

ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO E CONTRATOS NA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL: UM ESTUDO DE CASO NA USIBAN (PR)

INFORMATION ASYMMETRY AND CONTRACTS IN THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMY: AN USIBAN (PR) CASE STUDY

Ana Flavia da Silva Rosa

Secretária Executiva (Universidade Estadual do Oeste do Paraná/Toledo), Mestranda em Desenvolvimento Regional e Agronegócio (Unioeste). E-mail: ana.rosa5@unioeste.br

Lucas Ayres de Moraes

Economista (Universidade Estadual do Oeste do Paraná/Toledo), Mestrando em Desenvolvimento Regional e Agronegócio (Unioeste). E-mail: lucas.moraes5@unioeste.br

Milena Carolina de Camargo

Arquiteta e Urbanista (Centro Universitário FAG), Mestranda em Desenvolvimento Regional e Agronegócio (Unioeste). E-mail: milena.camargo2@unioeste.br

Pery Francisco Assis Shikida

Professor da Universidade Estadual do Oeste do Paraná/Toledo. Economista pela UFMG, Mestre e doutor pela Esalq/USP, Pós-doutor pela FGV-SP. Bolsista de Produtividade em Pesquisa do CNPq. E-mail: pery.shikida@unioeste.br

Grupo de Trabalho: GT2. Governança e gestão do agronegócio

Resumo

A agroindústria canavieira no Brasil desempenha um papel fundamental na economia, destacando-se na produção de açúcar e etanol. Este estudo analisa as práticas de governança contratual e os desafios relacionados à assimetria de informação enfrentados pela Usina de Açúcar e Alcool Bandeirantes S.A. (USIBAN), utilizando como referencial a Nova Economia Institucional (NEI). Nesse contexto, a pesquisa busca identificar fatores que contribuem para a assimetria de informação e propor melhorias nas práticas contratuais, visando à eficiência das transações e ao fortalecimento da confiança entre os agentes. Utilizou-se uma abordagem qualitativa, por meio de questionário, permitindo a coleta de dados detalhados sobre a relação da Usina com seus fornecedores. Como principais resultados, a estrutura contratual da Usina pode ser caracterizada por contratos de longo prazo que visam mitigar os riscos associados a comportamentos oportunistas. No entanto, a assimetria de informação e a necessidade de monitoramento ainda representam grandes desafios. Para lidar com isso, são realizadas periodicamente auditorias e revisões contratuais, objetivando maior transparência e adaptação contínua. A comunicação constante com os fornecedores, por meio de canais diretos, fortalece as relações e minimiza incertezas.

Palavras-chave: Agroindústria. Contratos. Cana-de-açúcar. Governança. Transação.

Abstract

The sugarcane agroindustry in Brazil plays a fundamental role in the economy, standing out in the production of sugar and ethanol. This study analyzes contractual governance practices and challenges related to information asymmetry faced by Usina de Açúcar e Alcool Bandeirantes S.A. (USIBAN), using the New Institutional Economy (NEI) as a reference. In this context, the research seeks to identify factors that contribute to information asymmetry and propose improvements in contractual practices, aiming at the efficiency of transactions and strengthening trust between agents. A qualitative approach was used, using questionnaire, allowing the collection of detailed data on the Plant's relationship with its suppliers. As main results, the Plant's contractual structure can be characterized by long-term contracts that aim to mitigate the risks associated with opportunistic behaviors. However, information asymmetry and the need for monitoring still represent major challenges. To deal with this,

audits and contractual reviews are carried out periodically, aiming for greater transparency and continuous adaptation. Constant communication with suppliers, through direct channels, strengthens relationships and minimizes uncertainties.

Key words: *Agroindustry. Contracts. Sugar cane. Governance. Transaction.*

1. Introdução

A governança contratual em ambientes de alta complexidade, como a agroindústria canavieira, enfrenta desafios relacionados à assimetria de informação e custos de transação. Tais problemas geram comportamentos oportunistas e dificultam a eficiência das relações comerciais. Este estudo busca responder à seguinte questão: “como a governança contratual pode mitigar os efeitos da assimetria de informação e garantir a sustentabilidade das relações comerciais na Usina Bandeirantes S.A. (doravante denominada USIBAN)?” Cumpre salientar que esta empresa possui uma longa tradição nesse setor e enfrenta desafios específicos em suas práticas de governança contratual. A Nova Economia Institucional (NEI) fornece uma base teórica apropriada para compreender como os arranjos contratuais podem ser ajustados para reduzir custos de transação e diminuir comportamentos oportunistas (WILLIAMSON, 1985; NORTH, 1991; CIELO *et al.*, 2023).

De acordo com Shikida (2014), a agroindústria canavieira desempenhou um papel central na formação econômica e social do País, desde a sua introdução no período colonial pelos portugueses até a implementação do Programa Nacional do Álcool (Proálcool) nos anos 1970 e a introdução do veículo *flex-fuel* em 2003. Ao longo desse período, o setor passou por várias transformações impulsionadas por políticas públicas, avanços tecnológicos e mudanças no mercado internacional. Para Zylbersztajn (2005), essas alterações estruturais resultaram em uma atividade econômica complexa, com cadeias produtivas interligadas, envolvendo produção agrícola, coordenação entre produtores, usinas e mercados consumidores.

Com a desregulamentação setorial nos anos 1990, a governança das usinas (termo que engloba as usinas com destilarias anexas, que produzem açúcar e etanol, e destilarias autônomas, produzem somente etanol) e a coordenação de fatores de produção tornaram-se elementos críticos para a competitividade do setor. Nesse contexto, a assimetria de informação surgiu como um dos principais desafios para a eficiência das transações, gerando conflitos de interesse entre as partes, afetando a confiança e o alinhamento. A assimetria de informação ocorre quando uma das partes detém informações superiores em relação à outra, resultando em comportamentos oportunistas e no aumento dos custos de transação (AKERLOF, 1970; WILLIAMSON, 1985; NORTH, 1991; SHIKIDA; DAHMER, 2007).

Segundo Zylbersztajn (2005), a coordenação eficiente dentro das cadeias agroindustriais depende não apenas das relações de mercado, mas também da escolha adequada de estruturas de governança que alinhem os incentivos e reduzam a vulnerabilidade ao comportamento oportunista. Já para Farina, Azevedo e Saes (1997), no contexto agroindustrial a especificidade dos ativos, a complexidade das transações e as incertezas quanto às práticas agrícolas tornam as relações contratuais mais suscetíveis a falhas de mercado, exigindo mecanismos de governança mais robustos para diminuir riscos.

Como objeto de estudo, escolheu-se a USIBAN, localizada no Estado do Paraná e fundada em 1943, uma unidade produtiva aberta à pesquisa (CARDOSO; RIBEIRO; SHIKIDA, 2023; LIMA, 2024) e que apresenta características de interesse para a pesquisa em questão. Esta Usina moeu no ano-safra 2023/2024 cerca de 1,2 milhões de toneladas de cana-de-açúcar, destinando 27,8% para a produção de etanol e 72,2% para a produção de açúcar. O número de colaboradores diretos é de 1.200 (LIMA, 2024).

A empresa possui um modelo de governança familiar, estruturado com base na confiança entre os agentes e em contratos de longo prazo, o que permite analisar a eficácia de tais estratégias na redução dos problemas de assimetria de informação. Por meio deste estudo

busca-se propor soluções que possam ser aplicadas a outras organizações que enfrentam desafios semelhantes, respeitando as especificidades deste estudo de caso.

O trabalho está estruturado em seis seções, incluída esta introdução. A segunda seção apresenta uma breve revisão de literatura acerca da agroindústria canavieira no Brasil, com foco nas transformações institucionais e tecnológicas que moldaram o setor. A terceira seção discute o referencial teórico, abordando os conceitos da NEI e assimetria de informação. Na quarta seção são descritos os procedimentos metodológicos adotados. Os resultados e discussões, destacando os principais impactos da assimetria de informação na governança da USIBAN, compõem a quinta seção. As considerações finais e propostas de melhoria para as práticas contratuais da Usina são sumarizadas na sexta seção.

