenta informações sobre a transição:

Tabela 2 – Momento da transição e características dos casos

Casos	Doação em vida: Situação da transição	Renda (em Reais)	NH*	Bens Transmitidos	Ano*
Doação em vida					
1	Concluída	Até 2 mil	9	Terras e imóvel urbano	1975
2	Concluída	De 2 a 6 mil	2	Terras, imóveis e veículos	1940
3	Concluída	De 6 a 12 mil	3	Terras	2000
4	Concluída	De 6 a 12 mil	5	Terras	2005
5	Em andamento	De 6 a 12 mil	2	Terras e imóvel urbano	1986
6	Concluída	De 6 a 12 mil	2	Terras	1980
Holding familiar					
7	Em andamento	De 16 a 20 mil	2	Terras e empresa	2018
8	Em andamento	De 12 a 16 mil	5	Terras e empresa	1984
9	Em andamento	De 6 a 12 mil	3	. Terras	1990
Inventário					
10	Em andamento	De 2 a 6 mil	8	Terras, veículos e maquinário	1969/ 1973
11	Em andamento	De 6 a 12 mil	5	Terras e imóveis urbanos	1983
12	Em andamento	De 6 a 12 mil	9	Terras e imóveis urbanos	2010

Fonte: Dados da Pesquisa.

Legenda: NH-Número de herdeiros; Ano- Ano em que comprou a propriedade.

As propriedades que estava em processo de doação em vida eram de Mato Grosso do Sul e todas possuíam como uma das atividades a agricultura. Uma delas atuava com produção da soja e o plantio de mandioca e, após a sucessão, focou apenas na produção de mandioca. No caso 1 houve nove herdeiros, cinco desses doaram suas partes para um deles administrar; nos casos 2, 4 e 5, a sucessão foi organizada pelo patriarca e os filhos não interferiram no processo.

No caso 3, os filhos (herdeiros) já tinham suas funções definidas, tanto na atividade produtiva quanto de gestão, estavam formalizando a *holding* patrimonial e a gestão financeira era feita por uma das herdeiras. No caso 5, os sucedidos, por serem idosos, não residem na propriedade, nem participam da gestão, pois necessitam de cuidados médicos. No caso 6, o patriarca iniciou a transição em uma propriedade que desenvolve a atividade pecuária. Nos casos 3, 5 e 6 a transição total do patrimônio para os herdeiros ainda não havia sido concluída no momento da pesquisa.

Passando para os casos de holding familiar, o caso 7 buscou a criação de uma holding patrimonial, envolvendo empresas ligadas ao agronegócio e infraestrutura. A *holding* ainda em formação atua com arrendamento de terras para agricultura em Mato Grosso do Sul e em

Mato Grosso. Uma das propriedades do grupo era produtora de soja na região de Rio Brilhante/MS e, desde 2019, o sucessor junto com os sócios, tomou a decisão de encerrar a atividade e transformar a propriedade em um loteamento. Nos casos 7, 8 e 9, as transições também ocorreram em vida, mas esta foi feita para uma pessoa jurídica, nas quais os herdeiros são sócios.

No caso 8, um grupo econômico concluiu *holding* familiar com parte dos sócios que possuem negócios conjuntamente. O grupo está em processo de incorporação por outra *holding* patrimonial de propriedade dos demais sócios e membros da família. Na estrutura conclusa existem cinco herdeiros e na outra, em fase inicial, nove. A *holding* já concluída possui uma propriedade rural ligada ao seu CNPJ principal, enquanto a outra estrutura contará com outras duas propriedades. A atividade é a agropecuária e lavoura, nas culturas de soja e milho. Não existe um conselho formalizado para tomada de decisão, mas todos são consultados.

No caso 9, a *holding* ainda não foi concluída. Trata-se de uma propriedade cuja atividade principal é um aviário. A decisão pela implementação da *holding* foi tomada pelo sucessor e a família continua bastante ligada à propriedade e à produção.

Quanto aos processos de inventário, o caso 10 passava por processo de inventário após a morte da matriarca. Antes de sua conclusão, o patriarca também faleceu, ficando um filho como inventariante nos dois processos.

No caso 11, uma das herdeiras é advogada da família e por isso representa a família no processo de inventário que está ligado a outro processo judicial já concluído, pois aquele que herdou faleceu. No caso 12, a propriedade localiza-se no estado de Minas Gerais e parte do patrimônio foi transmitido em vida, a outra parte está em inventário.

4.2 Pressupostos comportamentais

4.2.1 Oportunismo

É o pressuposto relacionado à assimetria de informação por parte de um dos agentes. Nesse pressuposto estão presentes alguns conceitos que merecem atenção: (i) autointeresse forte, posturas essencialmente egoístas dos agentes econômicos na transação (WILLIAMSON, 1985; FARINA, 2002); (ii) autointeresse simples ou um cenário sem oportunismo, em que os agentes fixam corretamente os termos dos contratos e os cumprem; (iii) ausência de oportunismo, ligada ao cumprimento perfeito do contrato (FARINA, 1997).

