

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA GRANDE DOURADOS
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AGRONEGÓCIOS**

**ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA TRANSIÇÃO LEGAL DA
PROPRIEDADE RURAL**

Denis Henrique Schmeisch

Dourados, MS

2020

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA GRANDE DOURADOS
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AGRONEGÓCIOS**

**ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA TRANSIÇÃO LEGAL DA
PROPRIEDADE RURAL**

Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Agronegócios da Universidade Federal da Grande Dourados – Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Economia, para obtenção do Título de Mestre em Agronegócios.

Discente: Denis Henrique Schmeisch

Orientadora: Profa. Dra. Erlaine Binotto

Dourados-MS

2020

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP).

S347e Schmeisch, Denis Henrique
ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA TRANSIÇÃO LEGAL DA
PROPRIEDADE RURAL [recurso eletrônico] / Denis Henrique Schmeisch. -- 2020.
Arquivo em formato pdf.

Orientadora: Erlaine Binotto.
Dissertação (Mestrado em Agronegócios)-Universidade Federal da Grande Dourados,
2020.

Disponível no Repositório Institucional da UFGD em:
<https://portal.ufgd.edu.br/setor/biblioteca/repositorio>

1. Sucessão Patrimonial. 2. Economia dos Custos de transação. 3. Propriedade Rural.
4. Agronegócio. I. Binotto, Erlaine. II. Título.

Ficha catalográfica elaborada automaticamente de acordo com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

©Direitos reservados. Permitido a reprodução parcial desde que citada a fonte.



UFGD

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL DA GRANDE DOURADOS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
AGRONEGÓCIOS

ATA DA DEFESA DE DISSERTAÇÃO DE MESTRADO APRESENTADA POR **DENIS HENRIQUE SCHMEISCH**, ALUNO DO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO *STRICTO SENSU* EM AGRONEGÓCIOS, ÁREA DE CONCENTRAÇÃO “AGRONEGÓCIOS E SUSTENTABILIDADE”.

Aos nove dias do mês de setembro de dois mil e vinte, às treze horas e trinta minutos, em sessão pública, realizou-se na Universidade Federal da Grande Dourados a defesa de dissertação de Mestrado intitulada “**ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA TRANSIÇÃO LEGAL DA PROPRIEDADE RURAL**” apresentada pelo aluno **Denis Henrique Schmeisch**, do Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, à Banca Examinadora constituída pelos membros: Prof^ª. Dr^ª. Erlaine Binotto/UFGD (presidente/orientadora); Prof. Dr. João Augusto Rossi Borges/UFGD; Prof^ª. Dr^ª. Silvia Morales de Queiroz Caleman/UFMS. Iniciados os trabalhos, a presidência deu a conhecer ao candidato e aos integrantes da Banca as normas a serem observadas na apresentação da dissertação. Após o candidato ter apresentado a sua explanação, os componentes da Banca Examinadora fizeram suas arguições. Terminada a Defesa, a Banca Examinadora, em sessão secreta, passou aos trabalhos de julgamento, tendo sido o candidato considerado **APROVADO**, fazendo *jus* ao título de **MESTRE EM AGRONEGÓCIOS**. **O presidente da banca abaixo-assinado atesta que os professores João Augusto Rossi Borges e Silvia Morales de Queiroz Caleman participaram de forma remota desta defesa de dissertação, conforme o § 3º do Art. 1º da Portaria RTR/UFGD n. 200, de 16/03/2020 e a Instrução Normativa PROPP/UFGD Nº 1, de 17/03/2020, considerando o candidato APROVADO, conforme declaração anexa.** Nada mais havendo a tratar, lavrou-se a presente ata, que vai assinada pelos membros da Comissão Examinadora.

Dourados, 9 de setembro de 2020.

Prof^ª. Dr^ª. Erlaine Binotto
FACEUFGD

Prof^ª. Dr^ª. Erlaine Binotto/UFGD

Prof. Dr. João Augusto Rossi Borges/UFGD (participação remota)

Prof^ª. Dr^ª. Silvia Morales de Queiroz Caleman/UFMS (participação remota)

ATA HOMOLOGADA EM: __/__/____, PELA PRÓ-REITORIA DE ENSINO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA / UFGD.

Pró-Reitoria de Ensino de Pós-Graduação e Pesquisa
Assinatura e Carimbo



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE FEDERAL DA GRANDE DOURADOS
PRÓ-REITORIA DE ENSINO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA



PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AGRONEGÓCIOS
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: AGRONEGÓCIOS E DESENVOLVIMENTO

**DECLARAÇÃO DE PARTICIPAÇÃO À DISTÂNCIA - SÍNCRONA - EM BANCA DE DEFESA DE
MESTRADO/ UFGD**

Às 13h30min do dia 09/09/2020, participei de forma síncrona com os demais membros que assinam a ata física deste ato público, da banca de Defesa de Dissertação do(a) candidato(a) **Denis Henrique Schmeisch**, do Programa de Pós-Graduação em Agronegócios.

Considerando o trabalho avaliado, as arguições de todos os membros da banca e as respostas dadas pelo(a) candidato(a), formalizo para fins de registro, por meio deste, minha decisão de que o(a) candidato(a) pode ser considerado: **Aprovado**.

Atenciosamente,

Prof.ª Dr.ª Silvia Morales de Queiroz Caleman
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul /UFMS



PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM: AGRONEGÓCIOS
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: AGRONEGÓCIOS E DESENVOLVIMENTO

DECLARAÇÃO DE PARTICIPAÇÃO À DISTÂNCIA - SÍNCRONA - EM BANCA DE DEFESA DE
MESTRADO/ UFGD

Às 13h30min do dia 09/09/2020, participei de forma síncrona com os demais membros que assinam a ata física deste ato público, da banca de Defesa de Dissertação do(a) candidato(a) Denis Henrique Schmeisch, do Programa de Pós-Graduação em Agronegócios.

Considerando o trabalho avaliado, as arguições de todos os membros da banca e as respostas dadas pelo(a) candidato(a), formalizo para fins de registro, por meio deste, minha decisão de que o(a) candidato(a) pode ser considerado: APROVADO.

Atenciosamente,


Prof. Dr. João Augusto Rossi Borges
Universidade Federal da Grande Dourados /UFGD

O cavalo prepara-se para o dia da batalha, mas a
vitória vem do SENHOR.

Provérbios 21:31

DEDICATÓRIA

“A todos que invariavelmente fazem o melhor que podem, o pior não acontecerá”.

Bryan Forbes.

Dedico este trabalho a cada produtor rural brasileiro, cada empresário, contador, advogado, professor e cada indivíduo que compreende a complexidade que é produzir riqueza em nossa nação. Cada um que luta contra as imposições legais do Estado Brasileiro, sobre suas propriedades e a transmissão das mesmas. Vocês fazem o melhor que podem!

Cada um que observa nossa legislação tributária, cível e não desiste de empreender e fazer negócios em nossa terra. Vocês fazem o melhor que podem!

Dedico também este singelo trabalho, a todos os pensadores que me abriram os olhos para tudo que Chicago ensina sobre economia, custos e relações humanas. Vocês fizeram o melhor que puderam e o mundo está em débito convosco!

Também menciono aqui cada um dos respondentes de meu questionário pelo voto de confiança que me foi dado, pelos dados compartilhados e pela boa conversa gerada. Vocês vêm fazendo o melhor que podem!

Por fim, dedico esta dissertação de mestrado para os futuros pesquisadores que transitarão entre direito e economia, que possamos auxiliar aqueles que geram riqueza na tarefa de perpetuar e expandir sua atividade econômica. Que façamos sempre o melhor que pudermos!

AGRADECIMENTOS

Sou imensamente grato a Deus, por construir minha existência, me lapidar diariamente e me dar forças para continuar e não desistir de minhas empreitadas. Agradeço minha mãe por ser quem é e por ter estado sempre comigo. Ao meu padrasto por auxiliar em nossa casa transformando-a em um lar.

A toda minha família, que foi paciente durante COVID-19, me abrigou quando minha casa adoeceu e esteve comigo, em especial minha avó Eva.

A Professora Erlaine Binotto que não desistiu de mim, e de trilhar esse caminho comigo. Pelo conhecimento transmitido, as risadas, os puxões de orelhas e principalmente pela humanidade. Ao grupo de pesquisa chefiado pela professora e pelos colegas ali presentes, pelas discussões e conversas ali feitas; agradeço às colegas de grupo Luísa, Manoela e Camila, pelas opiniões sobre meu trabalho e em especial ao amigo de longa data César, por falarmos da vida, do universo e de tudo mais.

Ao professor Arthur, que me abriu os olhos para o agro e por ser a primeira pessoa a acreditar em mim; aos professores do mestrado como um todo: Prof. Régio pelas conversas e conselhos. Professores Clandio pela amizade e humildade, professores João pelo entusiasmo contagiante, Jonathan e Marcelo pelas aulas de estatística e paciência com este jurista que não entendia nada de números; Professora Carla pela ajuda e aulas ministradas.

O amor e confiança de minha namorada Natália que pacientemente assistiu a esta construção, bem como por sua família. Aos amigos que ajudaram aliviar o fardo dessa empreitada, em especial ao João Mantovani, Gabriel Baldasso e Guilherme Muzulon, cada um à sua maneira foi de grande ajuda.

Meu afeto aos amigos da igreja, na pessoa de meu Cooperador de Jovens Anderson Portolan e família, pois no momento mais difícil do mestrado me ajudaram a não desistir, repensar meus erros e continuar. Agradeço principalmente por ter orado comigo.

Por fim meu agradecimento nominal para Edilson Baessa, Lucas Ramos, Matheus Vieira, Ronã Júnior e Tiago Pacheco e Bia Crepalde (membra honorária de nosso time). Vocês são incríveis! E o grupo de estudos da Cordil e Avanteagro vai pra vida! Fomos e somos mais que amigos, fomos e somos família!

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	18
1.1 OBJETIVOS	21
1.1.1 Objetivo Geral	21
1.1.2 Objetivos Específicos	21
1.1.3 Justificativa	21
2. REVISÃO TEÓRICA	24
2.1 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	24
2.2 CARACTERÍSTICAS DAS TRANSAÇÕES	25
2.3 SUCESSÃO RURAL E FAMILIAR	30
3. LEGISLAÇÃO LIGADA A SUCESSÃO RURAL	34
3.1 HISTÓRICO DE LEIS SOBRE A TERRA NO BRASIL	34
3.2 ASPECTOS LEGAIS NA FORMAÇÃO DA PROPRIEDADE	36
3.3 ELEMENTOS TRIBUTÁRIOS LIGADOS AO PLANEJAMENTO PATRIMONIAL SUCESSÓRIO	38
3.4 ELEMENTOS TRIBUTÁRIOS LIGADOS AO AGRONEGÓCIO	40
3.5 SOLUÇÕES SUCESSÓRIAS REALIZADAS EM VIDA	41
3.5.1 Doação em vida	41
3.5.2 Holding Familiar (Pejotização do patrimônio)	42
4. METODOLOGIA	43
4.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA	43
4.2 AMOSTRA	43
4.3 INSTRUMENTO DA COLETA DE DADOS	44
4.4 COLETA DE DADOS	45
4.5 CATEGORIAS DE ANÁLISE	46
4.6 ANÁLISE DE DADOS	49
5. RESULTADOS E DISCUSSÃO	50

5.1 PERFIL DOS ENTREVISTADOS E DOS NEGÓCIOS.....	50
5.2 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS NO PROCESSO SUCESSÓRIO: OPORTUNISMO.....	55
5.3 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS NO PROCESSO SUCESSÓRIO: RACIONALIDADE LIMITADA.....	59
5.4 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS NO PROCESSO SUCESSÓRIO: INCERTEZA.....	63
5.5 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS NO PROCESSO SUCESSÓRIO: ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS.....	66
5.6 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS NO PROCESSO SUCESSÓRIO: FREQUÊNCIA.....	71
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	78
REFERÊNCIAS.....	81
APÊNDICE.....	89

RESUMO

O jovem vem migrando da zona rural para a zona urbana, tanto no Brasil quanto em outros países. Essa migração pode promover a falta de indivíduos para suceder a gestão da propriedade rural, ao tempo que a perpetuidade de um negócio está intrinsecamente ligada à forma como sua sucessão é construída. A ideia de sucessão envolve aspectos de gestão da propriedade e da transição legal do patrimônio entre sucessor e sucedido. Para melhor entendimento desse momento, a aplicação da teoria da Economia dos Custos de Transação (ECT) na transição da propriedade auxilia a compreender os enfrentamentos vividos pelos agentes presentes no processo. Esta teoria cria a possibilidade de se analisar quais formatos de sucessão possuem custos transacionais elevados, medianos ou baixos. O objetivo geral foi investigar os processos de transição e transmissão legal da propriedade rural sob a ótica dos custos de transação. Especificamente, foi identificar as formas de sucessão patrimonial que os sucedidos adotam ao realizar a passagem do patrimônio rural; verificar os aspectos legais e os custos transacionais na passagem do patrimônio rural aos sucessores. A pesquisa é exploratória, qualitativa e quantitativa. Os dados secundários foram referentes à legislação da transição de terras e dados primários coletados por meio de entrevistas semiestruturadas com herdeiros e sucedidos que fizeram a transição da propriedade rural. Foram entrevistados doze pessoas que passaram ou estavam envolvidos em processo sucessório. Os formatos de sucessão identificados foram inventário, doação em vida e *Holding* familiar. Os pesquisados foram selecionados intencionalmente considerando esses formatos: seis doações em vida; três *holdings* familiares e três inventários. Os resultados evidenciaram a incidência de custos transacionais altos em processos onde houve transmissão feita após o falecimento do sucedido. Custos baixos foram encontrados em processos de *holding*, medianos em doações em vida e demasiados em inventários.