2. Revisão de literatura: breves notas¹

A agroindústria canavieira brasileira possui raízes na história econômica e social do País, tendo sido introduzida pelos colonizadores portugueses no século XVI e, desde então, desempenhado um papel essencial no desenvolvimento nacional. Essa trajetória passou por períodos marcantes, desde a liderança no mercado global durante o ciclo do açúcar no Nordeste até as transformações modernas impulsionadas por políticas públicas, como o Programa Nacional do Alcool (Proálcool), lançado em 1975 em resposta à crise do petróleo, e a introdução do veículo *flex-fuel* em 2003, que permitiu ao proprietário optar pelo uso de gasolina, etanol ou um *mix* entre esses combustíveis (VIAN, 2005; PRADO JÚNIOR, 2011; SHIKIDA, 2014).

No final do século XX e início do século XXI, a agroindústria canavieira enfrentou significativas mudanças institucionais, especialmente a partir do processo de desregulamentação nos anos 1990, que resultou na extinção do Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA) e levou a um ambiente mais competitivo e dinâmico. Esse novo cenário provocou a reestruturação do setor, promovendo a concentração de mercado e a busca por economias de escala como estratégias para garantir a sobrevivência e o crescimento das usinas (RISSARDI JÚNIOR, 2015; CUNHA, 2023).

O Estado do Paraná, embora tenha iniciado sua produção canavieira mais tardiamente em relação a outras regiões, consolidou-se como um importante polo produtor. A modernização tecnológica e a concentração de usinas nas últimas décadas impulsionaram a competitividade do setor paranaense, destacando-se a automação na colheita e no processamento da cana como fatores críticos para a eficiência e a redução de custos (CATTELAN, 2024).

Esse processo de modernização não apenas aumentou a produtividade, mas também impulsionou a diversificação de produtos derivados da cana, como a bioenergia e os bioplásticos, criando novas oportunidades e desafios para o setor. Além disso, políticas recentes, como o Programa RenovaBio, lançado em 2017, têm incentivado práticas mais sustentáveis, com foco na redução de emissões de carbono e na promoção da eficiência energética, reforçando o papel estratégico da cana-de-açúcar na matriz energética brasileira (UNIÃO DA INDÚSTRIA DE CANA-DE-AÇÚCAR E BIOENERGIA – UNICA, 2024).

No Paraná, a concentração de mercado e a adoção de estratégias de integração vertical, combinadas com investimentos contínuos em tecnologia, criaram um ambiente de oligopólio que favorece grandes grupos econômicos em detrimento de pequenos produtores

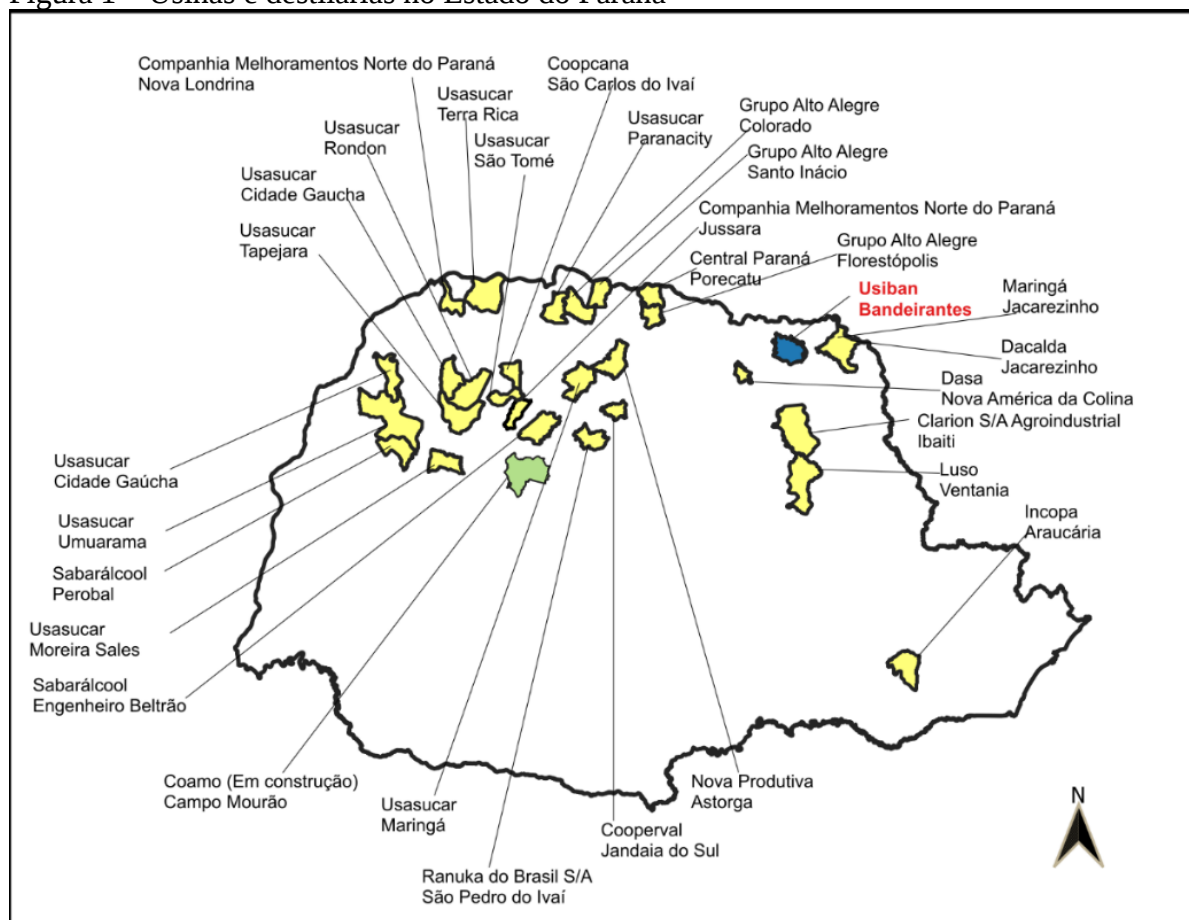
¹ Neste artigo optou-se por uma breve revisão de literatura sobre a agroindústria canavieira, sem perda de qualidade. Maiores considerações sobre esse setor ver, além dos trabalhos citados no texto: Szmrecsányi (1979); Moraes (2000); Vian (2003); Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e Centro de Gestão e Estudos Estratégicos (CGEE) (2008); Chagas (2009); Sousa e Macedo (2010); Oliveira *et al.* (2012); Santos (2016); Neves *et al.* (2017); Cruz e Souza (2018); Silva (2019); Silva, Gomes e Bacchi (2019); Clein (2021); Santos e Castillo (2021); Lima *et al.* (2024).

independentes. Esse movimento reflete a tendência global de concentração de mercado nas cadeias agroindustriais, onde a governança eficiente e a capacidade de adaptação às mudanças regulatórias são determinantes para a competitividade (ZYLBERSZTAJN, 2005; GRAEF *et al.*, 2016).

Conforme a agroindústria canvieira adota tecnologias limpas e sustentáveis, alinhadas com as metas globais de redução de emissões de carbono, essa atividade produtiva ganha relevância. Com efeito, a produção de açúcar, etanol e cogeração de energia elétrica, bem como a reutilização da vinhaça, palha de cana e outros subprodutos vem ganhando ainda mais expressão pela força da economia circular presente nessa atividade, contribuindo para a matriz energética nacional e internacional (FREHNER *et al.*, 2023; CHRIST *et al.*, 2024).

Na Figura 1 são apresentadas as agroindústrias paranaenses dedicadas à produção de açúcar e/ou etanol. O Paraná possui 29 unidades produtivas em operação, sendo que 27 delas utilizam exclusivamente a cana-de-açúcar como matéria-prima. Há ainda uma unidade *flex*, a Cooperativa Agroindustrial Vale do Ivaí Ltda. (Cooperval), que opera tanto com cana-de-açúcar quanto com milho, e uma unidade, a Importação, Exportação e Indústria de Óleos S.A. Araucária (Imcopa), que utiliza soja para a produção de etanol. Além disso, destaca-se uma planta em construção da Coamo (Coamo Agroindustrial Cooperativa), destinada exclusivamente à produção de etanol de milho. Observa-se que a maioria dessas unidades está concentrada na região norte do estado, beneficiada por condições climáticas e logísticas que favorecem o desenvolvimento do setor (CECHIM JUNIOR; JOHANN; ANTUNES, 2017; NOVACANA, 2024).

Figura 1 – Usinas e destilarias no Estado do Paraná



Fonte: Com base em NovaCana (2024), elaborado pelos autores.