Assimetrias de informações surgem no Caso 1, visto que todo o processo de doação se

deu 15 dias antes do falecimento do patriarca, enquanto ele estava internado. Com nove herdeiros, a propriedade rural deveria ser fracionada e as respectivas partes averbadas na matrícula do imóvel, posteriormente singularizadas em uma nova matrícula para cada uma das “novas propriedades” conforme disposto na lei 10.406/2002 (BRASIL, 2002). Neste processo o atual, gestor da propriedade convenceu cinco herdeiros a fazerem a doação de suas respectivas áreas, dando a ele a propriedade total do imóvel, não só a posse.

O entrevistado afirmou: “[...] *eu expliquei para os meus irmãos, acabou! Ninguém tem mais a posse de nada, a posse é do [fulano] e se ele quiser pagar para alguém a parte ele que pague, mas eu mesmo não tenho mais nada no meu nome. Ele disse que iria usar o arrendamento para fazer o túmulo do pai e pagar o cartório, daí a gente não ia receber pelo arrendamento.*” (caso 1)

O sucessor, no caso 1, estava ciente de que se decidisse arrendar para terceiros, o preço pago era baixo, e este valor serviria apenas para custear os gastos do tratamento do pai, do túmulo e questões cartorárias. Dois dos herdeiros se posicionaram contrários ao formato de sucessão e, no início, se recusaram a doar suas partes ao gestor. O atual gestor desmembrou as partes da propriedade e repassou uma delas para uma das irmãs que almeja morar no local.

Os demais casos de doação não apresentaram oportunismo nas relações, bem como os casos de *holding*. Os pesquisados nos casos 2 e 4 não relataram problemas na sucessão. Em ambos os casos foi possível observar a centralização no processo de tomada de decisão que aparentemente contribuiu para que não existissem situações oportunistas. No caso 2, a entrevistada afirma, “[...] *Na verdade quem decidiu tudo foi o pai, ele chegou um dia e disse que ia ser feito desse jeito e pronto! A gente não questionou muito porque a terra era dele né?!*” (caso 2). O entrevistado do caso 4 afirma: “[...] *Eu pesquisei tudo e vi que era o que a maioria fazia, daí decidi fazer assim[...] eu e minha esposa temos o usufruto da propriedade. Eles (os filhos) acharam mais seguro fazer essa doação desse jeito. Meus filhos ajudaram a construir aquilo lá. Tudo foi feito na base de informação e eles sempre concordam com tudo*” (caso 4).

Sobre os processos de inventário, dois apresentaram características oportunistas. O caso 11 se pareceu ao caso 1, pois os irmãos fizeram a outorga de direitos para o herdeiro que atuava nos negócios e este, por sua vez, fez a divisão da terra de forma benéfica apenas para si. Durante um primeiro inventário, feito após o falecimento da bisavó da entrevistada, aquele que residia na propriedade, com posse da documentação de anuência dos demais, realizou a divisão da propriedade de forma danosa aos demais. Durante a pesquisa, existia um novo inventário em processo, em decorrência do falecimento do bisavô. A pesquisada relatou

que, ao se deparar com este novo processo, foi constatado que todo o inventário anterior carregava vícios legais e que uma parte do processo estava sendo reavaliada e poderia sofrer mudanças. Grande parte dos herdeiros se sentiram lesados pelo irmão que permaneceu residindo na propriedade.

Como se trata de um segundo processo de inventário vinculado ao primeiro, muitas questões estavam sendo discutidas, sinalizando a necessidade de alteração. No segundo inventário, os herdeiros decidiram optar pelo caminho extrajudicial (forma de inventário que não necessita tramitar pelo sistema judicial, tampouco carece de suas decisões para ser efetuado) (BRASIL, 2002). Observa-se que a decisão foi tomada por acreditar que seria mais rápida e mais simples a conclusão do processo, porém não aconteceu.

O caso 12 também apresentou oportunidade no processo de inventário, são nove herdeiros, dois desses estão em conflito desde o início do processo. Um irmão foi eleito o inventariante, outro tomou posse da sede e escolheu o advogado que iria conduzir o processo. Conforme relato, isso gerou diversos danos para os demais irmãos, pois um dos herdeiros se recusa a deixar a sede da fazenda. Este e o inventariante possuíam uma relação bastante conflituosa nas decisões da propriedade e do processo de inventário.

4.2.2 Racionalidade limitada

Na Tabela 03 estão demonstrados os resultados obtidos em relação às motivações dos entrevistados em escolher os processos sucessórios, bem como o prazo para a execução destes.