Palavras-chave: Sucessão familiar, Economia dos Custos de transação, Propriedade Rural, Gestão de Propriedades;

TRANSACTION COSTS ECONOMY IN A LEGAL TRANSITION OF FARM

ABSTRACT

The young has been migrating from rural to urban areas, in Brazil and in other countries. This migration can promote the lack of individuals to succeed the management of the farm, while the perpetuity of a business is intrinsically linked to the way the succession is built. The idea of succession involves aspects of farm management and the legal transition of assets between successful and successor. For a better understanding of this moment, the application of the Transaction Cost Economics (ECT) theory in the farm transition helps to understand the confrontations experienced by the agents present in the process. This theory creates the possibility of analyzing which succession formats have high, medium or low transaction costs. The general objective was to investigate the transition and legal transmission processes of farms from the transaction costs perspective. Specifically, it was to identify the forms of familiar succession model that the successors adopt when carrying out the family patrimony; to verify the legal aspects and the transaction costs in the transfer of the patrimony to the successors. The research is exploratory, qualitative and quantitative. Secondary data were related to land transition legislation and primary data collected through semi-structured interviews with heirs and successors who made the transition from patrimony. Twelve people were interviewed who passed or were involved in the succession process. The succession models identified were an inventory, a living donation and a family holding company. Those surveyed were intentionally selected considering these models: six lifetime donations; three family holdings and three inventories. The results showed the incidence of high transaction costs in processes where there was transmission after the death of the victim. Low costs were found in holding processes, average in lifetime donations and too many in inventories.

Keywords: Family Succession, Transaction Cost Economy, Farm, Farm Management.

LISTAS DE ABREVIATURAS

- COFINS - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social.
- CNPJ - Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas.
- CPF - Cadastro de Pessoa Física.
- CSLL - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.
- ECT - Economia dos Custos de Transação.
- FAO - Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura.
- FUNRURAL - Fundo de Assistência ao Trabalhador Rural.
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.
- ICMS - Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços.
- IPTU - Imposto Territorial e Predial Urbano.
- IRRF - Imposto de Renda sobre a Pessoa Física.
- IRPJ - Imposto de Renda sobre Pessoa Jurídica.
- ITCMD - Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação.
- ITR - Imposto Territorial Rural.
- ISS - Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza.
- NEI – Nova Economia Institucional.
- PIS – Programa de Integração Social.
- TCT – Teoria dos Custos de Transação.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Perfil dos respondentes	51
Tabela 2- Formato da sucessão, motivos e prazo.....	59
Tabela 3- Custos, satisfação e termos da sucessão.....	63
Tabela 4- Especificidade do ativo.....	66

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Diferenças entre pessoa física e jurídica.....	36
Quadro 2 – Comparativo empresas familiares e não familiares.....	38
Quadro 3 – Momento da transição e características dos casos.....	50
Quadro 4 – Custo de transação presente em cada caso.....	76

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Modelo de análise dos sistemas de governança ou arranjos institucionais.....	26
---	----

1. INTRODUÇÃO

De acordo com a Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO), aspectos como o baixo acesso à informação e a serviços pontuais como saúde e educação, ligados a uma percepção negativa sobre a realidade rural, tem contribuído para o jovem abandonar o meio rural (FAO, 2014). Isso implica diretamente na carência de sucessores neste setor econômico, desencadeando preocupações sobre o desenvolvimento das comunidades agrícolas, como por exemplo, o fato da propriedade não continuar na mesma família, o decréscimo da produção e geração de renda oriunda da propriedade, entre outros (BARBOSA, 2018; MORAIS, 2017).

No mundo, 98% das propriedades rurais são de caráter familiar e ocupam 53% das terras agricultáveis (GRAEUB, 2016). Para analisar o agronegócio e suas tendências, compreender o processo pelo qual se dá a construção da sucessão rural, tem se mostrado relevante. Esse processo ocorre em um cenário no qual a maioria das propriedades rurais possuem famílias como gestoras. Além disso, o processo faz parte de um setor intrinsecamente relacionado ao meio ambiente e à produção de alimentos, o que fomenta questões pertinentes para tal análise, como, por exemplo, a gestão e a transição das propriedades rurais.

Além disso, o aumento na idade média dos proprietários, a crescente concentração da produção em propriedades maiores e o decréscimo da área cultivada por pequenos produtores, impactam na sustentabilidade da produção mundial e preocupam estudiosos do agronegócio e bancos ligados a esse setor, dadas as mudanças de cenário (RAALTE, 2014).

O momento da sucessão gerencial na propriedade rural familiar é relevante, pois consiste em um caminho para a continuidade das atividades agrícolas e tradições familiares (GRUBBSTRÖM; SOOVÄLI-SEPPING, 2012; BERTONI; CAVICCHIOLI, 2016). Momento da transferência do controle ou gerenciamento dos negócios e do patrimônio aos filhos sucessores ou à próxima geração (GASSON; ERRINGTON, 1993; FISCHER; BURTON, 2014). Os aspectos jurídicos focam na realização dessa transição patrimonial entre essas gerações.

A sucessão rural ocorre sob mais de um enfoque. Uma das formas é com a transmissão do comando da propriedade, ou seja, da passagem da tomada de decisão, possuindo um enfoque gerencial e, sob o enfoque jurídico, que se dá com

a transição da propriedade como um todo, levando em conta fatores ligados a posse e propriedade do bem. A sucessão entre as gerações que conduzem a propriedade precisa ser feita àqueles que a herdarão; esta, por sua vez, só estará completa com a transição legal do patrimônio. Isso ocorre porque o herdeiro/sucessor só pode dispor do patrimônio, arrendar, alugar, contratar, pôr em garantia, etc., se este estiver documentalmente vinculado ao seu patrimônio (BRASIL, 2002; BRASIL, 1988).

Neste trabalho, serão adotados os termos “transição” patrimonial quando se tratar de sucessões rurais ocorridas em vida (dada sua característica que possibilita reversão) e “transmissão” patrimonial quando for uma transferência de patrimônio após a morte daquele que o detinha, dada sua irreversibilidade (BRASIL, 2002; BRASIL, 1988). Quando não houver definição se ocorre em vida ou no pós morte será tratado como transferência do patrimônio.

Destaca-se que a sucessão, no campo jurídico, só existe se a transição ou transmissão do bem for feita em uma relação entre sucessores e sucedidos, em uma mesma família, caso a propriedade deixe de fazer parte dos bens de uma família e passe a integrar o patrimônio de outrem ela será caracterizada como venda, como doação, etc. Não se enquadrando, legalmente, em sucessão. (BRASIL, 2002)

As propriedades rurais, segundo os aspectos legais brasileiros, em sua maioria, são tidas como bens de “pessoas físicas”, entendidas como objetos integrantes do patrimônio daquele(s) que detém o imóvel em seu poder. (BRASIL, 2002; IBGE, 2019). Não sendo constituída uma “pessoa jurídica”, que será administrada legalmente pelos gestores dessa propriedade, esta permanece ligada ao Cadastro de Pessoa Física (CPF) do indivíduo que a possui. As compras são realizadas em nome de seu proprietário legal; da mesma forma as vendas; contratos de parceria e arrendamento, etc. Não há a inclusão desta propriedade no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) ou qualquer cadastro estadual ou municipal (BRASIL, 2002).

O Processo de sucessão patrimonial pode ser feito em vida ou após a morte do sucedido (BRASIL, 2002). Assim, existem diversos caminhos que podem ser trilhados para efetivar essa passagem de patrimônio, tanto a produção quanto a comercialização rural podem ser realizadas através da pessoa física ou da pessoa

jurídica. Geralmente existem vantagens tributárias quando se opta pela produção e comércio enquanto pessoa física (BRASIL, 2002).

Quando a propriedade não está registrada como pessoa jurídica, ou seja, não detém direitos e deveres por si, existem algumas peculiaridades, tais como o regime de tributação que ela adota. Manter uma propriedade como parte do patrimônio, regido por uma pessoa física, não dá a ela o direito de contratar funcionários em seu CPF ou emitir notas fiscais de suas atividades, sendo isso possível apenas à Pessoa Jurídica (BRASIL, 2002). Com a modificação do código civil brasileiro, em 2002, houve maior flexibilização para a mudança de pessoa física em jurídica (ALCÂNTARA; MACHADO FILHO, 2014), auxiliando no processo de diferenciação do patrimônio pessoal e empresarial.

Quando se realiza uma transação de bens existe a incidência de custos envolvidos neste processo; custos estes que podem ser financeiros ou não. Nestes custos não financeiros existem aqueles tidos como custos transacionais, que abrangem o relacionamento dos agentes e como se realiza a troca entre eles para mensurar o quão custosa a transação está sendo.

Compreender os custos envolvidos na transição da propriedade rural auxilia na escolha de um caminho eficaz para o processo sucessório, pois os agentes transacionais são os membros da mesma família, frequentemente envolvendo duas gerações, em um processo que pode ser danoso para o relacionamento.

Para melhor compreensão do que se tratam os custos transacionais será destacada a Nova Economia Institucional. Os conceitos da Nova Economia institucional (NEI) buscam combinar diferentes disciplinas como economia, direito, sociologia e administração, entre outras, explicando a natureza, funcionamento e evolução das instituições. A NEI oferece importantes preceitos sobre as instituições legais e jurídicas condicionantes das transações entre agentes econômicos (VARIAN, 1999; KLEIN, 1999; PONDÉ, 2005).

Na ótica da NEI a empresa é detentora não só de custos de produção, mas também de custos transacionais, havendo em seu interior relações orgânicas, além das produtivas. Estruturas que possuem transações regidas por contratos, amparadas tanto por lei quanto por outros mecanismos sociais ligados à reputação nos negócios (LANGLOIS; FOSS, 1997; SAES, 2009; ZYLBERZTAJN, 2009; AUGUSTO, 2014).

Essencialmente, existem custos ligados a proteção e a presença dos direitos de propriedade, garantidos por contratos formais ou por diferentes normativas informais, amparadas por laços sociais, reputação etc. Desta maneira, a transação passa a ser vista como objeto de análise, fomentando que organização adote uma estrutura de governança que reduza os seus custos de transação. Frisa-se que as instituições existentes são relevantes, ao mesmo tempo que são passíveis de análise empírica e qualitativa, pois são afetadas na mesma medida que afetam firmas e organizações (AUGUSTO, 2014).

Uma série de aspectos, alguns culturais e outros, especialmente, de caráter tributário, ainda condicionam grande predominância da pessoa física na atividade rural, sendo que este, por si só, é um importante fator de risco sucessório (ALCÂNTARA, MACHADO FILHO, 2014). Neste sentido, o presente estudo objetiva responder a seguinte questão: Como se dá o processo de transição e transmissão legal dos bens familiares na sucessão rural e quais custos de transação estão envolvidos?

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo Geral

Investigar os processos de transição e transmissão legal da propriedade rural sob a ótica dos custos de transação.

1.1.2 Objetivos Específicos

- identificar as formas de sucessão patrimonial que os sucedidos adotam ao realizar a passagem do patrimônio rural;
- verificar os aspectos legais e os custos transacionais na passagem do patrimônio rural aos sucessores.

1.2 JUSTIFICATIVA

O trabalho proposto encontra justificativas empíricas e teóricas, haja visto que trata da perpetuação dos indivíduos membros de uma mesma família no agronegócio, bem como envolvem desde fatores comerciais e políticos, até valores

individuais, incluindo a paixão, o orgulho e a identificação com a propriedade (FISCHER; BURTON, 2014). Envolver na presença do sucessor reside a continuidade do projeto coletivo familiar, a reprodução do estabelecimento e o nome da família (WOORTMANN, 1995).

A maioria das propriedades ligadas à produção rural pertencem a um ou mais membros de uma mesma família. Sendo o empreendimento também administrado por esses membros (MACDONALD; KORB; HOPPE, 2013).

Características como visão de longo prazo e resiliência nos negócios são bastante presentes em empreendimentos familiares. Estes contribuem para explicar os motivos de sua predominância no setor agropecuário (GASSON; ERRINGTON, 1993).

O mais comum e recorrente dos caminhos trilhados no processo sucessório é o fatiamento ou divisão da unidade produtiva entre aqueles que a herdaram. Isso pode implicar perda da escala e eficiência na produção, conflitos entre herdeiros, divergências no fatiamento, entre outros. Com a passagem do tempo surge a questão sobre a continuidade do negócio ao qual a família está vinculada. De todos os fatores determinantes para a longevidade de uma empresa, o processo de sucessão é apontado como a principal causa da continuidade das empresas familiares (HANDLER, 1994)

Outrossim, a maioria das propriedades brasileiras se encontram, legalmente, como parte integrante do patrimônio de uma ou mais pessoas, não como um negócio a parte, com documentação, obrigações e responsabilidades próprias (BRASIL, 1988; BRASIL, 2002). Segundo dados do último censo agropecuário realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mais de três milhões e meio de proprietários de terras estão legalmente categorizados como proprietários individuais, ou seja, mais de 72% do total são pessoas físicas, sendo o restante de pessoas jurídicas (IBGE, 2019).

Para um melhor entendimento do processo sucessório, a combinação entre as diferentes abordagens trazidas pela Nova Economia institucional (NEI), auxilia a compreender arranjos, natureza, funcionamento e evolução das instituições e os custos transacionais envolvidos, que condicionam as transições entre os agentes econômicos envolvidos (PONDÉ, 2005). Neste caso, entre sucessores e sucedidos, sucessores e demais sucessores etc.

A Nova Economia Institucional nos apresenta a Economia dos Custos de Transação (ECT), cujo foco está na ideia de que a transação é a unidade fundamental da análise nas trocas econômicas. A ECT traz as questões das organizações como demandas de contratação. Assim, os contratos possuem importância nessa relação entre os agentes, definem a melhor forma contratual para redução dos custos de transação (WILLIAMSON, 1985).

A NEI desenvolveu-se na vertente de análise da competitividade sob duas correntes, com características complementares, o Ambiente Institucional, com foco na análise de macro-instituições, e Instituições de Governança, que analisa as micro-instituições. Ambas tratam num nível analítico distinto o mesmo objeto: a ECT. Ambas correntes recorrem a conceitos comuns, como custos de transação, instituições e organizações (AZEVEDO, 2000).

Quanto às macro-instituições, torna-se necessário observar que dependendo do ambiente institucional (leis e regras que sustentam a legalidade e existência deste), pode ter diferentes arranjos organizacionais para a solução eficiente da transição da propriedade rural. Dessa forma, a legislação brasileira, como, por exemplo, a constituição federal, o sistema judiciário, os direitos de propriedade existentes no país podem ser entendidos como as instituições em nível macro que auxiliam a pensar os custos transacionais (AZEVEDO, 2000) em qualquer tipo de relação contratual, em especial a sucessória.

2. REVISÃO TEÓRICA

2.1 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Os custos transacionais estão inseridos em uma teoria que busca compreender organizações e como estas se relacionam não só com o mercado, mas também com as instituições, tendo como foco as características das transações realizadas e uma especial atenção aos perfis comportamentais dos agentes envolvidos nestas transações. Assim, com essa análise torna-se possível prever quais arranjos institucionais virão a ser adotados (AUGUSTO, 2014).