No contexto da produção nacional de cana-de-açúcar, o Paraná ocupa a quinta posição, com 38,7 milhões de toneladas colhidas na safra 2023/2024, representando 5,4% da produção total do País. Os estados que lideram a produção são: São Paulo, com 383,4 milhões de toneladas (53,8%), Goiás, com 70,9 milhões de toneladas (11,6%), Minas Gerais, com 70,5 milhões de toneladas (11,5%), e Mato Grosso do Sul, com 44,6 milhões de toneladas (7,3%). Juntos, esses cinco estados responderam por 88,5% da produção nacional de cana-de-açúcar na safra 2023/2024 (COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO – CONAB, 2024).

Apesar das adversidades enfrentadas pelo setor, como a volatilidade dos preços, as incertezas regulatórias e as intempéries climáticas, a agroindústria canavieira brasileira tem se mostrado resiliente, graças à sua flexibilidade produtiva e à capacidade de adaptação às demandas dos mercados interno e externo. A contínua adoção de novas tecnologias e a busca por práticas de gestão sustentável são fatores que podem garantir a competitividade do setor a longo prazo. Não obstante, nas últimas décadas, diversas unidades produtivas enfrentaram falência, enquanto outras estão em processo de recuperação judicial (GOEBEL *et al.*, 2020; GIMENEZ *et al.*, 2023). Tal contexto fortalece ainda mais a importância da governança contratual nessa atividade produtiva.

3. Nova Economia Institucional (NEI)

Com a expansão do mercado e o aumento da concorrência, algumas posições dominantes podem emergir devido à assimetria de informações entre os concorrentes. Nesse contexto, os contratos podem atuar como barreiras à entrada de novos participantes, ao mesmo tempo em que oferecem vantagens competitivas às empresas já estabelecidas. No entanto, se esses contratos não forem eficientes, poderão facilitar a entrada de novos rivais, o que, por sua vez, pode prejudicar o seu desempenho, especialmente se não houver uma estratégia de contrapartida bem definida. Esse cenário de mercado é caracterizado por intensa pressão competitiva, problemas de informação, complexidade organizacional e incertezas, fatores que comprometem o objetivo da empresa de maximizar seus lucros (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

Na NEI, o ambiente institucional e a organização empresarial fazem parte de um conjunto de regras sociais, legais e políticas que fornecem as bases para a produção, as relações de troca e a distribuição. Tais regras são essenciais para estabelecer direitos de propriedade e de contrato. Sua abordagem visa resolver problemas de cooperação entre os agentes no mercado, por meio de uma estrutura mais eficiente. Um dos pilares mais importantes da NEI é a Economia dos Custos de Transação (ECT), que permite a incorporação de vantagens competitivas, variando conforme a especificidade dos ativos, e influenciando a estrutura de governança das instituições e a regulamentação governamental, definindo assim “as regras do jogo” (ACEMOGLU, 2003; DAHMER-FELÍCIO, 2011).

As instituições são compreendidas como reguladoras do comportamento nas ações e interações sociais, além de coordenarem atividades e processos econômicos entre indivíduos, gerando padrões relativamente estáveis para as operações de mercado. Elas têm a capacidade de criar ordem e estabilidade, permitindo a cooperação entre os agentes. A Economia Institucionalista Original ou Velha (EIO), por sua vez, adotava uma abordagem mais descritiva, deixando de lado algumas questões teóricas. A EIO observava o processo de evolução econômica e as transformações tecnológicas, definindo pontos de ação com base na percepção de como os fatores e eventos são assimilados, resultando em uma compreensão cumulativa da história econômica e dos processos de adaptação (CONCEIÇÃO, 2002; PONDE, 2007).

As relações comerciais podem assumir uma dimensão pessoal quando as transações são baseadas em fatores como personalidade, raça, parentesco ou religião. Embora essa prática

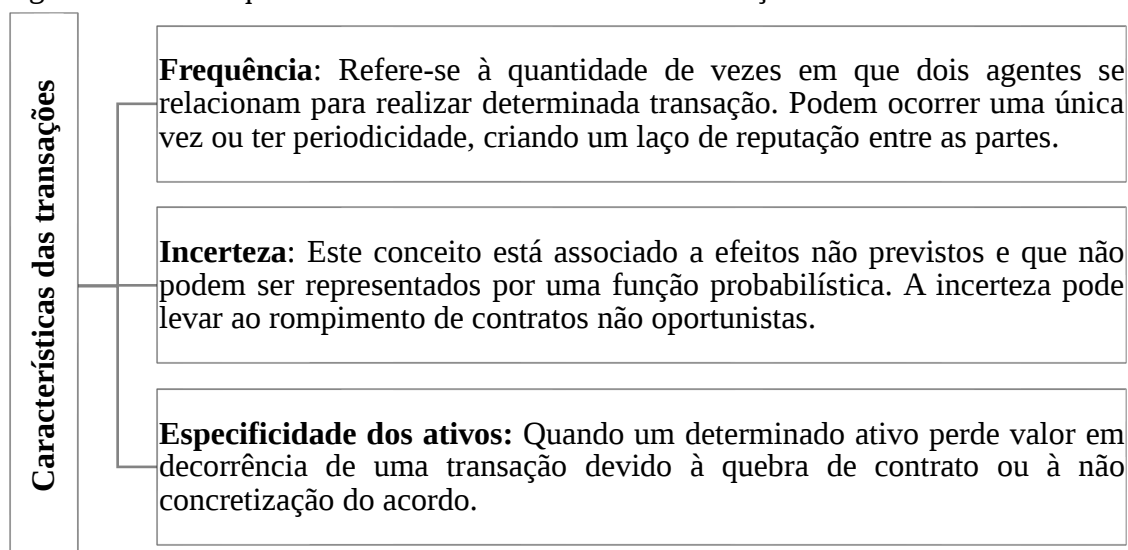
possa ser eficiente em determinadas situações, a forma mais eficaz de negociação é a impessoal, que considera o mercado como objeto e assegura os direitos de propriedade de ambas as partes. Esse tipo de relacionamento proporciona melhores vantagens competitivas em comparação com outras formas de organização. Embora a experiência do capital humano seja fundamental, a NEI tem como foco principal as transações e os custos que determinam os modos institucionais das organizações. Essa abordagem está relacionada a conceitos como racionalidade limitada, comportamento oportunista, tecnologia e falhas de mercado. Assim, as transações afetam diretamente a estrutura interna da empresa, podendo modificar a hierarquia organizacional em resposta às demandas de mercado (CONCEIÇÃO, 2002; BUENO, 2003; SOPENA; ARBAGE, 2019).

À medida que as empresas conquistam vantagens competitivas e expandem suas operações, as relações com clientes e fornecedores ao longo do sistema de produção também se transformam, gerando novos mecanismos de integração e inovação institucional. Nesse contexto, a racionalidade dos agentes maximiza o desempenho econômico das empresas, tornando essencial a análise das condutas e relações sociais para a tomada de decisões e a gestão do capital humano. Os problemas de coordenação institucional estão associados a duas condições principais: a racionalidade limitada dos agentes, que resulta em um conhecimento insuficiente diante das incertezas e eventos exógenos, e o oportunismo, que envolve comportamentos estratégicos e manipuladores, como a ocultação de informações ou intenções distorcidas durante a negociação. Esse cenário leva à formação de contratos incompletos, suscetíveis a comportamentos oportunistas (PONDÉ, 2007; SBICCA, 2014).

Diante das frequentes transações existentes no mercado, ambas as partes estão sujeitas a riscos contratuais, levando-as a desenvolver mecanismos para minimizar esses riscos, como a utilização da ECT. A racionalidade limitada e o comportamento oportunista dos agentes dificultam a previsão de todas as contingências de uma transação, tornando essencial a elaboração de contratos que contemplem ao máximo as situações futuras e garantam o cumprimento das obrigações de ambas as partes. Sendo assim, o processamento de informações é uma atividade fundamental para diversas funções gerenciais, como planejamento, controle, organização, coordenação e direção. Entretanto, informações distorcidas podem comprometer acordos e contratos, afetando os níveis de distribuição e a confiança entre os agentes. Em ambientes competitivos, a parte que detém mais informações tende a exercer maior poder em determinadas circunstâncias. Esse poder pode ser de natureza coercitiva, legítima ou baseado em expertise, influenciando o comportamento das outras partes (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997; BATALHA, 2001 e 2005; TOBÓN, 2021).