Tabela 3 – Formato da sucessão, motivos e prazo

Casos	Escolha da forma de sucessão	Prazo
Doação em vida		
1	Custos, burocracia e impostos do inventário e saúde do patriarca.	3 meses
2	Idade avançada dos pais, evitar a burocracia do inventário	5 meses
3	Custos, doenças do patriarca e o risco de vida dele.	1 mês
4	Evitar inventário, custos caros e burocracia.	2 meses
5	Idade avançada dos patriarcas e para evitar desentendimentos	3 meses
6	Custos e burocracia do inventário, doenças e risco de vida do sucedido	6 meses
Holding familiar		
7	Custos, burocracia, organização, proteção/blindagem do patrimônio e contabilidade. Trouxe mais segurança.	8 meses
8	Custos, criar documentos, dados financeiros, melhorar gestão, etc. Transparência em relação ao negócio.	1,5 ano (mas ainda existem pendências da transmissão).
9	Custos e burocracia.	6 meses

Inventário		
10	Buscaram saber sobre a sucessão em vida, mas foram desencorajados pelo advogado. Para o pai continuar “dono de tudo”. Pai não quis vender antes.	3 anos (ainda não finalizado)
11	Cogitaram transmitir em vida, mas como havia brigas de um outro inventário, não houve tempo suficiente para transmissão em vida.	3 anos (ainda não finalizado)
12	Parte foi transmitida em vida, outra parte ficou em um testamento, esta junto com uma terceira parte vem sendo discutida desde então.	10 anos (ainda não finalizado)

Fonte: Dados da Pesquisa.

Devido à quantidade de caminhos que podem ser tomados para realizar a transmissão dos bens, os envolvidos não possuem informações completas sobre os processos e seus prazos, gerando uma racionalidade limitada dos agentes no momento de identificar quais formas de transmissão seriam mais adequadas para cada caso. Uma parcela significativa dos entrevistados, ao decidir pelo formato de sucessão em vida, almejava evitar o inventário.

Em todos os casos de transição realizada em vida, há uma preocupação com os custos e questões burocráticas que poderiam envolver o processo de inventário, caso os patriarcas falecessem antes do final do processo. Nos casos 1, 2 e 3, os envolvidos estavam cientes da condição de saúde dos sucedidos, que poderia se agravar e trazer complicações ao processo sucessório. No caso 3, por exemplo, os patriarcas continuavam vivos e a transição patrimonial aconteceu em meados de 2005, motivada por Acidente Vascular Cerebral do sucedido, a ideia de finitude da vida e as complexidades documentais relacionadas aos processos de inventário, bem como os longos prazos judiciais e extrajudiciais levam os agentes a buscarem por outros caminhos quando possível.

Quando comparadas as três formas de transmissão e o tempo que levaram para ser efetivadas (ver Tabela 3), os formatos de doação em vida e *holding* familiar são os mais breves, enquanto processos de inventários se estendem por longos períodos, o que pode ser desgastante e gerar conflitos entre os agentes envolvidos no processo.

No caso 1, parte dos agentes não tinham as informações legais necessárias, levando-os à racionalidade limitada, assim o processo se deu através da governança relacional, pois os irmãos não buscaram outras informações para realizar o contrato, apoiaram-se na confiança e no vínculo com o irmão gestor da propriedade.

Um dos aspectos da ECT é a recorrência das relações de troca entre os agentes. Não se observou essa recorrência nos relatos do caso 1, pois não foram descritos contratos prévios entre os irmãos. Divergências ocorreram e motivaram a demora na assinatura de documentos, aumentando os prazos para o encerramento do processo. Identifica-se neste caso a

racionalidade fraca (WILLIAMSON, 1991), pois uma parte significativa dos irmãos não pensou sobre como a doação da sua parte da propriedade poderia se perpetuar no tempo e se, porventura, eles seriam indenizados de alguma forma por essa situação.

No caso 6, o patriarca estava ciente de todos os processos e apenas comunicou os familiares do formato que seria feito. As informações sobre os principais custos que poderiam envolver a transição do patrimônio foram sanadas nas consultas com advogados e amigos que haviam passado pelo mesmo processo. Aponta-se que todos os envolvidos estavam cientes dos custos transacionais e operacionais existentes, e quais eram os melhores caminhos para realizar a sucessão.

Nos demais casos de doação, não houve relatos sobre racionalidade limitada durante o processo ou problemas sucessórios com os impostos, taxas e prazos existentes no processo.

4.2.3 Incerteza

A Tabela 4 traz questões ligadas ao processo sucessório como custos, satisfação e os termos da sucessão:

Tabela 4 – Custos, satisfação e termos da sucessão

Casos	TPS*	Custos ficaram dentro do esperado?	Intervenção de terceiros	Satisfação com a transação
Doação em vida				
1	Não	Abaixo do esperado	Advogados	4 irmãos queriam venda do imóvel e hoje manifestam contentamento
2	Não	Sim	Não	Alguns querem vender e tentam convencer os demais a fazer
3	Sim	Sim	Não	Não. Irmã insatisfeita
4	Sim	Processo de doação – sim Imposto de renda -acima do esperado	Não	Sim
5	Sim	Sim	Não	Sim
6	Sim	Sim	Não	Sim
Holding familiar				
7	Sim	Formação da <i>holding</i> – sim Tributos - não	Não	Filhos jovens - não opinam sobre o negócio ainda
8	Sim	Sim	Consultoria e advogado	Patriarcas continuam na atividade e dando a palavra final
9	Sim	Sim	Não	Sim.
Inventário				
10	Sim	Custos tributários - não	Não	Sim
11	Sim	Cálculos tributários errados - não	Advogada e contadores	Chegaram a um consenso sobre a divisão

12	Sim	Mudança de advogados - custos extras - não	Advogados	Um dos irmãos não concordou com a forma de divisão
----	-----	--	-----------	--

Fonte: Dados da Pesquisa

Legenda: TPS – Se os termos do processo sucessório estão sendo respeitados pelos herdeiros.