As teorias ligadas aos custos transacionais, surgem como possível caminho, uma opção à carência de estudos empíricos que voltassem seu olhar para explicação de formas alternativas de coordenação que vão além do mercado, presentes no sistema agroindustrial (MÉNARD, 2004).

Indo aos primórdios, a Economia dos Custos de Transação tem sua gênese, com Ronald Coase em meados de 1937, quando o autor trouxe aos estudos relativos à empresa o importante artigo "*The nature of the firm*". Sua importância se deve em grande parte ao fato de que este conteúdo identificou, nas estratégias empresariais, uma nova possibilidade de custos, além dos custos da produção. Coase criticou a visão de que a firma teria apenas uma função produtiva, ensinando que ela é mais do que isso, pois traz em si uma relação orgânica entre agentes no mercado (SAES, 2009).

Os estudos teóricos da ECT são voltados para o ambiente institucional. A ênfase desta está nas diferentes formas contratuais, ou seja, às estruturas de governança das transações (ZYLBERSZTAJN, 1995), pois os agentes se defrontam com estes custos nos momentos em que recorrem ao mercado buscando negociar seus produtos e ver seus contratos sendo cumpridos.

Os custos transacionais estão fortemente ligados a ideia de problemas contratuais celebrados entre as instituições. Essas entidades são conceituadas como instituições econômicas do capitalismo, que para Williamson (1985) são: as firmas existentes, os contratos celebrados e o mercado onde estas se correlacionam. Logo, os objetivos da ECT estão na análise das transações que ocorrem entre firmas, onde os contratos visam reduzir custos. Assim

compreendendo melhor quais riscos devem ser aceitos pelas organizações ao contratar e como estes podem ser mitigados (WILLIAMSON, 1996).

A teoria dos custos de transação deriva da teoria dos contratos, para minorar custos através da redução da incerteza em relação ao mercado, dada a assinatura de objetos que tecem informações sobre ações a serem feitas no futuro (FERREIRA; PADULA, 2002). O objetivo da ECT é estudar e analisar os custos de transações como indutores dos modos alternativos de organização (governança) nas instituições, sendo importante a organização e acompanhamento das transações, na intenção de verificar o cumprimento dos contratos (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Existe uma definição de racionalidade dos agentes econômicos, partindo do reconhecimento do limite da mente humana em lidar com a formulação e a resolução de problemas complexos da realidade, apresentando assim o conceito de racionalidade limitada. Pois a conduta desse agente não é totalmente racional, tratando-se de uma característica interna do ser humano, pois a capacidade do homem é limitada em qualquer circunstância (WILLIAMSON, 1985).

Tendo por base tais comportamentos reconhece-se que os contratos efetuados em uma determinada situação são incompletos, ou seja, não têm como prever situações futuras que interfiram em uma transação, portanto o contrato é incapaz de resolver *ex-ante* as eventuais pendências, por isso os agentes reconhecem a necessidade de adaptações contratuais *ex-post* para contornar falhas existentes no contrato (WILLIAMSON, 1985).

A ECT contribui para a promoção da mais apropriada forma de coordenação entre os componentes do sistema, advindo da adaptação às modificações de ambiente e da minimização dos custos de conflitos inerentes às relações entre clientes e fornecedores (AZEVEDO, 2000).

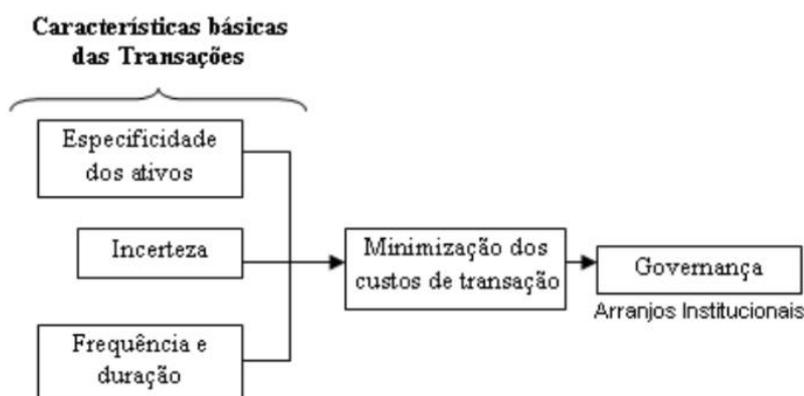
Entre as características dos agentes envolvidos nas transações econômicas, a ECT destaca a racionalidade limitada e o oportunismo (ARBAGE, 2004).

2.2 CARACTERÍSTICAS DAS TRANSAÇÕES

A ECT apresenta razões econômicas racionais para organizar as transações realizadas. As principais dimensões que afetam o modo de transacionar e

influenciar o comportamento dos custos de transação são: a especificidade dos ativos, a incerteza e a frequência das transações. A Figura 1 apresenta o modelo de análise das governanças baseado em Williamson (1985; 1996) e Zylberztajn (1995).

Figura 1 – Modelo de análise dos sistemas de governança ou arranjos institucionais.



Fonte: Zylberztajn (1995, p.23)

A especificidade dos ativos consiste na dimensão mais importante da organização econômica, pois se refere à quantidade de investimento que é específica para a atividade e quão custosa é sua utilização alternativa em outra situação (WILLIAMSON, 1985). Ativos são específicos caso o retorno vinculado a eles seja 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, conseqüentemente, maiores serão os custos de transação implícitos na relação de troca envolvendo esse ativo (FARINA, 1999; FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

Williamson (1991) apresenta seis tipos diferentes de especificidades dos ativos, sendo:

- Especificidade Local, ou de sítio: ocorre quando uma atividade do negócio exige que haja outra atividade complementar, em termos de matéria prima, que se localize próxima ao seu ambiente;
- Especificidade física: acontece quando certo produto exige um padrão específico de matéria prima para que este seja produzido;

- Especificidade humana: vai ao encontro dos conhecimentos necessários para que um determinado produto seja manufaturado.
- Especificidade dos ativos ligados à produção: ocorre nas situações em que uma estrutura produtiva ou um determinado processo de produção seja necessário para que o produto seja feito;
- Especificidade de Marca: está ligada ao nome que certa companhia ou produto possui no mercado, sua reputação. Havendo aqui uma exigência sobre a marca que comporá os produtos oriundos da cadeia de suprimentos, criando assim exclusividade. No fornecimento da matéria prima em algum determinado momento da cadeia produtiva;
- Especificidade temporal: tal especificidade vai ao encontro das características de perfectibilidade, validade ou outra condição específica que torna o produto próprio para consumo em um determinado período particular de tempo.

Diante da especificidade dos ativos, é possível analisar a frequência com que estes são utilizados, pois no momento em que determinado tipo de ativo passa a ser exigido, deve haver uma forma de contrapartida em termos de frequência das transações entre os agentes envolvidos (FARINA, 1999).

A incerteza possui relação com a imprevisibilidade das atitudes dos agentes econômicos e, também com o desconhecimento dos dados relacionados ao espaço econômico e institucional. Com a ETC em prisma, é visto que a fonte fundamental de incerteza deriva da racionalidade limitada. Caso este fator não existisse, as estruturas de governança seriam capazes de se ajustar às mudanças do ambiente. Há ainda uma segunda fonte, relacionada a aspectos comportamentais dos indivíduos que impacta a teoria: o oportunismo (FERREIRA, 2004).

Quando abordada a questão da frequência, esta se relaciona com a recorrência e/ou regularidade de uma transação. A repetição de uma transação faz surgir uma reputação positiva, com menor nível de oportunismo melhorando a eficiência da coordenação (FERREIRA, 2004).

Mais transações representam maior retorno referente aos investimentos associados à estrutura governamental da empresa, com altos níveis de ativos específicos. Nos casos de transações esporádicas, havendo baixo grau de

especificidade dos ativos, tem-se o mercado como suficiente para a efetivação da transação (ZYLBERSZTAJN, 1995).

O oportunismo na ECT está diretamente associado à manipulação de assimetrias da informação, visando apropriação de fluxos de lucros (KUPFER; HASENCLEVER, 2002). A literatura aborda que existem três segmentos de comportamento oportunista, sendo:

1. Auto interesse forte: que envolve posturas essencialmente egoístas dos agentes econômicos na transação. Ademais, condutas como mentir, e trapacear são ações esperadas, neste contexto, se elas forem do interesse do agente (WILLIAMSON, 1985; FARINA, 2002);
2. Auto interesse simples ou sem oportunismo: cenário onde os agentes envolvidos na transação agem de forma correta na fixação dos termos dos contratos, e mesmo que estejam motivados por interesses individualistas, estes preservam o cumprimento dos contratos aviltados (FARINA, 1997);
3. Ausência de oportunismo ou obediência: advém de formulações utópicas ligadas a engenharia social, havendo perfeição no cumprimento e pactuação contratual, (FARINA, 1997).

Quanto à especificidade temporal envolvendo o oportunismo transacional, este é classificado em dois tipos: *ex-ante*, onde um ou mais agentes envolvidos na transação se porta de maneira antiética no período anterior a efetivação da transação e *ex-post*, onde a postura oportunista surge após concretizada a transação (WILLIAMSON, 1985).

Aceitar o pressuposto de que existem agentes que podem se comportar de forma oportunista implanta um componente de incerteza nas relações, pois não há como prever exatamente o comportamento deles, mesmo após o estabelecimento de contratos (FERREIRA, 2004).

O papel da incerteza abrange o aumento das lacunas que um contrato contempla. Dada a incerteza presente no ambiente, os agentes não são capazes de prever os acontecimentos vindouros e, dessa forma, aumentam o espaço para renegociação futura (AZEVEDO, 2000; FARINA, 1999). Segundo Besanko (2006, p. 142), essas preocupações da teoria também “incluem tempo e despesa de negociação, escrituração e fazer valer os contratos [...], incluem as consequências adversas do comportamento oportunista, bem como os custos de tentar evitá-lo”.

Existem duas abordagens para compreender a incerteza no cenário transacional: o primeiro aspecto é o risco inerente a operação, havendo sua manifestação na distribuição de probabilidades. No segundo caso, parte-se do princípio de que os eventos do futuro são desconhecidos, impossibilitando a definição de qualquer probabilidade de eventos que possam ocorrer. A incerteza nas transações ocorre no comportamento dos agentes diante do risco da transação em si e também na lacuna de informações existente entre eles, evidenciando a incompletude dos contratos (FARINA, 1997).

Existem, estruturas de governança com formalidade e informalidade, com contratos específicos e rígidos e, outros mais maleáveis e, por vezes, não documentados que podem impactar nos custos transacionais da empresa. Com o tempo, os agentes moldam e alteram suas estruturas organizacionais, objetivando o mínimo custo de transação possível para aquela estrutura, gerando assim formas de específicas de governança (WILLIAMSON, 1996). Cada uma possui mecanismos de controle do comportamento dos agentes e incentivos diferentes, implicando em diversas capacidades de adaptabilidade e flexibilidade diante das situações, impactando nos custos transacionais das organizações.

Assim, sob a perspectiva dos custos de transação, o objeto da análise é a transação realizada entre os agentes, e a governança aplicada na transação que é o meio em que a ordem é alcançada. Sendo assim, a governança aborda potenciais conflitos, bem como eventuais ameaças e perturbações às oportunidades de realização de ganhos entre os agentes (WILLIAMSON, 1996).

Estas 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. Trata-se de um formato onde as relações são impessoais e não existem maiores vínculos de coordenação. Existe um ambiente com maior autonomia entre os agentes, maior 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 onde os agentes possuem credibilidade em cenários de incerteza e oportunismo (WILLIAMSON, 1985).

Tais estruturas possuem mecanismos de controle do comportamento dos agentes e incentivos diferentes, o que implica diferentes capacidades de adaptabilidade e flexibilidade diante das situações, impactando nos custos transacionais das organizações.

2.3 SUCESSÃO RURAL E FAMILIAR

A sucessão geracional familiar rural se dá por meio da transição da propriedade e da gestão das propriedades no âmbito de uma mesma família, o que representa também a renovação da propriedade familiar, podendo funcionar como corretivo para enfrentar o envelhecimento cada vez mais crescente entre os agricultores e a população rural (PERONDI; KYOTA 2014).

Verifica-se que estão envolvidos na sucessão, a transição dos ativos físicos ligados a propriedade e, também, os que são intangíveis, como por exemplo as habilidades sobre as atividades desenvolvidas no meio rural e, mais ainda, toda a importância emocional que o patrimônio familiar representa (GRUBBSTRÖM; SOOVÄLI-SEPPING, 2012). Estes autores encontraram três valores intrinsecamente associados à sucessão na agricultura familiar, sendo: o valor de assumir a responsabilidade pelos membros da família, tradições relacionadas às atividades agrícolas e, por fim e não menos importante, a importância da casa.

Existem diversas características positivas na gestão familiar do negócio, tais como: tomada de decisão concentrada no núcleo familiar, se expressa em agilidade ao negócio; existe o conhecimento do local, com relação ao solo e clima da região; a disposição para adaptar-se frente à imprevisibilidade, que é inerente a atividade agrícola, mormente no que tange eventos climáticos e à volatilidade de preços (MACDONALD, 2014).

A Bélgica vem enfrentando situações complexas relativas à sucessão rural em seu território; no período compreendido entre 1990 e 2005, houve queda de 39% no número de propriedades rurais; queda de 26% no número de trabalhadores

no setor agrícola, e ainda, diminuição de 14% para 8% na quantidade de pessoas com menos de 35 anos vivendo nas zonas rurais. Ademais, 94% das propriedades rurais belgas são familiares (CALUS, 2008).

No contexto europeu, os agricultores irlandeses com idade mais avançada possuem menor propensão em adotar melhores práticas produtivas (LEONARD, 2017). Na Estônia, o papel tradicional ligado a atividade agrícola, bem como a importância da casa, e a responsabilidade assumida pelo sucessor frente à comunidade e demais membros da família são determinantes para o processo sucessório (GRUBBSTRÖM; SOOVÄLI-SEPPING, 2012). Na região italiana da Lombardia a ausência de sucessores na agricultura possui intensa ligação com a dificuldade de transmissão do conhecimento entre as gerações (BERTONI; CAVICCHIOLI, 2016).