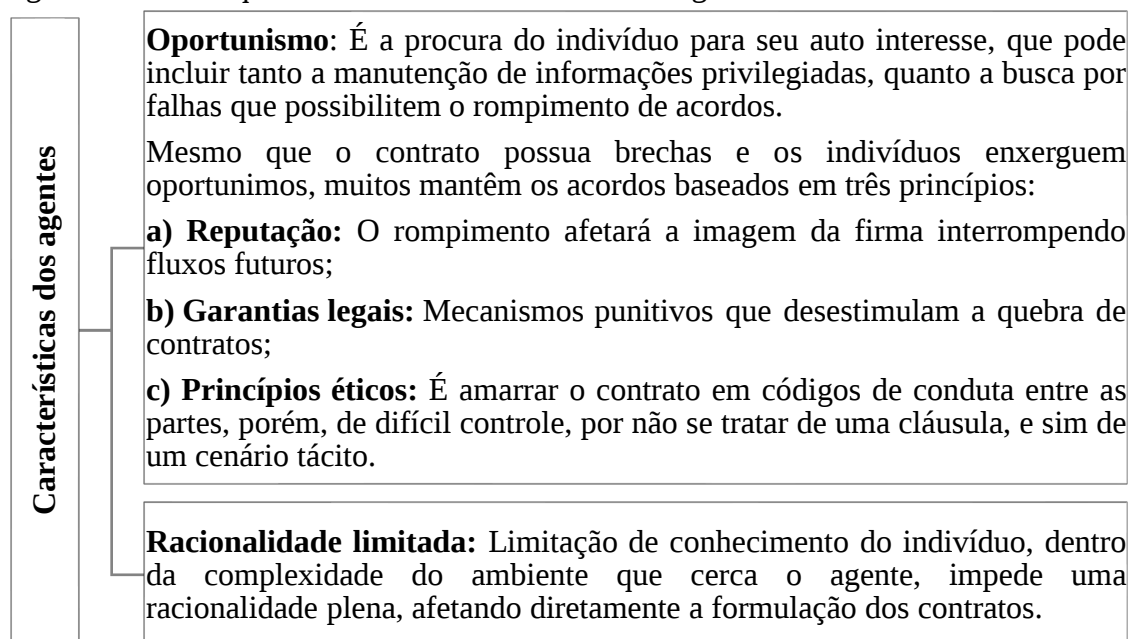
Segundo Zylbersztajn (2000a, 2000b), Sopena e Abage (2019), os agentes principais estabelecem uma relação contratual na qual o principal depende do retorno do agente para concluir a transação. Contratos bem elaborados são necessários e essenciais para minimizar os custos de transação, mesmo que possam ser influenciados por mudanças institucionais, como a abertura comercial e a formação de blocos econômicos. Compreender as diferenças entre os ativos é crucial para evitar comportamentos oportunistas e assegurar a eficiência nas relações contratuais entre agentes. As Figura 2 e 3 mostram alguns conceitos dos pilares e estrutura da NEI.

Figura 2 – Pilares que definem as características das transações na NEI



Fonte: Com base em Zylbersztajn (2000a, 2000b), Sopena e Arbage (2019), elaborado pelos autores.

Figura 3 – Pilares que definem as características dos agentes na NEI



Fonte: Com base em Zylbersztajn (2000a, 2000b), Sopena e Arbage (2019), elaborado pelos autores.

Para interpretar os custos em relação a novas situações, podem ser identificadas quatro categorias principais. Primeiramente, os custos de adaptação ocorrem quando uma das partes não cumpre o que foi previamente estabelecido, desviando-se dos padrões de qualidade e prazos, o que pode resultar em alterações ou até paralisações da transação. Em segundo lugar, existem os custos relacionados ao esforço de negociação e correção de desempenho, que afetam diretamente as horas trabalhadas e o tempo dedicado à resolução de conflitos. A terceira categoria refere-se aos custos de geração e manutenção da estrutura de gestão da transação, incluindo o capital humano e os recursos materiais necessários para administrar o processo. Por fim, há custos de comprometimento e monitoramento, que visam garantir a ausência de

comportamentos oportunistas, estabelecendo um ambiente de confiança e prevendo sanções para possíveis desvios de conduta (PONDE, 2007; SOPENA; ARBAGE, 2019).

De acordo com a definição de oportunismo, ele pode se manifestar em duas formas: *ex-ante*, que ocorre antes da transação, e *ex-post*, que se manifesta após a execução. Além disso, existe um tipo específico de oportunismo conhecido como risco moral (*moral hazard*), que surge quando há dificuldades no processo de contratação e na execução de obrigações. Contudo, a complexidade, a racionalidade limitada e o oportunismo, por si só não são suficientes para gerar problemas no funcionamento dos acordos. Uma última condição que pode afetar as transações é o conceito de pequenos números (*small numbers*), que se refere a operações com ativos específicos e que, devido a sua baixa fungibilidade, aumentam o risco de comportamentos oportunistas (FIANI, 2002; TOBÓN, 2021).

No que diz respeito aos contratos e à incerteza, a teoria econômica tradicional ignorou a importância dos contratos por muitos anos. No entanto, ao longo do tempo, economistas e especialistas em organização passaram a considerar que as transações não são reguladas apenas pelo sistema de preços, mas também pelos mecanismos contratuais. A sua essência reside na promessa de cumprimento. Segundo a economia das organizações, um contrato é uma ferramenta de gerenciar transações, criando incentivos para que os agentes atuem de forma coordenada na produção. Isso possibilita a estruturação de acordos também de longo prazo, permitindo que agentes independentes se envolvam em esforços conjuntos de produção. Há três razões principais para a existência dos contratos: garantir a alocação eficiente de riscos (teoria da agência), fornecer incentivos eficientes (teoria dos incentivos) e reduzir custos de transação *ex post* (ECT). Os estudos empíricos sobre custo de transação de modo geral não visam medir esses custos, porém, procuram estimar as reações da organização como, por exemplo, estruturas de governanças ou práticas contratuais (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005; FREITAS ROSA, 2022).

Com a crescente utilização de contratos para dividir os ganhos decorrentes da coordenação, transformar esses acordos em ações concretas não é uma tarefa simples. Embora os agentes tenham conhecimento dos benefícios coletivos, ao se submeterem a certas restrições comportamentais, muitas vezes as partes não conseguem cumprir efetivamente os termos contratuais. A efetividade dos contratos (*enforcement*) é um dos principais fatores que determinam a forma contratual. As maiores dificuldades em garantir o cumprimento dos contratos decorrem da falta de informações completas e da impossibilidade de prever todas as situações futuras contempladas no acordo. As particularidades do *enforcement* podem variar em função de uma série de fatores, como a ausência de ambiguidade, técnicas legais, custos, entre outros (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005; CICOONA; TONETO JÚNIOR; VALLE, 2007).

A oferta de informações precisas sobre os acordos e as ações das partes é uma condição fundamental para evitar problemas na execução dos contratos. Muitas vezes, essas informações não estão disponíveis, representando um obstáculo para o estabelecimento de acordos e para a verificação do cumprimento dos termos. Se a obtenção de informações for complexa, exigindo experimentação ou monitoramento contínuo, indica que as partes envolvidas não compartilham o mesmo nível de informação. Quando uma delas possui mais conhecimento que a outra, ocorre a assimetria de informação, acarretando em seleção adversa, que afeta a adesão à transação, e o risco moral. Transações realizadas com termos bem definidos são mais previsíveis e eficientes do que aquelas realizadas em meio às incertezas. Tanto a abordagem da incerteza quanto a ênfase na assimetria de informação evidenciam os limites da racionalidade. Os contratos, cada vez mais presentes nas relações comerciais, servem para dividir os riscos e os retornos das operações entre as partes (ZYLBERSZTAJN, 2005a e 2005b; MARAGNO; KALATZIS; PAULILLO, 2006; TIROLE, 2020).

4. Metodologia

Este trabalho é caracterizado como uma investigação qualitativa fundamentada em um estudo de caso (YIN, 2010). Assim, a metodologia adotada neste estudo busca analisar a existência e os impactos da assimetria de informação na agroindústria canavieira, com foco específico na USIBAN, utilizando como base teórica os princípios da NEI. Esse instrumental fornece um aporte teórico que permite explorar como as instituições e os mecanismos de governança influenciam o comportamento econômico e as interações entre os agentes.