Foram questionados o modelo de sucessão, seus termos e formatos e se estes vêm sendo respeitados pelos herdeiros, expectativas sobre os custos financeiros da sucessão, aconselhamento de outros indivíduos e, por fim, a satisfação dos agentes participantes do processo. Este pressuposto do oportunismo considera as lacunas que um contrato não consegue preencher (até por sua limitação temporal), bem como existem incertezas sobre a legislação e força dos contratos, as despesas negociais, custos de oportunidade etc. (BESANKO et al., 2006).

Os termos do contrato no caso 1, vêm sendo seguidos diante da perpetuação da relação contratual no tempo. Os contratos não chegaram a ser rediscutidos ou não receberam pedidos de alteração após sua conclusão. As limitações, no caso 1, para alteração do contrato, demonstram ser mais financeiras do que de qualquer outra natureza. Documentar uma área herdada implica em impostos, taxas, escriturações etc. Pode-se dizer que há um contexto de incerteza na resposta, ligada à ausência de conhecimento sobre os modos e maneiras de se posicionar sobre a situação e quais as possíveis consequências que podem ser geradas por seus posicionamentos (MILLIKEN, 1987).

Na maioria dos casos, os gastos ocorreram conforme previsto. Em outros, casos 4 e 7, apesar de os custos para a sucessão terem ocorrido conforme o esperado, os gastos para aquisição de patrimônio na pessoa física foram mais altos que o esperado.

Em todos os casos de inventário, foram relatados custos financeiros acima do esperado. No caso 9, por exemplo, o processo tornou-se vagaroso devido aos custos, difíceis de serem quitados. O caso 10 teve que dispender recursos com a intervenção de novos agentes para calcular os reais impostos a serem pagos, aumentando, também, os custos orçados.

Diferentes profissionais foram buscados para aconselhamento e melhor amparo das decisões judiciais nos casos 1, 8, 11 e 12. Nos casos 1, 11 e 12, terceiros também participaram na solução de incertezas, pois tratava-se de diversos herdeiros envolvidos e muitos residiam em outras localidades. Foi necessário acompanhamento de outros advogados, contadores e membros de sindicato.

Apesar da sucessão em vida ter se apresentado como melhor em termos de contentamento das partes e melhor transição do patrimônio (MAMEDE, 2018), isso não ocorreu nos três primeiros casos, pois mesmo que em menor escala, as divergências ainda

ocorreram. Um exemplo de como isso pode se prolongar no tempo é o segundo caso, pois a sucessão foi concluída em 2005 e ainda há questionamentos sobre qual o próximo caminho a tomar. Do caso 4 até o 11 não foi destacada nenhuma situação de incerteza quanto ao caminho a ser seguido. No caso 11 se nota o descontentamento, como foi destacado.

4.2.4 Especificidade dos ativos

Existem diferentes tipos de ativos específicos relacionados ao surgimento de conflitos, bem como a possibilidade de benefícios mútuos aos agentes quando esses conflitos não ocorrem (WILLIAMSON, 1991). A especificidade humana buscou saber dentre os herdeiros legais do processo sucessório quais estavam interessados em gerir o negócio e quais as especificidades ligadas aos indivíduos no processo (Tabela 5). Especificidade produtiva, dada qualquer mudança na produção da propriedade no momento da transição e, por fim, a especificidade temporal, dado o formato sucessório poder ser, em certos casos, irreversível e em outros, não.

Tabela 5 – Especificidade do ativo

Caso	Cenário da transição	Produção durante sucessão	Alterações produtivas com a sucessão	Sucedido participa do negócio
Doação em vida				
1	Uma propriedade rural transmitida	Mantida	Sim	Não
2	Uma propriedade rural transmitida.	Mantida	Sim	Não
3	2 propriedades rurais em transição.	Mantida	Não	Sim
4	Uma propriedade rural transmitida	Mantida	Não	Sim
5	Uma propriedade rural em transição	Mantida	Sim	Sim
6	Uma propriedade rural transmitida	Mantida	Não	Sim
Holding familiar				
7	2 propriedades rurais transacionadas.	Mantida	Não	Sim
8	3 propriedades rurais transacionadas.	Mantida	Não	Sim
9	Uma propriedade rural transacionada.	Mantida	Não	Sim
Inventário				
10	Uma propriedade rural inventariada	Mantida	Sim	Não
11	Uma propriedade rural inventariada	Mantida	Não	Não
12	Uma propriedade rural	Abandonada	Sim	Não

inventariada

Fonte: Dados da Pesquisa.