No Brasil, segundo o Censo Agropecuário de 2017, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), cerca de 350 milhões de hectares cultivados (aumento de 5% em relação ao último censo, realizado em 2006) totalizando assim mais de 5 milhões de propriedades rurais no território nacional. Destes, 86% possuem proprietários legalmente constituídos (IBGE, 2019).

Os dados do Censo Agro ainda mostram que das propriedades brasileiras existentes, 13.201 (treze mil, duzentos e um) estabelecimentos rurais encontram-se caracterizados como sociedades anônimas ou por cotas de responsabilidade limitada. Este valor corresponde a menos de um por cento, cerca de 0,26% do número de propriedades (IBGE, 2019).

Grande parte das propriedades brasileiras não possui grande extensão territorial, cerca de 70% dos estabelecimentos rurais brasileiros possuem espaços variando entre 1 a 50 hectares; outros 12% do total de propriedades possui menos que 1 hectare, 34,3% dos produtores possuem mais de 60 anos de idade; dos 5.072.152 estabelecimentos rurais, 1.184.332 pertencem a produtores com idade entre 55 e 65 anos e, 1.169.254 com mais de 65 anos (IBGE, 2018).

Outro fator no processo de sucessão da propriedade rural familiar é o êxodo do jovem rural para as cidades, promovendo a ausência de sucessores na agricultura (FAO, 2014; MORAIS, 2017). A intenção dos jovens em continuar na propriedade é determinado pela forma como estes se sentem satisfeitos ao cuidar do patrimônio, do legado da família, bem como pela facilidade na gestão da

propriedade e aquisição de novas terras, pela influência dos familiares e por fim o reconhecimento profissional (MORAIS, 2017). Congregado nestes fatores se encontra a avaliação positiva do sucessor em assumir e gerenciar a propriedade, bem como se este possui percepções positivas sobre sua própria capacidade (de gestão, intelectuais, de impactar a propriedade, etc). Como o sucessor percebe a pressão social existente em gerenciar o negócio também possui efeitos positivos no processo sucessório (MORAIS, 2018).

O processo sucessório e a formação da nova geração de agricultores para obedecer a uma espécie de “automatismo”, pois a agricultura familiar produz novas propriedades rurais ao alocar os demais filhos como agricultores. Desse modo, a sucessão rural permanece sendo a principal rota de entrada para a agricultura familiar (MELLO, 2003).

Geralmente, o padrão sucessório vigente privilegia a seletividade ou escolha de um único sucessor pelos pais e a exclusão dos demais como forma de garantir a continuidade dos estabelecimentos (CARNEIRO, 2001; RAMOS, 2004). O pai define o sucessor e também encaminha profissionalmente os demais filhos e garante a continuação da produção e do estabelecimento por mais uma geração (CARRIERI; AGUIAR, 1993).

Existem diversos aspectos concernentes à sucessão que precisam ser apreciados com atenção, tais como a conciliação dos interesses dos membros da família no decorrer do processo (LITTLE; TAYLOR, 1998), a escolha e a forma da preparação dos possíveis sucessores (LOBLEY, 2010, BAKER; WHITEHEAD, 2012), há também questões em ligadas a transmissão do patrimônio e da gestão do empreendimento (KEATING; LITTLE, 1991), o envelhecimento dos proprietários e condições para seu eventual afastamento dos negócios (DIRVEN, 2001).

Segundo Lobley et al. (2010, p. 50):

Sucessão não é um evento único, mas é (ou deveria ser) um processo que tem lugar em um período de tempo extenso. Sucessão é o processo de transferência da gestão dos recursos do empreendimento. Este pode envolver a transferência da unidade de produção, ou pode envolver a transferência do capital necessário para estabelecer um novo empreendimento agrícola. Desta forma, é possível distinguir entre sucessão do agricultor e sucessão da ocupação de agricultor.

Outrossim, não existem garantias de que esse procedimento se dará da forma mais racional possível, pois existem diversas construções sociais envolvidas

nessa sucessão (FISCHER; BURTON, 2014). Toda a construção do processo de desenvolvimento do sucessor, bem como da propriedade influenciam diretamente no futuro da propriedade e em todas as expectativas daqueles que estão no processo. A sucessão causa intensos impactos na gestão da propriedade, na inovação e na expansão da propriedade, visto que essa dá início em novas fases de desenvolvimento (POTTER; LOBLEY, 1996).

O processo sucessório está diretamente ligado à reestruturação, expansão e posicionamento de propriedades em um mercado, cada vez mais competitivo, visto que é determinante na adaptação da propriedade rural aos novos horizontes, com impacto de longo prazo sobre a estrutura e rentabilidade da mesma. Há também uma correlação positiva entre a sucessão rural e novas estratégias focadas em expansão, porém, propriedades que não possuem sucessores estão propensas a encontrar períodos de estagnação, atraso produtivo e, o maior risco, a venda de terras (WHEELER; 2012).

Destaca-se a importância em compreender que a sucessão envolve razões econômicas, bem como normas sociais e também senso de identificação (tanto com a gestão quanto com a terra como um todo) podendo esta ser relacionada com o capital social (GASSON; ERRINGTON, 1993).

Pensar a sucessão rural e quem assumirá a propriedade não é tarefa simples e perpassa por diversas questões que vão desde aspectos culturais e econômicos até a sobrevivência da mesma e dos processos de inovação que poderão, ou não, ali serem criados. Múltiplos fatores, influenciam a probabilidade de uma propriedade ter um sucessor ou não, como por exemplo, fatores ligados a idade, escolaridade do herdeiro, quantidade de filhos na família, o tamanho da propriedade, o acesso à renda e crédito para o negócio, localidade e proximidade à cidade (CAVICCHIOLI, 2015; DUDEK, 2016; CAVICCHIOLI, 2018).

Diante do contexto apresentado, são inúmeros os fatores relacionados à transferência da terra ou sucessão como tratado na literatura, sendo aspectos legais necessários para se fazer uma transição segura (legalmente) e o menos custosa (econômica, jurídica, temporal e emocional) para os envolvidos.

3. LEGISLAÇÃO LIGADA A SUCESSÃO RURAL

3.1 HISTÓRICO DE LEIS SOBRE A TERRA NO BRASIL

Para compreender os aspectos e custos monetários envolvendo a transição da propriedade rural, faz-se necessário buscar entendimento legal do que é e como é legalmente conceituada uma propriedade rural, quer seja a familiar ou a não familiar.

O texto da Constituição Federal de 1988, em seu artigo 5º, Inciso XXVI define que:

A pequena propriedade rural, assim definida em lei, desde que trabalhada pela família, não será objeto de penhora para pagamento de débitos decorrentes de sua atividade produtiva, dispondo a lei sobre os meios de financiar o seu desenvolvimento (CF/88, art.5º, inciso XXVI).

Apesar do tratamento diferenciado envolvendo esse modelo de propriedade apresentado pela Carta Magna, não há uma definição clara do que deve ser entendido como uma pequena propriedade rural. Nota-se que a lei é clara em considerar que a mão de obra utilizada na propriedade deva ser familiar para que esta seja inserida no dispositivo legal (BRASIL, 1988).

Destaca-se que, até meados de 2019, não há lei específica tratando do tema, ou seja, ao ser analisada o que pode e o que não pode ser considerado uma pequena propriedade rural, todos os envolvidos nas relações com a terra dependem do posicionamento judicial para fazê-lo.

Apesar do foco deste estudo não ser apenas a pequena propriedade rural, mas sim a propriedade rural que é gerida por uma família, torna-se necessário conceituar ambos os formatos de gestão e tipo de propriedade, pois a forma como a lei trata uma (pequena propriedade rural) difere da propriedade rural comercial (BRASIL, 1976; BRASIL, 2002).

Ao mesmo tempo em que é importante compreender o conceito de produtor rural que o arcabouço legal brasileiro aplica nas relações que este realizará: O produtor rural pessoa física é definido como aquele que explora a atividade agropecuária, quer seja em terra própria ou não, usando para isso o seu CPF (BRASIL, 2002). Ou seja, é a partir de seus dados pessoais (CPF por exemplo) que

contratos são celebrados, objetos comprados, vendidos, arrendados etc. Todos esses aspectos auxiliam para determinar qual será o caminho para a sucessão rural, visto que a forma com a qual a propriedade é categorizada determina a carga tributária.

A propriedade rural familiar geralmente é transferida de pai para filho (SILVASTI, 2003; HEGGEM, 2014). Importante observar que os pais possuem expectativas diferentes sobre seus filhos, os socializando no trabalho na propriedade de acordo com o gênero que seus sucessores possuem (GRUBBSTRÖM; SOOVÄLI-SEPPING, 2012). Tais fatores são determinantes na vida útil da propriedade, em sua segurança jurídica e em sua vida econômica e, por sua vez, tais realidades podem impactar diretamente na sucessão, pois, legalmente só existem dois tipos de personalidades civis admitidas no ordenamento jurídico pátrio:

a) a existência de *peças físicas* (todos os indivíduos são considerados pessoas físicas desde seu nascimento), conforme o artigo segundo do Código Civil (BRASIL, 2002);

b) ao tempo que a *personalidade jurídica* possui relação com um conjunto de pessoas que criam ou fazem parte de determinado estabelecimento, como ensina o artigo 40 do código civil brasileiro: “As pessoas jurídicas são de direito público, interno ou externo, e de direito privado”. Ou seja, os estados, o distrito federal, as universidades são pessoas jurídicas de direito público enquanto as empresas o são no cenário privado (BRASIL, 2002).

O arcabouço legal sobre à sucessão patriarcal rural é extenso, existindo diversos caminhos legais que podem ser escolhidos como caminhos para fazê-lo. Para que esse processo ocorra, os caminhos legais, previstos na constituição de 1988 e demais códigos de legislação, podem ser os seguintes:

a) caso o proprietário decida realizar a sucessão em vida, este pode criar uma *holding* familiar, transformar a propriedade em um condomínio e dividir quotas entre os herdeiros; realizar a venda da mesma e dividir os valores, criar fundos de participação em quotas e criar fundos imobiliários particulares (BRASIL, 2002; BRASIL, 1976). Ressalta-se que, quando a propriedade é transferida para um terceiro, não membro da família se constitui em um processo legal de compra e

venda. Neste caso, não se trata de processo sucessório (BRASIL, 2002; BRASIL, 1976).

b) nos casos de a sucessão ser feita após o falecimento do proprietário, o bem é partilhado entre os herdeiros em um processo de inventário (BRASIL, 2002; MORENO-PÉREZ; LOBLEY, 2015).

3.2 ASPECTOS LEGAIS NA FORMAÇÃO DA PROPRIEDADE

Os aspectos legais estão diretamente ligados ao processo de formalização dessa sucessão, ou seja, é necessário que ela valha não só para os membros da família, mas também para os órgãos públicos e demais agentes que esta propriedade se envolve, podendo ser Pessoa Física ou Pessoa jurídica (BRASIL, 1973).

Antes de referenciar o que caracteriza os formatos de empresa no Brasil, é necessário compreender como estas são postas legalmente. No código civil de 2002 existem apenas dois tipos de pessoas possuidoras de direitos e deveres diferentes frente as relações criadas, legislação correlata, regime de tributação e deveres (BRASIL, 2002).

No Quadro 2, são referenciadas, com base no código civil vigente, algumas das principais diferenças entre pessoas físicas e jurídicas, que auxiliarão na compreensão do que são empresas e indivíduos e como esta diferenciação influencia não só nos negócios, mas também na sucessão do mesmo.

Quadro 1 – Diferenças entre pessoa física e jurídica

Característica	Pessoa Física	Pessoa Jurídica
Personalidade	A personalidade civil da pessoa começa do nascimento com vida. Artigo 02 do Código Civil	As pessoas jurídicas são de direito público, interno ou externo, e de direito privado (União, estados, órgãos do governo, órgãos internacionais, empresas privadas, associações, etc) Artigo 40 e seguintes do Código Civil.
Existência	A existência da pessoa natural termina com a morte. Artigo 16 do Código Civil	Começa a existência legal das pessoas jurídicas de direito privado com a inscrição do ato constitutivo no respectivo registro. Artigo 45 do código civil.
Composição	Apenas um indivíduo. Artigo 02 do Código Civil	Podem ser compostas por um ou mais indivíduos (ex: ME, S.A., Governo).

		Artigo 40 e seguintes do Código Civil.
Cadastro	Cadastro de Pessoas Físicas, certidão de nascimento e Registro geral são os principais documentos.	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas, inscrição estadual e inscrição municipal são os principais documentos.
Obrigações	O que responde pelas obrigações que toma é seu patrimônio pessoal. (O indivíduo compra um veículo).	Suas obrigações são respondidas pelo patrimônio do grupo que a representa. (ex: A Universidade Federal da Grande Dourados comprou um veículo).
Principais direitos	Votar e ser eleita para cargos públicos, direito a seu nome, privacidade e proteção.	Proteção ao nome e logotipo, proteção legal para com suas propriedades intelectuais bem como sigilo industrial.

Fonte: Código Civil (2002).

Percebe-se que a pessoa jurídica, principalmente, como entidade que reúne mais de uma pessoa e seu patrimônio possui finalidade, de atender aos interesses dos familiares. Mesmo que este conceito possa abarcar diferentes finalidades, como por exemplo pessoas físicas de direito público (governos, estados etc.), neste estudo serão somente contempladas as pessoas jurídicas de direito privado, as empresas.

Na situação de pessoa jurídica, ressalta-se que uma 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 contratualmente e gerindo o negócio (BRASIL, 2002).

A empresa familiar é entendida como aquela que possui sua origem, bem como sua história vinculada a uma família, podendo também ser uma empresa que ainda mantém algum membro da família na administração (BERNHOEFT, 1999).

Frequentemente iniciada por um membro da família, esta possui membros familiares participando da propriedade ou direção da empresa; seus valores institucionais possuem identificação com um sobrenome de família ou com a imagem do fundador, sua sucessão está ligada à hereditariedade (LEONE, 2005).