A metodologia se baseia nos conceitos de governança e custos de transação. Considera-se, para tanto, as contribuições de autores como North (1991), que analisa como as instituições moldam o desempenho econômico por meio de regras formais e informais; Williamson (1985), que explora a governança contratual e sua relação com a eficiência econômica; e Farina, Azevedo e Saes (1997), que discutem a coordenação e competitividade dentro do sistema agroindustrial.

Antes de adentrar no material e métodos desta seção, é importante ressaltar que a relação entre as partes envolvidas (pesquisadores universitários) e a instituição pesquisada segue uma tradição de estudos anteriores que analisaram alguns aspectos da USIBAN (CARDOSO; RIBEIRO; SHIKIDA, 2023; FREHNER *et al.*, 2023; LIMA, 2024). Além disso, características da parte contratual dessa empresa abriram uma lacuna para nova pesquisa, que só foi possível graças à ponte construída entre as instituições, em função de um fator que a própria NEI explica, qual seja, a frequência de transações, resultante das relações de confiança estabelecidas entre os envolvidos.

Diante disso, uma nova proposta de trabalho foi enviada formalmente à USIBAN, que autorizou o setor jurídico da empresa a dar sequência a esta pesquisa. Assim, os dados foram coletados por meio de entrevistas semiestruturadas aplicadas a dois advogados da Usina, com mais de 10 anos de experiência no setor, utilizando diretrizes metodológicas qualitativas para assegurar validade interna e confiabilidade das informações. Houve uma reunião presencial e algumas reuniões virtuais para que o houvesse um entendimento do objetivo do trabalho e um posterior preenchimento do questionário. Por se tratar de uma questão estratégica, o questionário envolveu os seguintes tópicos: Perfil da indústria; Relação com os fornecedores; Gestão de contratos; Desafios e estratégias de adaptação. A triangulação de dados foi utilizada para validar as informações coletadas e minimizar vieses.

As entrevistas permitiram explorar em profundidade alguns pontos específicos da governança contratual e os desafios impostos pela assimetria de informação na gestão de contratos da Usina. A análise qualitativa incluiu a codificação das respostas com base nas categorias teóricas definidas pela revisão da literatura, centrada na ECT e nas práticas de adaptação e coordenação sugeridas pela NEI.

Os resultados esperados incluem a identificação dos principais desafios na gestão de contratos e operações na Usina decorrentes da assimetria de informação, bem como a análise de como a empresa ajusta suas estratégias e estruturas para enfrentar tais desafios em um ambiente institucional dinâmico. Rememorando, o escopo é fornecer uma visão detalhada das práticas atuais e sugerir estratégias que possam melhorar a eficiência e a governança contratual, contribuindo para a competitividade da Usina no setor agroindustrial.

5. Resultados e discussões

A USIBAN é uma empresa fundada em 1943 pela família Meneghel localizada no município de Bandeirantes, região Norte do Paraná, a aproximadamente 100 km de Londrina.

Desde a sua fundação, a Usina tem desempenhado um papel relevante no setor agroindustrial, dedicando-se atualmente à produção de açúcar, além de etanol hidratado e anidro. Ao longo de mais de oito décadas de operação, a USIBAN construiu uma trajetória de resiliência e pela capacidade de adaptação às transformações no mercado, consolidando-se como uma das líderes nacionais em termos de produtividade (GRUPO IDEIA, 2024; USIBAN, 2024a; USIBAN, 2024b).

Este estudo de caso foi desenvolvido com base em dados obtidos por meio de uma entrevista presencial realizada no escritório de um dos advogados da empresa, localizado em Toledo (PR), complementada por um questionário aplicado a outro advogado com mais de 10 anos de experiência nesse setor e na própria USIBAN. O segundo profissional, especializado em contencioso judicial e na formalização de contratos, apresentou uma análise aprofundada sobre a dinâmica jurídica e contratual da Usina, contribuindo para uma visão dessa governança quanto aos contratos.²

Atualmente, a Usina abrange uma área total de aproximadamente 11 mil hectares dedicados ao cultivo de cana-de-açúcar, dos quais cerca de 60% são de propriedade própria, enquanto os 40% restantes correspondem a terras arrendadas de terceiros em regime de parceria. Nesse sentido, a Usina é responsável por todas as operações de manejo e produção, enquanto os proprietários das terras recebem 20% dos lucros obtidos com a produção. Essa estrutura não apenas proporciona à Usina um maior controle sobre toda a cadeia produtiva, mas também facilita o estabelecimento de relações de longo prazo com os parceiros, alinhando interesses e minimizando conflitos, conforme descrito pelos entrevistados.

Ao longo de sua trajetória, a USIBAN sofreu diversas mudanças estruturais e desafios típicos do setor, como a volatilidade dos preços do açúcar e do etanol, além das mudanças nas políticas governamentais. Isso, de certa forma, prejudicou toda a agroindústria canavieira (CLEIN, 2021), e a empresa estudada não ficou imune a essa situação. Cardoso, Ribeiro e Shikida (2023), por exemplo, realizaram uma análise econômico-financeira dessa agroindústria, retratando sua situação delicada.

Nesse cenário, a Usina passou a focar na questão da gestão. Não obstante, apesar das tentativas de profissionalização e da implementação de uma gestão corporativa mais moderna, a Usina manteve um modelo de governança essencialmente familiar, o que impactou a dinâmica de tomada de decisões e a adaptação a novos cenários. Conforme relatado pelos entrevistados, as tentativas de terceirizar a gestão para profissionais externos não tiveram sucesso, resultando no retorno do controle integral à família fundadora. Apesar disso, a gestão familiar tem se destacado pela capacidade de manter altos níveis de produtividade e qualidade na produção, posicionando a Usina entre as líderes do setor no Estado do Paraná (USIBAN, 2024b; LIMA, 2024).

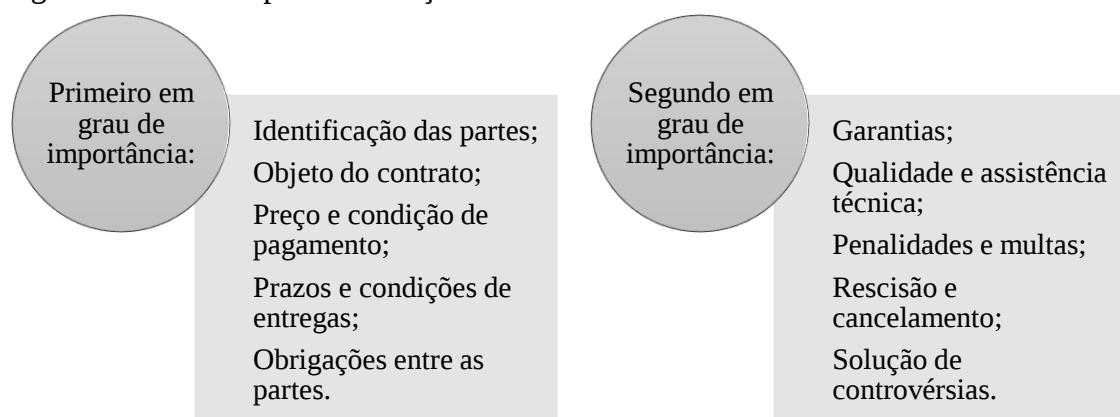
Dados do estudo de caso, juntamente com a base teórica da NEI, revelam que a Usina possui uma estrutura contratual adequada, fundamentada principalmente em contratos de longo prazo com fornecedores e parceiros. Essa estrutura incorpora políticas e procedimentos de gestão de contratos, editados com cláusulas específicas para atenuar comportamentos oportunistas, garantir previsibilidade e minimizar os custos de transação, fatores críticos em ambientes caracterizados por alta complexidade e assimetria de informação. As cláusulas contratuais incluem medidas para reajustes de preços e penalidades por atrasos. A estrutura contratual da USIBAN, baseada nos princípios da NEI, destaca a importância de mecanismos formais de governança para garantir eficiência e controle em ambientes de alta incerteza (NORTH, 1991; FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

² As informações desta seção derivam das entrevistas realizadas. Para tornar a leitura mais direta e objetiva, as menções aos entrevistados não serão feitas. Contudo, nas referências constam suas respectivas menções (COLABORADOR A, 2024; COLABORADOR B, 2024).