Em cinco casos de doação em vida, foi transmitida apenas uma propriedade; o caso 3 destoou dos demais, pois existem outras propriedades que estavam sendo transmitidas para a *holding* que ainda não está concluída.

A produção da propriedade, em quase todos os casos, continuou durante o processo. No caso 12, a propriedade deixou de produzir durante a transmissão, pois os herdeiros moravam na cidade, distante da propriedade e assim deixaram a produção rural inativa, deixando de comprar insumos, maquinários e afins. Sobre os cuidados com a propriedade, as respostas foram bastante heterogêneas: nos casos 3, 4, 6, 7, 9 e 10 não houve mudanças na gestão, pois aqueles que geriam a propriedade, os sucedidos, continuaram sua gestão normalmente.

Quanto ao aspecto da ligação ao sucessor com a atividade da propriedade antes da transmissão, as respostas se apresentaram da seguinte maneira: no caso 11 foi destacada a existência de um herdeiro na terra com interesse em gerir o negócio, aguarda a conclusão do processo; no caso 12 não houve herdeiros interessados na gestão da propriedade, o que acarretou na improdutividade da propriedade; apenas um dos herdeiros usa a sede da propriedade como residência. O interesse em gerir a propriedade não é uma constante em todos os casos, havendo situações em que alguns herdeiros manifestaram desinteresse na propriedade e outros, no mesmo caso analisado, já geriam o negócio. No caso 8, os herdeiros interessados fazem parte da gestão do negócio, com papel atuante na estrutura: como consultores de operação, de campo e financeiros; os demais herdeiros, desinteressados na propriedade rural, seguiram outros caminhos profissionais e não participam da gestão.

Contratos específicos envolvendo a propriedade, herdeiros e os sucessores foram bastante utilizados nos casos analisados: no caso 1 foi celebrado um contrato de doação entre os herdeiros; como eram nove herdeiros, oito destes doaram suas partes para um deles, que é o atual gestor da propriedade (arrendava em sua totalidade quando o sucedido era vivo). Existia ainda uma promessa de pagamento de arrendamento entre as partes, essa era informal e ainda não estava documentada, permanecendo na informalidade; no caso 2 houve um contrato de divisão da terra, que estava averbado na escritura inicial da propriedade; no caso 3 havia entre os herdeiros um contrato social na formalização da *holding* que estava sendo criada (ressalta-se que tal estrutura não foi analisada neste processo por se tratar de *holding* patrimonial e não com fins sucessórios, o patrimônio já se encontra em nome dos herdeiros). Existia também neste caso, como no caso 4, e 6, contratos de usufruto dos filhos, que se

tornaram legalmente os proprietários do imóvel, embora os pais fossem detentores da posse (direito de usufruir da propriedade); no caso 10 existia um contrato de arrendamento entre os herdeiros onde um deles, o entrevistado, arrendava a parte dos demais irmãos para explorar a atividade. Nos demais casos, não havia contrato entre as partes envolvidas.

4.2.5 Frequência

A frequência estabelece relação com a recorrência de uma transação, que possibilite a aquisição de conhecimento entre os agentes, em que o foco é construir relações de confiabilidade e compromissos perante um mesmo objetivo (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

O objeto de análise primordial relacionado à frequência é a evolução dos contratos efetuados entre os agentes (WILLIAMSOM, 1975). Analisou-se a recorrência nas relações entre sucessores e sucedidos, entre sucessores e o impacto das decisões conjuntas (reuniões entre sucessores) na construção de baixos custos transacionais. A frequência das trocas entre os indivíduos é entendida como as interações que ocorrem entre os membros familiares. Identificação de quais formas ocorreram ao longo do tempo e de quais reuniões auxiliaram na tomada de decisão na propriedade.

Os entrevistados foram questionados sobre sua presença na(s) propriedade(s) e o momento sucessório. Ou seja, se o momento sucessório fez com que o número de visitas à propriedade aumentasse, se mantivesse constante ou diminuísse. No caso 1, uma das herdeiras passou a gerir a sua parte após o falecimento do pai e foi morar na casa onde o pai residia. Ressalta-se que a sucessora residia em outro estado e não possuía interesse pela propriedade, tampouco a visitava, tendo o seu interesse pela propriedade surgido com a transição patrimonial, podendo sugerir um apego à propriedade familiar.

A frequência dos encontros entre os indivíduos também foi questionada. No caso 1, os sucedidos e sucessores pouco se encontraram para celebrar contratos específicos, tudo foi resolvido à distância. Aparentemente, o procedimento foi feito às pressas pela condição de saúde do pai que faleceu 15 dias após assinar os documentos.

Nos casos 4, 6, 7, 9, 11 e 12, os herdeiros não se encontraram para decidir sobre o processo de sucessão, mas nos casos de *holding* houve encontros constantes para assinatura de documentos, mas não para a tomada de decisão sobre o processo de sucessão. Nos casos 4, 6 e 7, o sucessor apenas comunicou aos demais que estava realizando a transferência do patrimônio. No caso 12 houve o comunicado por parte do inventariante de que estava

realizando o processo e posteriormente, foram feitas três reuniões sem a presença de todos os herdeiros. Tais reuniões contribuíram para o andamento do processo, mas não ensejaram sua conclusão.