Existem algumas diferenciações que envolvem as características de uma empresa familiar diante das não familiares, no Brasil, conforme o Quadro 2:

Quadro 2 – Comparativo empresas familiares e não familiares

Características	Empresas familiares	Empresas não familiares
Objetivo	a continuidade da gestão da mesma no seio da família.	maximização do valor das ações e repasses aos acionistas, visões de curto prazo.
Metas	ligadas à conservação do patrimônio e do prestígio da família que gere o negócio.	buscam a satisfação dos acionistas que gerem o negócio, e investidores.
Forma de Gestão	a proteção do patrimônio empresarial e a aversão aos riscos são, frequentemente, pilares da gestão.	os pilares vão ao encontro a busca de maiores rendimentos e, conseqüentemente, busca por maiores riscos para atingir tais rendimentos.
Orientação	estratégia focada na adaptação.	estratégia focada em crescer constantemente, ganhando mercados.
Interesses levados em conta no negócio	vinculados aos clientes e funcionários (geralmente as relações são próximas e pessoais).	aqueles pontuados pelos acionistas, pelo conselho e pelos gestores do negócio.

Fonte: Najjar (2011)

3.3 ELEMENTOS TRIBUTÁRIOS LIGADOS AO PLANEJAMENTO PATRIMONIAL SUCESSÓRIO

Para melhor compreensão, é observado o conceito de tributo segundo o Código Tributário Nacional: Art. 3º: Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.

Existe ainda outra definição de tributo, no artigo 9º da Lei 4.320/64, que auxilia na interpretação do que o CTN apresenta:

Art. 9º Tributo é a receita derivada instituída pelas entidades de direito público, compreendendo os impostos, as taxas e contribuições nos termos da constituição e das leis vigentes em matéria financeira, destinando-se o seu produto ao custeio de atividades gerais ou específicas exercidas por essas entidades (Lei 4.320/64, art. 9º).

Do ponto de vista jurídico e financeiro, os aspectos importantes a serem considerados, ao se planejar a sucessão em vida, são diversos e estes tendem a ser influenciados pela qualidade da manutenção das relações entre os agentes envolvidos.

Com a transição em vida, torna-se mais simples a organização e racionalização do processo, visto que a distribuição dos bens entre os herdeiros ocorre com o proprietário da herança ainda no controle dos bens, visto que é possível reduzir o número de bens que estão sujeitos ao inventário; processo complexo, vagaroso, e com altos custos transacionais e financeiros, conforme destacado pelos respondentes em suas falas. Podendo levar em torno de 100 dias caso realizado em um cartório extrajudicial (BRASIL, 2007) e de um a três anos caso seja feito pela via judicial (BRASIL, 2002)

Planejar a sucessão em vida pode significar à antecipação a legítima parte aos herdeiros, pode significar 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 cláusulas de resgate e exclusão de sócios no caso de sociedades em nome coletivo (BRASIL, 1950; BRASIL, 2002).

Sobre este último formato de sociedade demanda, caso não haja estipulação contratual em contrário, o mútuo reconhecimento e a aceitação entre os sócios, de forma a ampliar a importância da afinidade societária entre os membros (MAMEDE, 2010). Políticas de governança também podem ser incluídas nesta forma de sucessão, cláusulas ligadas a venda e arrendamento do imóvel etc.

Ademais, esse formato de sucessão também objetiva prevenir conflitos familiares, pois proporciona conforto e segurança aos herdeiros que estão amparados pelo sucedido durante o processo de transferência cujo foco é garantir a manutenção do patrimônio aos sucessores bem como também garantir a atual conjuntura na tributação da transferência (BERNHOEFT, 1999). Esse formato permite, por exemplo, evitar o aumento do Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD), que em Mato Grosso do Sul é 3% sobre o valor do patrimônio em caso de doação e 6% em caso de herança (LEI ESTADUAL, 4759/2015).

3.4 ELEMENTOS TRIBUTÁRIOS LIGADOS AO AGRONEGÓCIO

O sistema tributário brasileiro não é de simples compreensão, pois possui, por exemplo, regras distintas sobre os perfis dos tributos existentes e diferenciações de prazos e alíquotas para diferentes atividades econômicas. No setor agrário não é diferente. Existem peculiaridades legislativas do início ao final da cadeia, pois desde a produção até a comercialização, incidem tributos federais, estaduais e municipais (SARSO, 2017).

No campo dos empreendimentos ligados ao agronegócio variam, sendo que incidem e podem se diferir em sua aplicabilidade em empreendimentos agropecuários e agroindústria. Os mais frequentes são: Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (ITR), semelhante ao Imposto Territorial e Predial Urbano (IPTU), a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (PIS), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), contribuição ao Fundo de Assistência ao Trabalhador Rural (FUNRURAL), Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Imposto de Renda sobre a Pessoa Física (IRRF) e sobre a Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) e Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS), dentre outros (SARSO, 2017).

Quanto à incidência de cada tributo na cadeia produtiva, o produtor rural apenas é tributado com o FUNRURAL, IR e ITR, enquanto operacionalizar toda sua produção em sua persona, com o patrimônio ligado à pessoa física. Na indústria (como um todo, não especificadamente a indústria rural) há incidência do ICMS, IPI, COFINS, PIS, FUNRURAL, ISS, IPTU, IR, INSS, ITR E CSLL (BRUNCH; FENSTERSEIFER, 2005).

Grande parte da produção do setor é realizada por um significativo número de produtores rurais pessoas físicas, no campo, ligado a agropecuária, ao tempo que existem setores, como a agroindústria, onde predominam as pessoas jurídicas. Assim, existem complexidades ligadas a escrituração e contabilização das atividades do agro, visto que os custos de escrituras são altos para pessoa física e, geralmente a estes empreendedores rurais, a falta de informação ligada aos direitos fiscais ainda é presente. Tais agropecuaristas deixam de se beneficiar de

créditos tributários como aquele contido no ICMS, por exemplo. (SARSO, 2017; RODRIGUES, 2017).

3.5 SOLUÇÕES SUCESSÓRIAS REALIZADAS EM VIDA

3.5.1 Doação em vida

Consiste na transição do patrimônio do sucedido ao sucessor, o primeiro ainda detém a propriedade do objeto, sendo realizado enquanto o patrimônio está na posse da pessoa física. Seus principais pontos positivos vão ao encontro de prevenções de conflitos, pois ocorre a distribuição dos bens entre os herdeiros (MATO GROSSO DO SUL, 2015; BRASIL, 2002). Isto pode minorar os custos transacionais.

Esta modalidade, caso escolhida, torna o inventário desnecessário (exceto em casos onde o sucedido ainda receba rendimentos dos frutos que doou para os sucessores). Permite ainda manter os rendimentos da propriedade e o controle dos bens com o doador, em contrato de usufruto. Por exemplo, o recebimento de valores oriundos de arrendamento fiquem com quem doou o bem ou que ainda exista direito de voto por parte do doador para com a sociedade formada entre os herdeiros (BRASIL, 2002).

O doador ainda pode 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. Existe ainda, a garantia do valor da taxaço da transferéncia (caso o imposto *causa mortis* seja majorado após a doação em vida, este novo valor não pode ser cobrado sobre a doação já feita) (BRASIL, 1966; 1988;2002). Nesta modalidade não há incidéncia de imposto de renda para o herdeiro, desde que os objetos sejam transferidos entre as partes pelo seu valor de custo e não no valor de venda. Assim o valor que constar na declaração de imposto de renda do herdeiro será o mesmo que vier da declaração contábil do doador. Porventura se a doação for realizada em valor acima do que consta da declaração do doador ou de sua contabilidade, existe tributação como ganho de capital, por exemplo se houver transição de um imóvel cujo valor de custo era R\$ 1.000.000,00 e seu valor venal

é de R\$ 1.250.000,00, este ganho de capital de 250 mil reais será tributado. Lembrando que tais alíquotas variam entre pessoas físicas e jurídicas (BRASIL, 1988; BRASIL, 1966; MATO GROSSO DO SUL, 1997).

3.5.2 Holding Familiar (Pejotização do patrimônio)

Consiste em *Holding* a empresa que possui a maioria das ações de outras empresas e detém o controle de sua administração e políticas empresariais. Portanto, *Holdings* podem ser entendidas como empresas que controlam outras empresas, participando substancialmente do capital da empresa controlada (ALONSO, 1973).

No ano de 1976, houve a promulgação da Lei nº6.404, denominada “lei das Sociedades Anônimas” e surgiram legalmente as *holdings* no direito brasileiro (BRASIL, 1976). A terminologia *Holding* é importada do idioma inglês e tem relação com a expressão “*to hold*”, significando controlar, segurar, manter. O termo holding no contexto empresarial descreve uma sociedade que, geralmente, objetiva integralizar participação em outras sociedades. Pode ser feita através da detenção de quotas ou ações em seu capital social, passando a *holding* a ser controladora da empresa tendo em vista as quotas/ações (COMPARATO, 2008). Neste contexto o controle vai além de vigilância, verificação e afins, encontrando ideias como, regular, guiar ou restringir. Assim, considera-se *holding* a pessoa jurídica que possui como atividade constante no objeto social da mesma 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).

No formato da *holding* a estruturação é um processo que demanda atenção e dedicação, por mais que a nomenclatura e a legislação ligada ao objeto, sua forma pode variar de acordo com a especificidade do ativo, formato do patrimônio, objetivo pretendido, quantidade de sócios, etc.

4. METODOLOGIA

4.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

Esta pesquisa é exploratória e descritiva e foi conduzida juntamente com pesquisa documental e de campo, de caráter qualitativo e quantitativo. A Economia dos Custos de Transação foi o arcabouço teórico utilizado, sua validação se dá através da predição e aplicabilidade no mundo real onde, a geração dos custos de transação influenciada pelo alinhamento ou a ausência deste, define quais os aspectos preditivos da teoria (AUGUSTO, 2014).

O caráter exploratório da pesquisa buscou um novo objeto de estudo, o processo sucessório sob a luz dos custos transacionais.

4.2 AMOSTRA

Foram identificados casos de famílias que tenham passado ou estão passando por processos de sucessão em que haja uma ou mais propriedades rurais. Os critérios para a escolha foram:

a) Casos em que a sucessão após o falecimento do sucedido tenha ocorrido e a família esteja passando pelo processo de inventário ou já o tenha finalizado.

Entende-se como processo de inventário inacabado aquele onde os bens ainda fazem parte do espólio do indivíduo que faleceu, ou seja a titularidade do patrimônio ainda não está com o(s) herdeiro(s), ou seja, este último não pode vender o bem, alugar, nem nada semelhante.

O inventário concluído é aquele processo judicial ou extrajudicialmente finalizado onde não há mais nenhum patrimônio a ser transferido para herdeiro.

b) *Holdings* familiares - forma de sucessão que possui a criação de pessoas jurídicas em seu cerne. Para melhor compreensão do momento em que essa estrutura se encontra, foi necessário estabelecer parâmetros balizadores; parâmetros que definam o estágio em que a estrutura se encontra, para assim podermos categorizar suas fases e, eventualmente, fazer apontamentos

específicos sobre aquele momento. Por definição, entende-se a *holding* em três momentos diferentes:

1. Inicial: Quando a estrutura já foi pensada e planejada, mas que ainda não foi criada. A empresa existe como parte do planejamento do negócio, mas não possui impactos nas esferas jurídicas e de gestão do negócio.
2. Intermediária: Quando sua estrutura está sob processo de criação. Como se trata de uma estrutura que pode possuir diversas outras empresas, integralização de capital de outros negócios, propriedades e veículos em seu nome, etc. Será denominada intermediária a fase em que parte do patrimônio já esteja integralizado na estrutura, mas que ela ainda não tenha sido formalizada por completo.
3. Final: Quando toda a transferência do patrimônio é concluída para a estrutura da *holding* e os gestores/sócios passam a realizar seus atos a partir da nova estrutura. Quando o processo de integralização do capital é concluído e a *holding* passa a realizar operações no mundo físico (contratações, compra e venda e produtos, pedido de empréstimos, etc). Ela deixa de ser um conceito e passa a ser uma estrutura com obrigações e proteções legais.

Foram identificados casos de sucessão patrimonial familiar na forma de *holding*, desde que se enquadrem nos critérios elencados acima. Onde a sucessão esteja sendo feita, em vida ou não, nas fases mencionadas.

c) Casos onde ocorreu a doação do patrimônio em vida, sem necessariamente haver a criação de uma pessoa jurídica para tal. O patrimônio foi transferido entre pessoas físicas.

4.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

Foi utilizada entrevista semiestruturada com questões abertas e fechadas que abordam os pressupostos comportamentais da ECT (Apêndice A). O roteiro de entrevista foi pré testado com três respondentes com perfil similar aos pesquisados e algumas questões foram readequadas. As entrevistas foram feitas de forma presencial, por telefone, ou através de vídeo chamada. Foram gravadas para que

o conteúdo das questões abertas pudesse ser melhor explorado. Do total, uma delas foi feita presencialmente, quatro delas por chamadas de vídeo utilizando o aplicativo *Google Meet*, e as demais entrevistas foram realizadas através de ligações telefônicas.

O roteiro de entrevistas foi elaborado tomando como referência Ferraz (2018) e Mirales (2018). A entrevista semiestruturada, foi composta por questões fechadas e algumas abertas sobre: perfil: como grau de escolaridade, renda e formato no processo de sucessão e sobre Teoria da Economia dos Custos de Transação aplicadas à sucessão rural. As perguntas contemplam aspectos inerentes aos comportamentos adotados pelos agentes na transação.

4.4 COLETA DE DADOS

As situações identificadas em processos sucessórios na perspectiva legal foram: Doação em vida, *holding* familiar e inventário. Neste estudo os nomes dos pesquisados serão mantidos no anonimato e serão 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).

Posteriormente, em contato com estes entrevistados, foi questionado se “*conheciam outros casos que fossem semelhantes ao que vivenciaram*”. Não há dados disponíveis que informem quais as sucessões feitas em uma determinada região, nem como foram formadas. Diante disso, o método *Snowball sampling* foi usado para se chegar a outros respondentes da pesquisa. Esse formato consiste na criação de amostragem que é originada por pessoas que partilham o mesmo cenário objetivado pela pesquisa e, porventura, estes possivelmente conhecem ou tem o contato de outras pessoas cujo perfil seja o objetivo da entrevista, o que ressalva o potencial de extensão da amostragem (BIERNACKI; WALDORF, 1981).

Na abordagem deste estudo, a entrevista foi aplicada para pessoas chave, cujo contato anterior com elas e indicações demonstrou que elas estavam ou estiveram passando por processo sucessório nas especificidades buscadas. O foco é o formato do processo sucessório, os entrevistados estão localizados em alguns estados brasileiros como: Mato Grosso do Sul em sua maioria, São Paulo, Minas Gerais e Mato Grosso. Ressalta-se que o foco não é a região, mas o formato

sucessório escolhido. A pesquisa ocorreu durante o período de 20 de junho até 20 de julho de 2020.