Os contratos são redigidos com base em cláusulas de desempenho e garantias, permitindo um alinhamento adequado de incentivos entre as partes envolvidas, promovendo confiança e estabilidade nas relações, assim como menciona Zylbersztajn e Sztajn (2005). A prática de revisar aproximadamente 75% dos contratos anualmente reforça a recomendação de Williamson (1985), que destaca a importância da atualização contínua para reduzir incertezas e adaptar as relações às mudanças de mercado.

Os resultados apontam que a Usina possui uma gestão contratual adequada e uma estrutura flexível, capaz de responder rapidamente a mudanças externas e internas. Esse alinhamento com as melhores práticas de governança é crucial para gerenciar a complexidade das relações com cerca de 600 fornecedores ativos, evidenciando a necessidade de uma governança ágil e adaptativa, como apresentado por Fiani (2002). Ademais, a Usina elencou os principais critérios considerados para a elaboração dos contratos, conforme apresentado da Figura 4.

Figura 4 – Critérios para elaboração do contrato



Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados das entrevistas.

Embora o modelo de partilha de lucros desempenhe um papel central, as parcerias são uma oportunidade de melhoria para garantir maior padronização e transparência na distribuição dos riscos. A implementação de sistemas digitais de monitoramento e práticas de transparência poderia reduzir esses riscos e promover um equilíbrio mais justo entre as partes envolvidas.

Os custos de transação, definidos como os custos associados à coordenação e execução de atividades econômicas (AKERLOF, 1970; WILLIAMSON, 1985; NORTH, 1991), surgiram como um dos principais desafios para a USIBAN. Esses custos elevados resultam da complexidade das relações contratuais e da necessidade de adaptação constante a novas regulamentações e exigências de mercado. A estratégia de mitigação adotada pela Usina inclui a formação de uma equipe especializada em gestão contratual e auditorias periódicas, para garantir a conformidade e prevenir comportamentos oportunistas, além de utilizar contratos de longo prazo em parcerias agrícolas. Esses contratos alinham os interesses dos parceiros por meio de modelos de remuneração baseados na partilha de lucros, permitindo maior estabilidade nas relações e redução do risco de comportamentos oportunistas.

Contudo, do ponto de vista dos autores deste artigo, recomenda-se a digitalização dos processos de monitoramento para maximizar a eficiência desses contratos, permitindo um controle mais preciso e a redução de custos operacionais. Além disso, essa recomendação pode melhorar e agilizar a comunicação e a transparência, otimizando processos.

A assimetria de informação, descrita quando uma das partes detém informações superiores em relação à outra, foi identificada como uma das principais fontes de risco para a

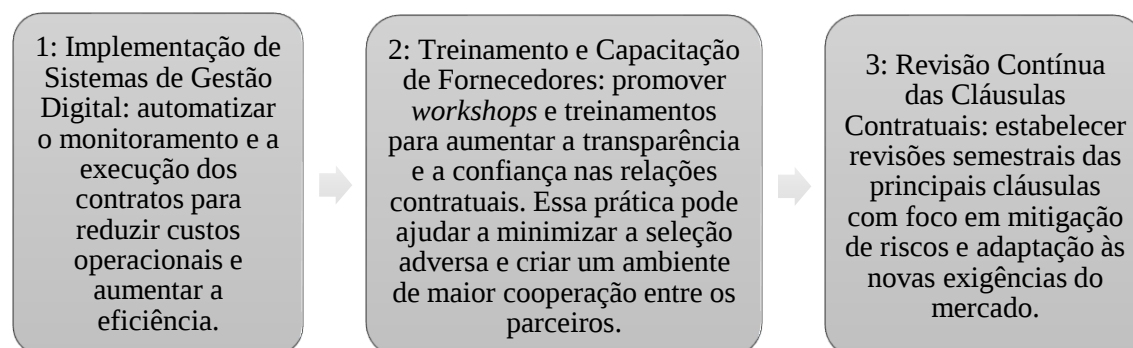
USIBAN. Aproximadamente 50% das negociações contratuais são afetadas por esse problema, gerando incertezas e, em casos extremos, levando à rescisão dos contratos. A ausência de informações precisas sobre aspectos como a qualidade da matéria-prima e as práticas agrícolas dos fornecedores, geram um ambiente sujeito a comportamentos oportunistas e seleção adversa. Para diminuir esses riscos, conforme salientado anteriormente, a Usina implementou auditorias regulares e revisões periódicas das cláusulas contratuais de penalidade. A revisão contínua, combinada com uma governança transparente e bem definida, contribui para a redução dos custos de monitoramento e para a estabilidade das relações contratuais. Essa prática está de acordo com os pressupostos teóricos da NEI, que enfatizam a necessidade de adaptação contínua das estruturas de governança em ambientes de alta complexidade (AKERLOF, 1970; WILLIAMSON, 1985; FIANI, 2002).

A adoção de uma governança contratual eficiente e adaptável permitiu à USIBAN se destacar no mercado, mesmo em um ambiente de alta volatilidade e competição. A experiência da Usina demonstra que a combinação de políticas formais de gestão de contratos e a presença de uma equipe dedicada são fundamentais para minimizar os riscos associados à assimetria de informação e comportamentos oportunistas. A utilização de relatórios de monitoramento e acompanhamento permitiu a redução de litígios, facilitando a resolução ágil e menos onerosa de disputas, o que, por sua vez, reforça a confiança entre os parceiros por meio de negociações diretas, garantindo a competitividade da Usina.

Além disso, a frequência de comunicação com os fornecedores, que ocorre diariamente por meio de telefone e *WhatsApp*, evidencia a importância dessa relação de parceria e acessibilidade para evitar equívocos de informações. O principal objetivo desse contato contínuo é minimizar riscos nas transações, especialmente aqueles relacionados ao crédito e às condições climáticas, que afetam diretamente os fornecedores. Estes, por sua vez, devem contatar a empresa em caso de gargalos, evitando incertezas e imprevistos que não possam ser resolvidos a tempo. Embora a Usina raramente apresente prejuízos financeiros significativos decorrentes de quebras contratuais, disputas legais ou problemas de negociação, a seleção de fornecedores é fortemente pautada em sua concessão e qualidade. O processo de seleção se concentra em indicações, cotações de preços, prazos de entrega, condições de pagamento e manutenção de vínculos de longo prazo.

Com base nos resultados obtidos, o presente estudo propõe as estratégias apresentadas na Figura 5 para aprimorar a governança contratual e reduzir a assimetria de informação na USIBAN.

Figura 5 – Propostas de melhorias a partir dos resultados da pesquisa



Fonte: Williamson (1985); North (1991); Farina; Azevedo e Saes (1997); Zylbersztajn e Sztajn (2005), adaptados pelos autores com base nos dados da pesquisa.

Essas medidas têm como objetivo promover uma governança mais eficiente, reduzir os custos de aquisição e transação, garantindo a sustentabilidade das relações contratuais de longo prazo, assegurando à USIBAN um posicionamento competitivo em um setor caracterizado por alta volatilidade e complexidade.

6. Considerações finais

Este estudo investigou os impactos da assimetria de informação nos contratos da USIBAN, fundamentando-se nos princípios da NEI. A pesquisa revelou que a assimetria de informação representa um desafio significativo para a eficiência contratual, influenciando o comportamento das partes e gerando custos adicionais de transação. Embora os contratos da Usina estejam estruturados com cláusulas específicas para atenuar riscos e comportamentos oportunistas, a falta de padronização e a ausência de um monitoramento contínuo ainda podem limitar sua eficácia.

Os resultados indicaram que a revisão anual de aproximadamente 75% dos contratos proporciona flexibilidade e capacidade de resposta a mudanças externas. No entanto, a ausência de ferramentas tecnológicas e de uma política de revisão mais dinâmica dificultam o controle mais preciso e ágil. A falta de padronização, principalmente nos contratos de parceria agrícola, pode resultar em uma distribuição desigual de riscos e gerar incertezas nas relações de longo prazo, especialmente em períodos de maior volatilidade de preços.