Existe também a possibilidade de traçar uma correlação entre os formatos de sucessão e as estruturas de governança de Williamson (1985). O foco destas estruturas é a redução de conflitos, neste caso, visando ganhos mútuos que gerem impactos aos familiares envolvidos na transição patrimonial. Existem três estruturas criadas pelo autor que por suas características impactam na gestão e na governança da instituição: mercado, hierárquica e híbrida.

A estrutura de mercado é caracterizada por relações de transação entre agentes independentes (WILLIAMSON, 1985). Essa estrutura de governança, na análise proposta, se assemelha à estrutura de um inventário, pois todos os agentes “herdeiros” tendem a se considerar como iguais na relação, possuindo os mesmos direitos e deveres no patrimônio. Não existiu uma figura hierárquica que se sobreponha às demais, nem alguém que possua autonomia de decidir o formato da partilha. Nos casos de inventário, foram destacadas condutas individualistas, frequentes entre os demais agentes envolvidos no processo. Tal conduta é um elemento frequente na estrutura de mercado, pois os agentes buscam maximizar seus retornos na relação em que estão inseridos.

Estruturas de governança hierárquica são encontradas quando a firma internaliza estágios na cadeia produtiva, deixando de lado negociações entre entidades distintas para implementar mecanismos administrativos que serão responsáveis pelo amoldamento da conduta dos agentes (PONDÉ, 1993). Na propriedade unificada, a tomada de decisão ocorre frente a um controle e o comportamento dos agentes se insere a uma relação de autoridade (WILLIAMSON, 1985). Este modelo possui mecanismos de incentivo e controle dos agentes que fomentam ações e decisões com maior grau de convergência e desempenho. Atenuando, com essa conduta, oportunismo e incerteza e reduzindo a racionalidade limitada dadas as possibilidades de comunicação entre os agentes, possuindo menores custos transacionais.

A estrutura sucessória que mais se aproxima dessas características e, conseqüentemente deste modelo, são as doações em vida, pois sua estrutura congrega os membros sucedidos, privilegiando a comunicação advinda deste e, buscando melhores resultados para a tomada de decisão pelo agente possuidor do patrimônio a ser transacionado.

Essa estrutura verticalizada concentra o poder decisório em um ou poucos agentes. Semelhante ao que ocorre nos processos de doação em vida, o sucedido toma a decisão da forma como será feita a sucessão, mesmo com a possibilidade de diálogo entre os agentes. É

frequente a ideia de uma decisão central tomada. Isso não privilegia os posicionamentos dos demais agentes envolvidos na transição, como nos casos 2 e 3, onde o patriarca decidiu a equalização do patrimônio, seu formato e comunicou os demais envolvidos, não houve questionamentos.

As estruturas híbridas mesclam características de ambos os formatos mencionados, em cenários que possibilitam relações de dependência mútua entre os agentes frente à especificidade do ativo, fazendo com que seja do interesse dos mesmos a convergência para cooperação na relação. Seu formato auxilia a diminuir as incertezas intrínsecas à estrutura de mercado, bem como a centralização existente nas organizações hierarquizadas.

As *holdings* são a estrutura que melhor se adequam com este formato de governança, pois contam com a presença do sucedido, possibilitando tomar decisões convergentes para a melhor gestão, objetivando a manutenção do patrimônio e sua expansão do patrimônio, como destacado nos casos analisados. Por se tratar de pessoas jurídicas, torna-se necessária uma gestão profissionalizada, com maior número de relatórios, objetivos claros, dados de mercado, controle financeiro e tributário. É necessária a convergência e o diálogo para realização desse controle, que tende a ser mais rígido, bem como nos posicionamentos sobre possíveis avanços e próximos passos do negócio. Observa-se que, como os herdeiros são cotistas no negócio, sua interação, reuniões, apresentação de relatórios e dados, torna-se indispensável para que a estrutura se sustente.

Os membros familiares se unem na gestão da propriedade, por isso a importância da análise dos custos transacionais, por serem agentes do processo sucessório que podem ter atitudes que repercutam em custos elevados ou minorados; afetando não só a relação familiar, como a gestão da propriedade.

A Tabela 6 relaciona os casos estudados com alguns dos pressupostos comportamentais da ECT, bem como mostra algumas relações estruturas de Williamson (1991).