Para a coleta utilizou-se o roteiro de questões e informações adicionais foram coletados com base nos relatos apresentados em cada situação. Estas serviram para melhor compreender cada situação estudada.

4.5 CATEGORIAS DE ANÁLISE

As categorias de análise foram compostas por aspectos relacionados ao perfil do respondente e dos negócios da família, tipo de empresa familiar, aos pressupostos comportamentais tais como: oportunismo, incerteza, especificidade dos ativos, frequência das transações.

A partir dos formatos de sucessão em que os entrevistados estão envolvidos foi analisada a presença dos elementos transacionais ocorridos em cada caso específico, Da seguinte forma:

Os pressupostos comportamentais que podem influenciar no processo sucessório são trazidos por Williamson (1996) que por sua vez aborda que a racionalidade limitada possui relação com as capacidades cognitivas dos agentes envolvidos, já o oportunismo consiste na busca pelo auto interesse do agente (WILLIAMSON, 1985). Aqueles relacionados ao oportunismo se alinham as respostas referentes a alguma benesse ou algum prejudicado no processo sucessório, como por exemplo se existiram conflitos de interesse entre os herdeiros ou entre herdeiros e sucessores. Oportunismo, para Williamson (1985), possui relação com posturas antiéticas que podem ir desde roubar e mentir até pequenas fraudes como não repassar informações importantes aos demais envolvidos no contrato, entre outros.

A racionalidade limitada dos agentes, seguiu questões que tinham como objetivo entender se os agentes que tomaram as decisões envolvendo o processo sucessório tinham informações suficientes para fazê-lo.

Os contratos estabelecidos entre as partes em alguma relação possuem sua incompletude, podendo conter omissões, lacunas e até mesmo erros, dado o fato de que não é possível conhecer todos os cenários possíveis que deveriam fazer parte do documento. Assim fundamentando a Racionalidade Limitada estabelecida

por Williamson (1985), frente a essa incapacidade. O melhor dos cenários, neste contexto, ocorre quando os contratantes celebram o contrato vislumbrando o futuro e a manutenção da relação contratual.

Frente a impossibilidade inerente a qualquer contrato de prever todas as eventualidades, renegociar pode ser inevitável e imprime o risco de um dos envolvidos no contrato buscar prejudicar a outra parte, auferindo vantagens para si (AZEVEDO, 2000). O foco deste trabalho é a transição legal da propriedade rural na mesma família, o que não necessariamente deve ser visto como um ambiente onde tais oportunistas não possam ocorrer.

No que tange aos atributos da transação, as econômicas podem se comportar de maneiras diferentes dadas as características que variam entre essas transições bem como a condição que as gerou. Assim, para compreender quais os formatos de organização em que os agentes atuam, se faz necessário compreender quais as condições presentes nessas transações (WILLIAMSON, 1985; PONDÉ, 2005). Os principais atributos que tornam as transações diferentes entre si estão ligados a especificidade dos ativos, a frequência e a incerteza (WILLIAMSON, 1985).

Os aspectos da incerteza têm relação com às complexidades que eventualmente surgem no ambiente econômico, que tendem a dificultar avaliações precisas sobre qual postura os agentes devem tomar (WILLIAMSON, 1985). Estas dizem respeito as posturas esperadas em um processo sucessório e se este processo, como um todo, foi respeitado enquanto ocorria e se está sendo respeitado em caso de conclusão. Foram inseridas questões sobre se foi necessário a intervenção de terceiros no processo sucessório e, também, se existiam descontentamentos com a conclusão do processo, se os atos ocorreram como esperado, etc.

Ao abordar a incerteza, caracterizada pela imprevisibilidade das atitudes dos agentes junto ao desconhecimento do futuro da abrangência do contrato e da manutenção da relação construída entre aqueles que negociam sobre o ativo específico (FARINA, 1997); foi analisada, principalmente, no que se refere ao acesso à informação na escolha do formato sucessório. Se os agentes optaram, legalmente por um formato, por um caminho sucessório, como foi realizado e com

base em que tipo de informações. A incerteza pode estar nos subsídios para a tomada de decisão, sua eficácia na economia dos custos de transação.

Na ECT, um ativo específico possui características como a localização, marca, temporariedade, fatores humanos ligados a atividade e eventual estrutura para plano específico (WILLIAMSON, 1985; 1996). Os ativos específicos são os principais pilares da decisão do formato organizacional que será adotado pelos agentes no processo transacional, pois é essa especificidade que fundamenta a interdependência entre os agentes ao tempo que implica na necessidade de se estruturar formas organizais eficazes (ZYLBERSTAJN, 1995).

O ativo específico na relação transacional entre os agentes no processo de sucessão rural (independente se a transação entre os agentes foi concluída ou está sendo realizada) é o imóvel rural, podendo ser uma ou mais propriedades rurais, pela natureza específica do ativo, bem como do momento único da sucessão.

Em fase de transição de patrimônio, tal abordagem foi feita com os bens do processo sucessório, se os resultados da produtividade da propriedade foram afetados pela sucessão ou se houve outros objetos que influenciaram nas decisões sobre a transição, etc.

A frequência está associada à quantidade de vezes que as relações entre os agentes ocorrem (WILLIAMSON, 1985). Quanto mais elevada a frequência das trocas entre os agentes menos perdas tenderão a impor um para com o outro, visto que qualquer atitude calcada em oportunismo implicaria perdas dos ganhos advindos das trocas, em um cenário de interrupção ou cancelamento da transação (AZEVEDO, 2000). Quando se tratou da recorrência e frequência das trocas entre os agentes, a análise foi feita com base nas reuniões e conversas, cujo objeto foi a escolha do formato sucessório e da interação dos agentes, sucessores e sucedidos, na propriedade rural.

Por fim, foram analisadas as estruturas de governança tratadas por Williamson, que variam entre: estruturas de mercado, baseadas nas relações de compra e venda; estruturas hierárquicas, que se referem as organizações internas às firmas; e estruturas híbridas, pautadas na combinação e interação de elementos mercantis com ajustes de gestão (WILLIAMSON, 1991). Objetivou-se conhecer quais estruturas mais se assemelham aos processos sucessórios estudados e que

poderiam de alguma forma contribuir para identificar uma opção transacional mais eficiente.

4.6 ANÁLISE DOS DADOS

Os dados foram analisados de duas formas. Para as questões fechadas foram consideradas as frequências de respostas e para as questões abertas o conteúdo delas, ambas a luz da teoria dos custos de transação.

As entrevistas foram transcritas, posteriormente tabuladas no *Microsoft Word* e no *Microsoft Excel*, por sua vez também foram gravadas no aplicativo de voz “gravador de Voz” do *Microsoft Windows 8* e depois, caso houvesse alguma informação transcrita cuja qualidade ficou duvidosa tais gravações foram revisitadas.

5. RESULTADOS E DISCUSSÃO

5.1 PERFIL DOS ENTREVISTADOS E DOS NEGÓCIOS

Primeiramente, apresenta-se a situação da transição e as características dos casos estudados:

Quadro 3: Momento da transição e características dos casos.

Casos	Doação em vida: Situação da transição	Renda	NH*	Bens Transmitidos	Ano*
DV1	Concluída	Até 2 mil reais	9	Terras e imóvel urbano	1975
DV2	Concluída	Até 6 mil reais	2	Terras, imóveis e veículos	1940
DV3	Concluída	Até 12 mil reais	3	Terras	2000
DV4	Concluída	Até 12 mil reais	5	Terras	2005
DV5	Em andamento	Até 12 mil reais	2	Terras e imóvel urbano	1986
DV6	Concluída	Até 12 mil reais	2	Terras	1980
Casos	 Holding Familiar: Situação da transição				
HF7	Em andamento	Até 20 mil reais	2	Terras e empresa	2018
HF8	Em andamento	Até 16 mil reais	5	Terras e empresa	1984
HF9	Em andamento	Até 12 mil reais	3	. Terras	1990
Casos	 Inventário: Situação da transição				
I10	Em andamento	Até 6 mil reais	8	Terras, veículos e maquinário	1969/ 1973
I11	Em andamento	Até 12 mil reais	5	Terras e imóveis urbanos	1983
I12	Em andamento	Até 12 mil reais	9	Terras e imóveis urbanos	2010

Fonte: Dados da Pesquisa.

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

A pesquisa realizada analisou dados coletados em entrevistas. Foram entrevistadas pessoas que se enquadram em duas categorias. A primeira, é formada por pessoas que se encontravam no processo de transferência de propriedade(s) e outros bens ou já tinham transferido em vida. A segunda categoria é formada por pessoas que se encontravam no processo de transmissão de propriedade(s) e outros bens ou já tinham concluído, após o falecimento do sucedido. Vale sinalizar que algumas pessoas tinham apenas uma propriedade e outras pessoas tinham mais de uma propriedade em ambas as categorias.

Tabela 1- Perfil dos respondentes

Casos	VA*	G	EC*	Idade	GP*	Formação	Entrevistado
1DV	Sim	M	Cas.	51	Não	Superior incompleto	Sucessor
2DV	Sim	F	Cas.	51	Sim	Fundamental incompleto	Sucessor
3DV	Não	F	Solt.	41	Sim	Pós graduação	Sucessor
4DV	Sim	F	Cas.	51	Não	Médio completo	Sucessor
5DV	Sim	F	Solt.	20	Não	Médio completo	Sucessor
6DV	Sim	M	Cas.	51	Sim	Especialização.	Sucedido
7HF	Sim	M	Cas.	41	Sim	Superior Completo	Sucedido
8HF	Sim	M	Solt.	21	Sim	Superior Completo	Sucessor
9HF	Sim	M	Cas.	51	Sim	Superior Completo	Sucedido
10I	Sim	M	Cas.	51	Sim	Superior Completo	Sucessor
11I	Não	F	Solt.	21	Não	Especialização	Sucessor
12I	Não	M	Cas.	51	Não	Superior completo	Sucessor

Fonte: Dados da Pesquisa.

Legenda: VA- vínculo com a propriedade; EC- Estado Civil; GP- gestor da propriedade

Todos os entrevistados atuam no setor agropecuário. Um deles, o 7HF, importa dizer, além de atuar no setor agropecuário, atua também no setor de infraestrutura com loteamentos.

As entrevistas foram organizadas conforme alguns critérios. O primeiro foi a idade. Do total de doze entrevistados, 50% possuía mais de cinquenta e um anos de idade; 20% possuía entre quarenta e um e cinquenta anos; 20% possuía entre vinte e um e quarenta anos; e somente um deles possuía vinte anos.

Dentre eles, 58% era do sexo masculino e 42% era do sexo feminino. Deste total três eram solteiros e os demais eram casados. Aponta-se ainda, para fins de construção do perfil dos entrevistados, que nenhum deles narrou ter experimentado divórcio.

Em relação aos processos sucessórios, os primeiros casos analisados, isto é, da primeira categoria, conforme o Quadro 3 exposto acima, encontravam-se no momento em que foi ou estava sendo realizada a transição em vida. Todas as propriedades eram do Estado de Mato Grosso do Sul. Suas atividades eram, majoritariamente, plantio de soja. Destaca-se que uma delas intercalava, originalmente, a produção da soja com o plantio de mandioca e, após a sucessão, focou apenas na produção de mandioca.

Nota-se que as propriedades cuja transição foi realizada em vida estão na mesma família, há mais tempo do que as propriedades da segunda categoria, isto é, aquelas realizadas após o falecimento do sucedido. Quanto às seis propriedades da primeira categoria, portanto, é pertinente apontar peculiaridades de cada uma delas.

Na primeira propriedade, houve a sucessão para nove herdeiros. Em seguida, cinco destes herdeiros doaram suas respectivas partes para um deles administrar toda a propriedade. Este herdeiro final era o filho que já arrendava a terra antes do falecimento do pai. Registra-se que a propriedade é pequena e produziu, ao longo de seu tempo, culturas como lavoura de soja e mandioca.

Na segunda propriedade, a sucessão foi organizada pelo patriarca que era proprietário da terra cujos filhos não criaram impedimentos ao processo. Originalmente a propriedade era trabalhada com agricultura e pecuária. Depois da sucessão os herdeiros focaram apenas na agricultura. Vale dizer que a transição foi feita, de fato, com o sucedido em vida. Contudo, a despeito disso, no momento da entrevista ele já se encontrava falecido.

Estes dois primeiros casos estão incluídos na primeira categoria, pois o objeto de análise, que é a transição, ocorreu com o sucedido em vida. Mas, vale registrar, que quem respondeu às entrevistas foram os sucessores já possuidores da propriedade.

A análise da transição da terceira propriedade foi a que apresentou menos problemas legais, em relação aos outros processos de doação em vida. Os filhos (herdeiros) já tinham suas funções definidas, tanto de operação quanto de gestão financeira, bem como já formalizavam a *holding* patrimonial do grupo. Uma hipótese para a estruturação legal da transição é que a propriedade já possuía uma gestão

financeira estabelecida. Na ocasião, a gestão era executada por uma das herdeiras que foi a entrevistada. Esta propriedade produzia soja.

O quarto caso se assemelha bastante ao segundo, ou seja, houve doação que foi organizada diretamente pelo patriarca, que decidiu fazer a transição em vida, escolheu o formato e os herdeiros não se opuseram de nenhuma forma. A diferença deste caso para o segundo foi que o patriarca sucedido continua vivo e é residente na propriedade. A atividade principal desta era a Pecuária.

O quinto entrevistado informou que a decisão dos sucedidos (patriarca e sua esposa) foi de fazer a doação em vida, semelhante ao segundo e ao quarto caso. Por seu turno, os sucedidos, devido à idade avançada, não residem na propriedade, nem a gerem. Por necessitarem de cuidados médicos tiveram que se mudar da propriedade para uma cidade maior onde pudessem ter tratamento de saúde adequado. Portanto, os herdeiros administram a propriedade. Registra-se que a propriedade produzia mandioca e uma parte de seu espaço era dedicada a pecuária.

No sexto caso de transição foi entrevistado o sucedido e não o sucessor como nos casos anteriores. O patriarca que iniciou o processo de transição. A propriedade tinha como atividade a pecuária.

Considera-se importante sinalizar, para compreensão da dinâmica da análise, que os terceiro, quinto e sexto casos se assemelham em um aspecto específico. Na ocasião, trata-se do fato de que a transição total do patrimônio para os herdeiros ainda não havia sido concluída durante a entrevista.