Para enfrentar essas questões, foram propostas algumas medidas para aprimorar a gestão contratual na USIBAN, como a digitalização dos processos, a formalização de critérios específicos para contratos de parceria e a implementação de cláusulas que abordem riscos emergentes. A digitalização é considerada uma solução central para automatizar o monitoramento e a execução dos termos contratuais, promovendo maior transparência e redução dos custos de negociação e adaptação. Além disso, é essencial promover a capacitação contínua das equipes responsáveis pela elaboração e gestão dos contratos, garantindo que possuam habilidades necessárias para identificar e responder aos desafios de um ambiente regulatório e de mercado em constante transformação.

No entanto, este estudo apresenta algumas limitações que devem ser consideradas. Primeiramente, a análise foi baseada em um único estudo de caso, concentrando-se em informações qualitativas obtidas por meio de entrevistas e questionário. Embora esta abordagem forneça uma compreensão detalhada do contexto específico da USIBAN, limita a possibilidade de generalização dos resultados para outros cenários e setores. Além disso, a pesquisa não mensurou quantitativamente os custos de transação ou o impacto econômico das estratégias contratuais implementadas, o que poderia fornecer uma visão mais precisa dos benefícios financeiros das práticas recomendadas.

Dessa forma, recomenda-se que futuras pesquisas ampliem a análise para incluir outras empresas da agroindústria canavieira e utilizem métodos quantitativos para avaliar os efeitos dos custos de transação e a eficácia de diferentes estruturas contratuais. Estudos comparativos entre usinas que adotam práticas de digitalização de contratos e aquelas que mantêm sistemas tradicionais poderiam ajudar a mensurar o impacto da tecnologia na eficiência contratual. Também é interessante explorar como diferentes arranjos contratuais afetam a resiliência das usinas em contextos de crise, como choques regulatórios ou variações extremas nos preços das *commodities*.

Conclui-se que, para amenizar os efeitos negativos da assimetria de informação e aumentar a eficiência contratual, é fundamental que a USIBAN invista em um sistema digital de gestão de contratos e desenvolva práticas padronizadas para a elaboração e revisão de termos contratuais. Essas iniciativas, combinadas a um monitoramento contínuo e um enfoque

preventivo na mitigação de riscos, contribuem para garantir a sustentabilidade das relações comerciais e aumentar a competitividade da Usina em um ambiente volátil e complexo.

Referências

ACEMOGLU, D. Why not a political Coase theorem? Social conflict, commitment, and politics. **Journal of Comparative Economics**, v. 31, n. 4, p. 620-652, dec. 2003

AKERLOF, G. A. The market for 'lemons': quality uncertainty and the market mechanism. **Quarterly Journal of Economics**, v. 84, n. 3, p. 488-500, 1970.

BATALHA, M. O. **Gestão Agroindustrial**: GEPAI Grupo de Estudos e Pesquisas Agroindustriais. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

BATALHA, M. O. **Gestão do Agronegócio**: Textos selecionados. São Carlos: EdUFSCar, 2005.

BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social); CGEE (Centro de Gestão e Estudos Estratégicos) (Orgs.). **Bioetanol de cana-de-açúcar**: energia para o desenvolvimento sustentável. Rio de Janeiro: BNDES, 2008.

BUENO, N. P. A Nova Economia Institucional e a historiografia clássica do período colonial brasileiro. In: V CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA E VI CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE HISTÓRIA DE EMPRESAS, 5 e 6, Caxambu, 2003. **Anais [...]**, Caxambu: ABPHE, 2003.

CARDOSO, A. A. A.; RIBEIRO, R.; SHIKIDA, P. F. A. Uma análise econômico-financeira da Empresa Açúcar e Alcool Bandeirantes S.A. (Usiban/PR): *quo vadis*. In: ENCONTRO DE ECONOMIA PARANAENSE, 15, Maringá, 2023. **Anais [...]**. Maringá: UEM, 2023.

CATTELAN, R. **Três ensaios sobre a agroindústria canavieira no Brasil**: história das estratégias empresariais do setor, convergência da produtividade e estudos de casos. 2024. 188 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – UNIOESTE, Toledo, 2024.

CECHIM JUNIOR, C.; JOHANN, J. A.; ANTUNES, J. F. G. Mapeamento de área cultivada de cana-de-açúcar no estado do Paraná com imagens Landsat/TM/OLI e IRS/LISS-3. **Revista Brasileira de Engenharia Agrícola e Ambiental**, v. 21, n. 6, p. 427-432, 2017.

CHAGAS, A. L. S. **Três ensaios sobre o setor produtor de cana-de-açúcar no Brasil**. São Paulo, 2009. 112 p. Tese (Doutorado em Economia) – USP, São Paulo, 2009.

CHRIST, G. D.; CHAPARRO, J. de B.; SHIKIDA, P. F. A.; GALANTE, V. A. Uma análise dos relatórios de sustentabilidade no setor sucroenergético brasileiro: rumo ao ODS 12 meta 6. **Revista Tecnologia e Sociedade**, v. 20, n. 60, p. 74-93, abr./jul. 2024.

CICOGNA, M. TONETO JÚNIOR, R. VALLE, M. O impacto da adesão a padrões mais elevados de governança sobre o financiamento empresarial. **Revista de Administração**, v. 42, n. 1, p. 52-63, 2007.

CIELO, I. D.; RIBEIRO, M. C. P.; ROCHA JÚNIOR, W. F. da; SCHMIDT, C. M. **Produção de bioenergia no Oeste do Paraná**: um estudo à luz da teoria dos custos de transação. Dossiês Temáticos, v. 32, n. 60, p. 1-20, set./dez., 2023.

CLEIN, C. **Motivos e consequências da falência de agroindústrias canavieiras no Estado do Paraná**. 2021. 111 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – UNIOESTE, Toledo, 2021.

COLABORADOR A DA USIBAN RESPONSÁVEL PELA ÁREA JURÍDICA DA EMPRESA. Entrevista concedida aos autores deste artigo. Toledo, 6 set. 2024.

COLABORADOR B DA USIBAN RESPONSÁVEL PELA ÁREA JURÍDICA DA EMPRESA. Entrevista concedida aos autores deste artigo. Toledo, 26 set. 2024.

CONAB. Companhia Nacional de Abastecimento. **Acompanhamento da safra brasileira de cana-de-açúcar**. Brasília, DF, 2024. Disponível em: <<https://www.conab.gov.br/info-agro/safras/cana>>. Acesso em: 24 jul. 2024.

CONCEIÇÃO, O. A. C. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 6, n. 2, p. 119-146, jul./dez. 2002.

CRESWELL, J. W. **Research design**: qualitative, quantitative, and mixed methods approaches. 3. ed. Thousand Oaks: Sage Publications, 2009.

CRUZ, J. E.; SOUZA, C. B. Governança corporativa no setor sucroalcooleiro em Goiás. **Informe Gepec**, v. 22, n. 2, p. 99-119, jul./dez. 2018.

CUNHA, A. M. **Análise multidisciplinar da insolvência empresarial das agroindústrias canavieiras no Paraná**. 2023. 82 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – UNIOESTE, Toledo, 2023.

DAHMER-FELÍCIO, V. de S. **Avaliação de contratos na agroindústria canavieira paranaense utilizando a Nova Economia Institucional e Análise Fatorial de Correspondência**. 95 f. Dissertação (Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – UNIOESTE, Toledo, 2011.

DAHMER-FELÍCIO, V. de S.; SHIKIDA, P. F. A.; ROCHA JÚNIOR, W. F. da. Avaliação de contratos na agroindústria canavieira no Paraná: uma aplicação para o *law and economics*. **Revista de Análise Econômica do Direito/Economic Analysis of Law Review**, v. 3, n. 1, p. 20-39, jan./jun., 2012.

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

FIANI, R. A teoria dos custos de transação. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Orgs.). **Economia industrial**. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p. 270-306.

FREHNER, A. L.; TENÓRIO, K. F.; GIRARDI, M. P.; GALANTE, V. A. Agroindústria canavieira e a economia circular: um estudo de caso na Usina de Bandeirantes (Paraná). In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 61, Piracicaba, 2023. **Anais [...]**, Piracicaba: ESALQ/USP, 2023.

FREITAS ROSA, L. F. D. Contratos incompletos e infraestrutura: Uma perspectiva entre direito e economia na análise de contratos complexos e de longo prazo. **Revista Simetria do Tribunal de Contas do Município de São Paulo**, v. 1, n. 10, p. 188-217, 2022.