Tabela 6 – Custo de transação em cada caso

Caso	Comportamento oportunista	Racionalidade Limitada	Conflitos entre herdeiros e/ou sucessores	Cumprimento de contrato (incerteza)
Doação em vida				
1	Presente	Presente	Presente	Ausente
2	Ausente	Ausente	Ausente	Ausente
3	Ausente	Ausente	Presente	Ausente
4	Ausente	Ausente	Ausente	Presente
5	Presente	Ausente	Presente	Presente
6	Ausente	Ausente	Ausente	Presente

Holding familiar				
7	Ausente	Ausente	Ausente	Ausente
8	Ausente	Ausente	Ausente	Ausente
9	Ausente	Ausente	Ausente	Ausente
Inventário				
10	Presente	Presente	Presente	Presente
11	Presente	Presente	Presente	Presente
12	Presente	Presente	Presente	Presente

Fonte: dados da pesquisa

Esses aspectos permitem observar qual modelo sucessório acarretou maior intensidade de custos transacionais, nas formas de sucessão analisadas e a relação entre elas e as diferentes formas de governança. Os conflitos, os casos de racionalidade limitada, oportunismo e não respeito aos termos do contrato são determinantes para destacar quais casos são custosos e quais não são na sucessão, aspecto que pode ser explorado de forma ampla em uma pesquisa futura.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Verificou-se que os maiores custos transacionais se deram nos inventários com maior incidência de oportunismo, incerteza e racionalidade limitada. Tais custos transacionais estavam intensamente presentes nas transmissões de patrimônio após o falecimento do sucessor, conforme destacado nas análises. Os inventários se assemelham ao “modelo mercado” de Williamson (1985), dada sua maior correlação com atitudes individuais praticadas pelos agentes.

Os casos de DV que se destacaram com menores situações de oportunismo, incerteza e de racionalidade limitada foram aqueles em que o sucedido mobilizou o processo e atuou ativamente na gestão da propriedade. Nos casos de doação em vida, em que o sucedido não atuou na transição ou deixou de atuar na gestão, apresentaram maiores custos transacionais. Por sua vez, as doações em vida se assemelham a estruturas de governança hierarquizadas, dada a forte presença do patriarca na decisão de transição.

Os menores custos transacionais e custos financeiros foram os de *holding*, com estrutura mais complexa e, ao mesmo tempo, mais completa e permitem maior mobilidade de patrimônio. Nenhum dos entrevistados manifestou ausência de informação para com o processo (racionalidade limitada), conflitos entre os agentes (oportunismo), tampouco algum tipo de não cumprimento dos acordos, por alguma parte do contrato (incerteza). Ou seja, o processo de *holding familiar* mostrou-se como sendo o mais eficiente do ponto de vista dos

custos transacionais (e destacados os financeiros), analisados neste estudo. Esta estrutura também se assemelha ao modelo híbrido de Williason (1985), pois permite melhor gestão e autonomia dos agentes envolvidos na sociedade.

As limitações neste estudo se devem às escolhas metodológicas que produziram alguns limites quanto ao aprofundamento de informações, por não envolver a família em sua totalidade e ao mesmo tempo o período de pandemia que restringe a coleta de dados.

Entender os membros familiares como agentes tomadores de decisão em um processo sucessório e, ainda, constatar que as ações realizadas por eles implicam custos transacionais, pode auxiliar em uma construção da transição patrimonial que não gere danos nas relações familiares dos agentes e não afete a gestão da propriedade. Por fim, sugerem-se estudos futuros para ampliar a pesquisa em outras estruturas do agronegócio, empresas agrárias, fundos de investimentos particulares etc., bem como buscar compreender como o Direito, a legislação e os custos transacionais podem contribuir na manutenção dos negócios familiares rurais.

REFERÊNCIAS

AUGUSTO, C. A. Pesquisa Qualitativa: rigor metodológico no tratamento da teoria dos custos de transação em artigos apresentados nos congressos da Sober (2007-2011). **RESR**, Piracicaba - SP, Vol. 51, Nº 4, p. 745-764, 2014.

AZEVEDO, P. F. Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agricultura em São Paulo**. São Paulo, SP. v. 47, n. 1, p 33-52, 2000.

BERTONI, D.; CAVICCHIOLI, D. Farm succession, occupational choice and farm adaptation at the rural-urban interface: The case of Italian horticultural farms. **Land Use Policy**, v. 57, p. 739-748, 2016.

BESANKO, D.; DRANOVE D.; SHANLEY M.; SCHAEFER S. **A Economia da Estratégia**. Porto Alegre: Bookman, 2006.

BERNHOEFT. M., IGS; MENEZES, P. L. R. **Empresas familiares brasileiras: perfil e perspectivas**. São Paulo: Negócio, 1999.

BRASIL. [Constituição (1988)]. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao.htm. Acesso em: 10 set. 2019.

BRASIL, Código Civil. Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. **Diário Oficial da União**, v.11, Brasília, DF. 2002. Disponível em: [planalto:http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm). Acesso em: 10 set. 2019.

BRASIL, Código Tributário Nacional. LEI Nº 5.172, DE 25 DE OUTUBRO DE 1966.

Diário Oficial da União, Decreto-lei nº, Brasília, DF. 1966. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2006/Lei/L11326.htm. Acesso em: 15 set. 2019.

BRASIL. Lei nº 12.651, de 25 de maio de 2012. Dispõe sobre a proteção da vegetação nativa; altera as Leis nos 6.938, de 31 de agosto de 1981, 9.393, de 19 de dezembro de 1996, e 11.428, de 22 de dezembro de 2006; revoga as Leis nos 4.771, de 15 de setembro de 1965, e 7.754, de 14 de abril de 1989, e a Medida Provisória no 2.166-67, de 24 de agosto de 2001; e dá outras providências ligadas ao assunto. **Diário Oficial da União**, 2012. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2012/lei/112651.htm. Acesso em: 10 set. 2019.