O sétimo caso analisado possuía como foco a criação de uma *holding* patrimonial para um grupo econômico. Isto significa que se incluem empresas ligadas ao agronegócio e à construção de loteamentos. Vale dizer que este sétimo, o oitavo e o nono caso ainda se encontram na primeira categoria de transições analisadas, pois estas foram realizadas em vida. A diferença em relação aos primeiros seis casos se dá pelo fato de que a transferência envolve a transição do patrimônio para pessoas jurídicas em que os herdeiros são sócios.

A *holding*, ainda em formação, trabalha com arrendamento de quantidade significativa 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

tal atividade e transformar a propriedade em um loteamento, dada a proximidade com a zona urbana da cidade. Estes adquiriram outra propriedade no interior de São Paulo para o mesmo fim.

O oitavo caso possui uma estrutura bastante complexa. Trata-se de um grupo econômico que concluiu uma estrutura de *holding* familiar envolvendo parte dos sócios que possuem negócios juntos há mais tempo. O grupo está em processo de incorporação por outra *holding* patrimonial de propriedade dos demais sócios e também membros da família. Na estrutura conclusa existem cinco herdeiros e na outra, que está em fase inicial, nove herdeiros. A *holding* deste grupo, já concluída, possui uma propriedade ligada ao seu CNPJ enquanto a outra estrutura contará com outras duas propriedades. A atividade é a agropecuária lavoura, nas culturas de soja e milho. Uma característica interessante é a não existência da figura de um conselho para tomada de decisão, mas todos são consultados.

O nono entrevistado, último processo de *holding*, ainda não teve seu processo jurídico concluído. 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 a produção.

Neste parágrafo dá-se início ao resultado das análises das transições de propriedade da segunda categoria, daquelas propriedades sucedidas após o falecimento do sucedido.

O inventário do décimo caso está ligado a outro inventário, pois o falecimento do patriarca da família se deu antes da conclusão do inventário completo da matriarca. O entrevistado era o inventariante no processo da mãe, ao passo que também está nesta posição no inventário do pai.

No décimo primeiro caso a entrevista se deu com uma das herdeiras, que também exerce a função de advogada da família. Trata-se de inventário que está ligado a outro inventário judicial já concluído e que carece de sucessão, pois aquele que herdou faleceu. A atividade principal da propriedade era a pecuária.

O décimo segundo caso analisado consiste na transmissão de uma propriedade localizada no estado de Minas Gerais. Essa propriedade estava ligada à lavoura e pecuária. Neste caso, parte do patrimônio foi transmitido em vida, mas tal transição não foi concluída.

5.2 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS NO PROCESSO SUCESSÓRIO: OPORTUNISMO

Este pressuposto se relaciona à assimetria de informação por parte de um dos tomadores do contrato celebrado. Além disso, se relaciona à manipulação de assimetrias da informação que, de certa forma, consigam prover lucros ou vantagens para uma das partes envolvidas na negociação (KUPFER; HASENCLEVER, 2002). Neste pressuposto estão presentes alguns conceitos que merecem atenção: (i) auto interesse forte, que é egoísmo do agente (WILLIAMSON, 1985; FARINA, 2002); (ii) auto interesse simples, ou um cenário sem oportunismo onde os agentes respeitam os termos contratados; (iii) ausência de oportunismo, ligada ao cumprimento perfeito do contrato (FARINA, 1997).

No primeiro caso se apresentam assimetrias de informações, visto que todo o processo de doação se deu antes do falecimento do patriarca, detentor da terra, enquanto o mesmo estava internado. A conclusão do processo ocorreu 15 dias antes do falecimento. Como se tratava de nove irmãos, todas as partes da propriedade rural deveriam ser fracionadas e, as respectivas partes correspondentes a cada irmão averbada na matrícula do imóvel e, posteriormente singularizadas em uma nova matrícula para cada uma das “novas propriedades” de acordo com o disposto na lei 10.406/2002 (BRASIL, 2002).

Conforme relato da entrevista, o atual gestor da propriedade convenceu os outros herdeiros a fazerem a doação de suas respectivas áreas para poder continuar com a operação na propriedade, não só com a posse, mas também com a propriedade total do imóvel.

O entrevistado 01 afirmou:

(DV1) “ [...] eu expliquei para os meus irmãos, acabou! Ninguém tem mais a posse de nada, a posse é do ... 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.”

Foi informado pelo DV1 que o preço pago pelo arrendamento desagradava por ser demasiado baixo, pois 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, divergindo nos formatos em que a sucessão estava sendo proposta. O atual gestor desmembrou as partes da propriedade e repassou uma delas para uma de suas irmãs que tem interesse em morar no local.

No quinto processo de doação, ou seja, onde foi demonstrado oportunismo, a entrevistada demonstrou sentir-se prejudicada pela ausência de conclusão do inventário, pelas complicações que vêm ocorrendo nas decisões ligadas a transferência de patrimônio da propriedade que tem causado desgastes nas relações familiares.

A entrevistada 05 afirmou:

(DV5): *“é ruim porque tem muita confusão e meus avós já são bem velhinhos. Tudo isso prejudica todo mundo ali, fica um clima ruim. A gente não sabe qual parte que vai ficar com quem, e quando vai falar nisso já deu muita conversa.”*

No terceiro caso, uma das herdeiras se sentia prejudicada com a divisão patrimonial escolhida pelos patriarcas, pois o número de herdeiros era de três pessoas, considerando que duas delas atuavam na propriedade e uma das herdeiras (aquela que se sentia prejudicada na sucessão) não, apesar do marido ajudar nas tarefas operacionais da propriedade.

A entrevistada, por sua vez, atuava em atividades da propriedade e não percebia dano no processo sucessório. Relatou que sua irmã, por estar distante da gestão, sentia-se prejudicada no processo de doação, visto que o irmão (atual gestor operacional da propriedade) recebeu 25% a mais da propriedade da família no momento da doação, sob a justificativa de que este sempre esteve à frente dos negócios ao lado do pai e que, por isso, o pai fez essa doação em quantidade maior a ele. O descontentamento ainda permanece na nova estrutura organizacional que o grupo objetivava criar. Por mais que haja descontentamento sobre os termos do contrato, observa-se que estes vêm sendo respeitados.

Os demais casos de doação não apresentaram oportunismo nas relações, bem como os casos de *holding*. Os entrevistados DV2 e DV4 não relataram problemas na sucessão, tampouco ligados a questões oportunistas. Em ambos os casos é possível se observar uma centralização no processo de tomada de decisão, o que, aparentemente contribuiu para que não existissem situações oportunistas.

Para a 2ª entrevistada: (DV2) [...] *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?!*"

O 4º entrevistado afirmou:

"[...] 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" (DV4).

Os processos de *holding* podem ser analisados como situações sem conflitos. Apenas o oitavo caso (HF8), destaca-se, divergências no momento da escolha de qual dos irmãos (pelo pai e tio, ambos cotistas na empresa) iria presidir os negócios. Segundo ele foi uma divergência natural e pacífica, onde ambos apresentaram suas versões. Ficou decidido que o pai iria gerir majoritariamente o negócio.

No que concerne aos processos de inventário, dois destes apresentaram características oportunistas como foi destacado. No décimo primeiro caso ocorreu algo semelhante ao primeiro, no qual 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 danosa aos demais.

Pelo que foi apresentado, todos os irmãos no décimo primeiro caso fizeram a outorga dos direitos sobre o patrimônio para um dos irmãos. 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. No momento da entrevista existia um novo inventário em processo, em decorrência do falecimento do bisavô. A entrevistada relata que ao se deparar com este novo processo, foi constatado que todo o inventário anterior carregava diversos vícios legais e que uma sensível parte do processo estava sendo reavaliada. Grande parte dos herdeiros se sentiram lesados pelo irmão morador da propriedade.

Nos dizeres da entrevistada (I12):

“Na verdade lá aconteceram dois inventários, um da minha bisavó feito em 2009 feito judicialmente e agora com o meu bisavô extrajudicialmente, todo mundo mandou a documentação para o inventariante que mora lá, confiando que seria mais fácil, mas ele fez tudo do jeito dele. Agora com o inventário do meu bisavô eu constatei que tem muitos erros e eu to tendo que resolver tudo”.

Como se trata de um segundo processo de inventário vinculado ao primeiro, muitas questões estavam sendo rediscutidas, 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 haver uma crença de que seria mais rápida e mais simples a conclusão do objeto, aspecto que não tem sido demonstrado.

O último entrevistado passou por situação semelhante, no que se refere ao oportunismo presente no processo de inventário. São nove herdeiros, e, neste caso, dois dos irmãos 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. 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.

O entrevistado não se manifestou sobre algum dano sofrido, mas sim sobre o processo como um todo. Nas demais entrevistas não houve relatos de indivíduos prejudicados no processo sucessório, e uma sensível parte dos entrevistados ressaltou o bom relacionamento familiar para a tomada de decisão, ao mesmo tempo o fato de a participação dos sucessores no processo ter auxiliado na sucessão. Desta forma, não foi possível evidenciar a presença do oportunismo no processo sucessório.

5.3 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS NO PROCESSO SUCESSÓRIO: RACIONALIDADE LIMITADA

Na Tabela 2 estão demonstrados os resultados obtidos na entrevista em relação às motivações dos entrevistados em escolher os processos sucessórios, bem como o prazo para a execução destes e, caso o processo ainda não tenha sido finalizado, qual prazo transcorreu do início até o momento.

A correlação proposta entre as questões utilizadas e a racionalidade limitada se deu na quantidade de informação necessária para proceder a transição de patrimônio e no prazo para realizar. É complexo compreender todos os formatos sucessórios, ter acesso a eles e identificar quais formas traria melhor resultado e qual deveria ser praticada dado o tempo esperado para sua conclusão.

O agente, ao tomar a decisão sobre o formato da sucessão, precisa estar amparado em informações, seus meios, aplicabilidade e formatos. Uma parcela significativa dos entrevistados, ao decidir pelo formato de sucessão em vida almejava evitar um dos outros formatos de sucessão existentes, que é o inventário.

Tabela 2- Formato da sucessão, motivos e prazo

Casos	Escolha da forma de sucessão	Prazo
DV1	Custos, burocracia do inventário e impostos e saúde do patriarca.	3 meses
DV2	A Idade dos pais, já era bastante avançada, e evitar a burocracia do inventário	5 meses
DV3	Custos, doenças do sucedido e o risco de vida dele.	1 mês
DV4	Evitar inventário, custos caros e burocracia.	2 meses
DV5	Idade muito avançada dos patriarcas e para evitar confusões, os herdeiros decidiram por esse caminho.	3 meses
DV6	Custos, burocracia do inventário, doenças do sucedido bem como o risco de vida dele.	6 meses
HF7	Custos, burocracia, Organização, proteção/blindagem do patrimônio e contabilidade. Trouxe mais segurança.	8 meses
HF8	Custos, criar documentos, dados financeiros, melhorar gestão, etc. Transparência em relação ao negócio.	1,5 ano (mas ainda existem pendências da transmissão).
HF9	Custos e burocracia.	6 meses
I10	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)

I11	Cogitaram transmitir em vida mas como havia brigas de um outro inventário, não foi tempo suficiente para transmissão em vida.	3 anos (ainda não finalizado)
I12	Parte foi transmitida em vida, outra parte ficou em um testamento e, junto com o restante vem sendo discutida desde então.	10 anos (ainda não finalizado)

Fonte: Dados da Pesquisa.

A racionalidade limitada está alinhada a não completude contratual estabelecida entre as partes. Elas são diferenciadas em forte, quando as partes tem ciência de todo os custos presentes no negócio; semiforte ou limitada que há falta de habilidades e informações na negociação, demonstrando que não há onisciência do gestor na tomada de decisão que busquem maximizar os resultados e, por fim, a racionalidade fraca leva em conta a incapacidade do gestor de antecipar problemas e lidar com contingência, de forma que sua postura não consiga criar estruturas de governança que reduzam as falhas e custos do mercado (SIMON, 1980; WILLIAMSON, 1985; 2008; DEQUECH, 2001).

Os casos entrevistados que possuem mais situações envolvendo a racionalidade limitada dos agentes envolvidos, foram aqueles nos quais houve problemas de oportunismo.

Apesar de todas as justificativas em todos os casos de transição realizada em vida, os entrevistados informaram uma sensível preocupação com os custos e questões burocráticas que poderiam envolver o processo de inventário, caso os patriarcas falecessem antes do final do processo. Ou seja, nos três primeiros casos, os entrevistados estavam cientes da condição de saúde dos sucedidos, que poderia se agravar e trazer complicações ao processo sucessório.

No terceiro caso, por exemplo, os patriarcas continuavam vivos e a transição patrimonial aconteceu em meados de 2005. A motivação para que ocorressem as doações foram os Acidentes Vasculares Cerebrais do sucedido. Ou seja, a decisão de doar o patrimônio em vida, nos três primeiros casos estava ligada à ideia de finitude da vida e de complexidades documentais relacionadas aos processos de inventário, bem como os longos prazos judiciais e extrajudiciais.

Observa-se, neste terceiro caso, uma situação interessante, pois atualmente os herdeiros que receberam a propriedade doada estavam criando uma estrutura

de *holding* patrimonial, para que assim pudessem trazer maior clareza e transparência na gestão.

A entrevistada (DV3) afirmou: “[...] *Agora estamos fazendo a holding patrimonial, já temos uma boa estrutura, uma boa gestão, mas com a holding vai ficar melhor e podemos já pensar nas próximas gerações*”

Retornando ao primeiro caso, notou-se inobservância das informações legais por parte dos herdeiros, ao mesmo tempo certa dose de boa fé e ingenuidade narradas pelo entrevistado, sob sua conduta e a conduta de seus irmãos. Os irmãos não buscaram outras formas para realizar o contrato e, pelo que foi narrado, apoiaram-se na confiança e no vínculo com o irmão que é gestor da propriedade.

Um dos pilares da ECT é a recorrência das relações de troca entre os agentes. Não se observou essa recorrência nos relatos deste primeiro caso, pois não foram descritos contratos feitos anteriormente entre os irmãos. Além disso, as divergências foram grandes e motivaram a demora na assinatura de documentos, prazos longos etc. Pode-se considerar racionalidade fraca, conforme Williamson (1991), pois ficou demonstrado que uma parte significativa dos irmãos não refletiu 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 quinto caso (DV5) persistiu a divergência sobre qual o destino e finalidade da propriedade, se seria arrendada ou os próprios herdeiros iriam geri-la. Ou seja, existem divergências nas decisões tomadas e não há uma decisão de qual deveria ser a divisão da propriedade.