GIMENEZ, H. R.; VIAN, C. E. de F.; SHIKIDA, P. F. A.; SILVA, H. J. T. da. Uma análise da crise do setor sucroenergético. **Revista Orbis Latina**, v. 9, n. 2, p. 88-112, 2023.

GOEBEL, M. A.; CAVALCANTE, D. L.; CLEIN, C.; SHIKIDA, P. F. A.; MORENO, J. Judicial recovery and bankruptcy of sugarcane agroindustries in the State of Paraná. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**, v. 16, n. 2, p. 25-35, maio/ago. 2020.

GRAEF, C. E.; SIGOLO, E. A.; SUBELDIA JÚNIOR, O. L. L.; WIECHORK, S.; SHIKIDA, P. F. A. Concentração na agroindústria canavieira paranaense (safras 2000/2001 a 2014/2015). **Revista de Economia**, v. 43, n. 1, ano 40, jan./abr. 2016.

GRUPO IDEIA. **Quais são as Usinas Campeãs de Produtividade Agrícola da safra 2023/24?** 2024. Disponível em: <<http://www.ideaonline.com.br/premio-usinas-campeas-de-produtividade-agricola->>. Acesso em: 07 mar. 2025.

LIMA, L. C. D. G. de; MANTOVANI, G. G.; PLASSA, W.; TELLES, T. S. Dinâmica espaço-temporal e econômica da produção de cana-de-açúcar no estado do Paraná. In: ENCONTRO DE ECONOMIA DA REGIÃO SUL, 27, Maringá, 2024. **Anais [...]**. Maringá: UEM, 2024.

LIMA, Y. R. S. **Uma análise com base na matriz de capacidades tecnológicas da Açúcar e Álcool Bandeirantes S.A. (Usiban/PR)**. 2024. 54 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – UNIOESTE, Toledo, 2024.

MARAGNO, R. C.; KALATZIS, A. E. G.; PAULILLO, L. F. O. A Nova Economia Institucional: aspectos que influenciam na relação comercial Brasil – União Europeia. In: XIII SIMPÓSIO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, Bauru/SP, 2006. **Anais [...]**, Bauru/SP: Escola de Engenharia de São Carlos, 2006.

MORAES, M. A. F. D. de. **A desregulamentação do setor sucroalcooleiro do Brasil**. Americana: Caminho Editorial, 2000.

NEVES, M. F. (Coord.); GERARDI, F.; KALAKI, R. B.; GALI, R. **O setor sucroenergético em 2030: dimensões, investimentos e uma agenda estratégica** Brasília: CNI, 2017.

NORTH, D. C. Institutions. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 1, p. 97-112, 1991.

NOVACANA. **Usinas e destilarias no Brasil.** Disponível em: <https://www.novacana.com/usinas_brasil> Acesso em: 25 ago. 2024.

OLIVEIRA, S. M.; AZEVEDO, D. B.; CENTENARO, M.; PADULA, A. D.; PEREIRA, R. da S.; FORNAZIER, A.; BOEIRA, M. U. P.; STEFFENS, C. Certificação da indústria do etanol brasileiro no contexto dos stakeholders. **RAMA - Revista em Agronegócio e Meio Ambiente**, v. 5, n. 2, p. 283-309, maio/ago. 2012.

PONDÉ, J. L. **Nova Economia Institucional.** Fundação Getúlio Vargas, v. 1. Roteiro de Curso, 2007. Disponível em: <<https://www.dominiocomum.com/wp-content/uploads/2017/06/NEI.-FGV-1.pdf>> Acesso em: 3 set. 2024.

PRADO JÚNIOR, C. **Formação do Brasil Contemporâneo.** 23. ed. São Paulo Companhia das Letras, 2011.

RISSARDI JÚNIOR, D. J. **Três ensaios sobre a agroindústria canavieira no Brasil pós-desregulamentação.** 2015. 121 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – UNIOESTE, Toledo, 2015.

RISSARDI JÚNIOR, D. J.; SHIKIDA, P. F. A.; LAGES, A. M. G. Aspectos da Nova Economia Institucional na agroindústria canavieira no Estado do Paraná. **Economia Política do Desenvolvimento**, v. 8, n. 19, p. 9-25, jan./jul. 2017.

SANTOS, G. R. dos (Org.). **Quarenta anos de etanol em larga escala no Brasil: desafios, crises e perspectivas.** Brasília: IPEA, 2016.

SANTOS, H. F. dos; CASTILLO, R. Vulnerabilidade territorial do agronegócio globalizado no Brasil: crise do setor sucroenergético e implicações locais. **GEOUSP Espaço e Tempo**, v. 24, n. 3, p. 508-532, 2021.

SBICCA, A. Heurísticas no estudo das decisões econômicas: contribuições de Herbert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky. **Estudos Econômicos**, v. 44, n. 3, p. 579-603, jul./set. 2014.

SHIKIDA, P. F. A. Evolução e fases da agroindústria canavieira no Brasil. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 23, n. 4, p. 43-57, out./dez. 2014.

SHIKIDA, P. F. A.; DAHMER, V. S. Mudança organizacional da agroindústria canavieira paranaense pós-desregulamentação setorial. **Economia & Tecnologia**, v. 3, n. 11, p. 69-80, 2007.

SILVA, A. F. M. S.; GOMES, G. N.; BACCHI, M. R. P. A importância das cadeias da cana-de-açúcar: uma análise insumo-produto. **Economia Ensaios**, v. 33, n. 2, p. 149-174, jan./jun. 2019.

SILVA, H. J. T. da. **Dois ensaios empíricos sobre heterogeneidade produtiva e estrutura de capital do setor sucroenergético brasileiro.** 2019. 84 f. Tese. (Doutorado em Economia Aplicada) – Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Universidade de São Paulo, 2019.

SOPENA M. B.; ARBAGE A. P. Oportunismo e os contratos agroindustriais: um estudo de caso no mercado orizícola no sul do Brasil. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, v. 21, n. 1-3, p. 20-35, 2019.

SOUSA, E. L. de; MACEDO, I. de C. (Coords.). **Etanol e bioeletricidade**: a cana-de-açúcar no futuro da matriz energética. São Paulo: Luc Projetos, 2010.

SZMRECSÁNYI, T. **O planejamento da agroindústria canavieira do Brasil (1930-1975)**. São Paulo: Hucitec/Unicamp, 1979.

TIROLE, J. **Economia do bem comum**. 1. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 2020.

TOBÓN, A. Jean Tirole y la nueva identidad de la ciencia económica. **Teoria Econômica**, v. 40 n. 71, jan./jun. 2021.

UNICA. União da Indústria de Cana-de-Açúcar e Bioenergia. **Etanol, combustível do presente e futuro da mobilidade sustentável**. 2024. Disponível em: <<https://unica.com.br/setor-sucroenergetico/etanol/>>. Acesso em: 10 out. 2024.

USIBAN. Usina de Açúcar e Alcool Bandeirantes S.A. **Notícias**. 2024b. Disponível em: <https://www.usiban.com.br/noticia/>. Acesso em: 29 jan. 2024.

USIBAN. Usina de Açúcar e Alcool Bandeirantes S.A. **Quem somos**. 2024a. Disponível em: <https://www.usiban.com.br/>. Acesso em: 29 jan. 2024.

USIBAN. Usina de Açúcar e Alcool Bandeirantes S.A. **Relatório Anual de Produção**, 2023.

VIAN, C. E. de F. **Agroindústria canavieira: estratégias competitivas e modernização**. Átomo: Campinas (SP), 2003.

VIAN, C. E. de F. Estrutura de mercado, estratégias competitivas e organização setorial no setor açucareiro do Centro-Sul do Brasil no século XXI. In: SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE HISTÓRIA DO AÇÚCAR NA MADEIRA, 4, Ilha da Madeira, 2005. **Anais [...]**. Madeira: [s.n.], 2005.

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

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 4. ed. Porto Alegre, RS: Bookman, 2010.

ZYLBERSZTAJN, D. Conceito gerais, evolução e apresentação do sistema agroindustrial. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Orgs.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000a. p. 1-21.

ZYLBERSZTAJN, D. Economia das organizações. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Orgs.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000b. p. 23-38.

ZYLBERSZTAJN, D. Papel dos contratos na coordenação agro-industrial: um olhar além dos mercados. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 43, n. 3, p. 385-420, set. 2005.

ZYLBERSZTAJN, D.; SZTAJN, R. **Direito e economia**: análise econômica do direito e das organizações. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.