BRASIL. INCRA. **Sistema Nacional de Cadastro Rural**, 2013. Disponível em: www.incra.gov.br. Acesso em: 23 ago. 2019.

CARVALHOSA, M. **Comentários à lei de Sociedades Anônimas**. 3 ed. São Paulo: Saraiva, v. 4. Tomo II, 2009.

COMPARATO, F. K. **A afirmação histórica dos direitos humanos**. São Paulo: Dir. Humanos Saraiva, 6. ed., 2008.

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

FARINA, E. M. M. Q.; DE AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Singular, 1997.

FERREIRA, G. C.; BARCELLOS, M. D. Alianças estratégicas em cadeias agroindustriais: estudo de caso na cadeia da carne bovina. **Anais... ENANPAD**, Curitiba, PR, 2004.

FERRAZ, J. G. **Relações contratuais: Estudo de pressupostos comportamentais e atributos da transação de serviços**. Dissertação (Mestrado em Administração) – Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Departamento de Administração da Universidade Estadual de Maringá. UEM, Maringá, 2018.

FISCHER, H.; BURTON, R. J. F. Understanding farm succession as socially constructed endogenous cycles. **Sociologia ruralis**, v. 54, n. 4, p. 417-438, 2014.

GASSON, R.; ERRINGTON A. J. **The farm family business**. Cab International, 1993.

GRAEUB, B. E.; *et al.* The State of Family Farms in the World. **World Development**, v. 87, p. 1-15, 2016.

GRUBBSTRÖM, A.; SOOVÄLI-SEPPING, H. Estonian family farms in transition: a study of intangible assets and gender issues in generational succession. **Journal of Historical Geography**, v. 38, n. 3, p. 329-339, 2012.

HANDLER, W. C. Succession in family business: A review of the research. **Family business review**, v. 7, n. 2, p. 133-157, 1994.

IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). **Censo Agropecuário: resultados definitivos 2017**. Série Nacional, Volume único. Rio de Janeiro: IBGE, 2019.

KLEIN, P. New Institutional Economics. **Encyclopedia of Law and Economics**. Department of Economics, University of Georgia, 1999.

KUPFER, D. HASENCLEVER. **Economia Industrial–Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

MILLIKEN, F. J. Three types of perceived uncertainty about the environment: state, effect, and response uncertainty. **Academy of Management Review**, v. 12, n.1, p.133, 1987.

MIRALES, E. **Incertezas na transação no sistema agroindustrial Lácteo do estado do Paraná**. Dissertação (Mestrado em Administração) – Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Departamento de Administração da Universidade Estadual de Maringá. UEM, Maringá, 2018.

PONDÉ, J. L. **Coordenação e aprendizado**: elementos para uma teoria das inovações institucionais nas firmas e nos mercados. 1993. 160f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas,1993.

POPPO, L; ZENGER, T. Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements?. **Strategic management journal**, v. 23, n. 8, p. 707-725, 2002.

RAALTE, E. V. **The future of farming**: the rising of the rural entrepreneur. London: AB publishing, January 1, London, 2014.

VARIAN, H. R. **Microeconomia-princípios básicos**. São Paulo: Elsevier, 7ª edição, 807p, 2006.

WATANABE, K; BÁNKUTI, S. S.; LOURENZANI, A. E. “Pingado Dilemma”: Is formal contract sweet enough?. **Journal of rural studies**, v. 54, p. 126-137, 2017.

WHEELER, S. Handing down the farm? The increasing uncertainty of irrigated farm succession in Australia. **Journal of rural studies**, v. 28, n. 3, p. 266-275, 2012.

WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institutions of Capitalism**: Firms, Markets, Relational Contracting. Free Press- Business and Economics, 450p, 1985.

WILLIAMSON, O. E. **Mercados y Hierarquias**: su análisis y sus implicaciones anti-trust. México: Fondo de Cultura, 1991.

WILLIAMSON, O. E. **The mechanisms of governance**. Oxford University Press, 448p, 1996.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness**: uma aplicação da nova economia das instituições. São Paulo, FEA/USP, 1995. 238- p. (Tese de Livre Docência em Administração).

Como Referenciar este Artigo, conforme ABNT:

SHMEISCH, D. H; BINOTTO, E; RECH, L. R. Economia dos Custos de Transação na Transição Legal da Propriedade Rural. **Rev. FSA**, Teresina, v.19, n. 9, art. 9, p. 172-198, set. 2022.

Contribuição dos Autores	D. H. Shmeisch	E. Binotto	L. R. Rech
1) concepção e planejamento.	X	X	
2) análise e interpretação dos dados.	X	X	
3) elaboração do rascunho ou na revisão crítica do conteúdo.	X	X	X
4) participação na aprovação da versão final do manuscrito.	X	X	X