O sexto caso (DV6) tem se mostrado o mais simples na sucessão em vida, pois o patriarca estava ciente de todos os processos e apenas comunicou os familiares do formato pelo qual seria feito. As informações sobre os principais custos que poderiam envolver a transição do patrimônio foram sanadas nas conversas com advogados e amigos que fizeram o mesmo processo. Aponta-se que todos os envolvidos estavam cientes dos custos transacionais e operacionais existentes, e quais eram os melhores caminhos para fazer essa sucessão.

Nos demais casos de doação, não houve relatos informando situações de surpresas ruins e não planejadas durante o processo ou problemas sucessórios ligados aos impostos, taxas e prazos existentes no processo.

Nos demais formatos de sucessão foram encontradas algumas divergências entre as expectativas e o que se concretizou, conforme apresenta-se no decorrer do texto.

O entrevistado HF7 destacou surpresas relativas aos impostos. Sua surpresa não se deu por conta do formato de sucessão escolhido, mas sim pelo ganho de capital que é tributado na transferência de patrimônio imóvel, independentemente de ser oriundo ou destinado de pessoa física ou jurídica e vice-versa (BRASIL, 1966).

O respondente (HF7) destacou:

“tudo ficou dentro do esperado, o advogado, a estrutura, tudo! O complicado vai ser ter que pagar os 20% sobre ganho de capital nos imóveis né?! Porque eles estavam sendo tributados pelo imposto pago e agora vamos ter que pagar tudo certinho, e olha... deu uma paulada. Vai dar mais de milhão isso daí com certeza”.

A décima primeira e o décimo segundo entrevistados também informaram problemas ligados aos custos do inventário. Ela destacou problemas ligados ao pagamento de impostos e ao formato com que tem sido feito o inventário como um todo, por serem pessoas com baixo nível de instrução.

A herdeira (I11) informou:

“Tivemos muito problema com documentação perdida, eles vão fazendo tudo de qualquer jeito. Pra você ter ideia de tudo quem resolve essas coisas de inventário lá é o sindicato, eles levam as coisas para o sindicato e o que eles fizerem tá bem feito... tem problemas de documentação errada com imposto calculado de forma errada prejudicou. Tem parte que tem documento, tem herdeiro que não tem. Enfim, uma confusão.”

Neste caso uma parcela dos herdeiros não possuía conhecimento sobre os desdobramentos do processo e as consequências que este poderia trazer. Por isso ocorreram diversos problemas e morosidade no processo, somando-se a isso a ausência de auxílio prestado por advogado de forma adequada, todos os herdeiros sofreram.

O último entrevistado (I12) informou complicações no processo de inventário. Uma parte do patrimônio foi doada em vida sem apresentar problemas. Ocorreu que existia um testamento que, apesar de não ter dividido propriedade com

exatidão, instituiu que o comércio dessa propriedade ou qualquer fração dela só poderia ser realizado entre os herdeiros. Isso dificultou a gestão e a transmissão dos bens. E, ainda, o entrevistado destacou problemas com o advogado que os assistia neste processo.

O entrevistado (I12) comenta:

“Tivemos problemas com advogados, o primeiro era muito enrolado. Recebeu pagamento e não fez o trabalho, ainda tinha falta de confiança dos irmãos com o advogado escolhido. Atualmente o processo está no terceiro advogado e nada. Essa mudança de advogados gerou mais custos e esse processo corre até hoje, mais de 10 anos”.

5.4 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS NO PROCESSO SUCESSÓRIO: INCERTEZA

A Tabela 3, traz questões ligadas ao processo sucessório como um todo. 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, eventual necessidade de outros indivíduos avaliando ou aconselhando a estruturação do processo e, por fim, se os agentes participantes do processo demonstraram estar satisfeitos com o mesmo.

Tabela 3- Custos, satisfação e termos da sucessão

Casos	TPS*	Gastos com o processo	Intervenção de terceiros	Satisfação com a transação
DV1	Não	Não. Ficaram abaixo do esperado.	Sim. Buscaram aconselhamento de diferentes advogados.	Sim. Apesar de que 4 dos irmãos no início preferiam a venda integral do imóvel hoje manifestam contentamento.
DV2	Não	Sim	Não	Não. Alguns querem vender e tentam convencer os demais a fazer.
DV3	Sim	Sim	Não	Não. A irmã ainda não está.
DV4	Sim	Os relativos ao processo de doação	Não	Sim

		sim, o imposto de renda sobre o bem auferido ficou acima do esperado.		
DV5	Sim	Sim	Não	Sim
DV6	Sim	Sim	Não.	Sim
HF7	Sim	Os gastos para a formatação da <i>holding</i> ficaram, já os tributários não.	Não	Sim. Os filhos são bastante jovens e não opinam sobre o negócio ainda.
HF8	Sim	Sim pois estão realizando a passagem das demais propriedades aos poucos.	Sim. Consultoria além de advogado.	Sim. Pois os patriarcas continuam na atividade e dando a palavra final.
HF9	Sim	Sim	Não	Sim.
I10	Sim	Não. Parte dos custos tributários ainda não foram pagos e o processo tornou-se vagaroso por conta disso.	Não	Sim
I11	Sim	Não, por conta de cálculos tributários feitos erroneamente.	Sim. Advogada e contadores para recalculer os impostos.	Sim. Chegaram a um consenso sobre a divisão.
I12	Sim	Não, Mudança de advogados gerou custos extras.	Sim. Outros 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.

A incerteza enquanto princípio é identificada nas transações diante do comportamento dos agentes, seus oportunismos, o risco da transação e a assimetria de informações que, por sua vez, produzem a incompletude dos contratos. Os eventos que ocorrerão no futuro são desconhecidos, o que impossibilita a definição do que possa ocorrer, ao mesmo tempo em que a própria natureza da operação carrega em si os riscos de sua realização, dentre as probabilidades do que pode ou não ocorrer (FARINA, 1997).

Este princípio considera as lacunas que um contrato não consegue preencher (até por sua limitação temporal). Ademais, existem incertezas sobre a legislação e força dos contratos, as despesas negociais, custos de oportunidade etc. (BESANKO, 2006).

Os termos do contrato no primeiro caso, conforme observado, 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 primeiro caso, para alteração do contrato, aparentam ser mais financeiras do que de qualquer outra natureza.

Documentar uma área herdada implica em impostos, em taxas, escriturações etc. Pode-se dizer que há um contexto de incerteza na resposta, que se liga 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).

Os demais herdeiros não estavam cientes das posições que poderiam ser tomadas legalmente para resguardar seus direitos e, principalmente, não tinham consciência de como poderiam agir diante da solicitação de doação feita por uma das partes.

No segundo caso, conforme relato, os herdeiros divergiram sobre documentações. Alguns não foram colaborativos em assinar documentações demandadas, demoraram a retornar posicionamentos sobre os contratos de arrendamento, ao mesmo tempo em que estavam descontentes com a posição de arrendar e, por isso, dificultaram a manutenção do contrato. Estes, os herdeiros, que dificultaram o processo, queriam vender toda a propriedade e se empenharam em convencer os outros a realizar a venda.

Na maioria dos casos, os gastos estiveram de acordo com o previsto. Em alguns específicos, como os dos entrevistados DV4 e HF7, a peculiaridade dos custos para a sucessão em vida foram conforme o esperado, mas os gastos para aquisição de patrimônio na pessoa física foram altos e, portanto, acima do esperado.

O DV4 informou um significativo pagamento de tributo sobre a valorização do imóvel outrora adquirido por seu pai. Já o HF7 informou cenário parecido, pois ao transferir o patrimônio que estava em sua pessoa física para o patrimônio da pessoa jurídica precisou pagar impostos sobre o ganho de capital decorrente da valorização que o imóvel adquiriu com o tempo. Ambos narraram que este pagamento ficou acima do esperado.

Em todos os casos de inventário foram relatados custos financeiros acima do esperado. Para o nono caso, por exemplo, o processo tornou-se vagaroso por essa consequência inesperada, do processo ter ficado mais caro. O décimo caso 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 DV1, HF8, I11 e I12. Nos casos DV1, I11 e I12, terceiros intervieram para ajudar a solucionar incertezas presentes, pois tratava-se de diversos herdeiros envolvidos, procedimentos diferentes e muitos residiam em outras localidades. Foi necessário acompanhamento de outros advogados, contadores, membros de sindicato, dentre outros.

Apesar de um dos aspectos da sucessão em vida ser o melhor 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, ou seja, há 15 anos e ainda há questionamentos sobre qual o próximo caminho a tomar.

Do quarto até o penúltimo caso não foi destacada nenhuma situação de incerteza quanto ao caminho a ser seguido. No último caso se nota o descontentamento como foi destacado.

5.5 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS NO PROCESSO SUCESSÓRIO: ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS

A Tabela 4, apresenta a especificidade dos ativos nos casos estudados:

Tabela 4: Especificidade do ativo

Caso	Cenário da transição	Produção durante sucessão	Alterações produtivas com sucessão	Sucedido participa do negócio
DV1	Uma propriedade rural transmitida	Mantida	Sim	Não
DV2	Uma propriedade rural transmitida.	Mantida	Sim	Não

DV3	2 propriedades rurais em transição.	Mantida	Não	Sim
DV4	Uma propriedade rural transmitida	Mantida	Não	Sim
DV5	Uma propriedade rural em transição	Mantida	Sim	Sim
DV6	Uma propriedade rural transacionada.	Mantida	Não	Sim
Caso	Cenário da transição			
HF7	2 propriedades rurais transacionadas.	Mantida	Não	Sim
HF8	3 propriedades rurais transacionadas.	Mantida	Não	Sim
HF9	Uma propriedade rural transacionada.	Mantida	Não	Sim
Caso	Cenário da transmissão			
I10	Uma propriedade rural inventariada	Mantida	Sim	Não
I11	Uma propriedade rural inventariada	Mantida	Não	Não
I12	Uma propriedade rural inventariada	Abandonada	Sim	Não

Fonte: Dados da Pesquisa.

Existem diferentes tipos de ativos específicos e essa especificidade tem relação com os riscos de conflito, bem como a possibilidade de benefícios mútuos gerados aos agentes envolvidos na transação caso evitem os conflitos (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. 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.

Em relação a propriedade transmitida, em cinco dos seis primeiros casos de doação em vida, foi transmitida apenas uma propriedade rural; um dos casos destoou dos demais neste aspecto, no processo de DV3 existem outras propriedades que estavam sendo transmitidas para a *holding* que estava sendo criada.

A produção da propriedade em quase todos os casos continuou produzindo durante o processo. Apenas em I12 a propriedade deixou de produzir durante a transmissão, segundo o respondente, porque os herdeiros moravam na cidade, e

deixaram a produção rural de lado. Esta propriedade paralisou sua produção totalmente, inclusive deixando de comprar insumos, maquinários e afins. Ao serem questionados sobre os cuidados para com a propriedade, as respostas foram bastante heterogêneas:

No terceiro (DV3), quarto (DV4), sexto (DV6), sétimo (HF7), nono (HF9) e décimo (I10) casos não houveram mudanças na gestão, pois aqueles que geriam a propriedade, os sucedidos, continuaram sua gestão normalmente.

No primeiro caso (DV1) houve uma sensível mudança na propriedade, pois os demais herdeiros insistem em dividir a terra para venda ou rediscutir o valor pago pelo arrendamento feito a um dos irmãos e atual gestor da propriedade; situação que antes da transição do patrimônio não fazia parte dos planos dos herdeiros.

A quinta entrevistada (DV5) mostrou maior preocupação com a terra após o recebimento do bem do que anteriormente. Em suas palavras: *“antes a terra estava mais largada, abandonada mesmo. Hoje meu pai e o meu padrinho se interessam muito mais por lá.”*

O oitavo (HF8) caso destacou uma grande melhora com o cuidado da propriedade, maior controle de sua parte, pois com a criação da *holding*, passou a atuar como controlador financeiro do grupo. As decisões em grupo ajudam em todas as situações. Segundo ele, houve um grande ganho de “transparência e profissionalização” na gestão do grupo.

No último caso, I12, as situações que levaram ao desamparo da propriedade, pois entre os herdeiros existiam diversas dificuldades de relacionamento. Por isso, todos foram perdendo o interesse na terra até que ela ser abandonada.

Quando se aborda as mudanças de atividade econômica existentes na propriedade, ressalta-se que elas não ocorreram nos doze casos analisados, sendo presentes nos casos:

No primeiro caso DV1, o atual herdeiro e gestor, de posse das partes correspondentes aos demais irmãos, mudou da produção de soja e mandioca apenas para mandioca, pois acreditava que, dada a característica do solo, seria melhor praticar apenas o plantio de mandioca.

No segundo DV2 e no décimo caso I10, ambas as propriedades atuavam com agropecuária. Com o processo de sucessão abandonou-se a pecuária, e as propriedades foram arrendadas para produção de soja. Segundo os entrevistados,

mesmo sendo de processos sucessórios diferentes, ambos narraram ponto semelhante no abandono da pecuária. Que se deu pela mudança de localidade feitas pelos herdeiros, que causou situação onde não haveria pessoa disponível para atuar na pecuária como anteriormente os sucedidos faziam.

No quinto caso, DV5, os herdeiros deixaram de lado a produção e passaram a arrendar a propriedade. No décimo segundo caso I12, havia na propriedade a produção de pastagens para pecuária, que ficou abandonada pelos herdeiros.

Quanto ao aspecto da ligação do sucessor com a atividade da propriedade antes da transmissão, as respostas se apresentaram da seguinte maneira:

No décimo primeiro caso, o inventário I11, foi destacada a existência de um herdeiro na terra com interesse em gerir o negócio, aguarda a conclusão do processo; no décimo segundo inventário, I12, 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.

Nos casos DV2 e I10 os herdeiros entrevistados são os gestores da propriedade e manifestaram seu interesse em continuar a gestão. O entrevistado no I10 mora na propriedade e dela retira seu sustento.

O interesse em gerir a propriedade não é uma constante em todas os casos, havendo situações onde alguns herdeiros manifestaram desinteresse na propriedade e outros herdeiros, no mesmo caso analisado, já geriam o negócio.

Nos casos DV4, DV6 e HF9 existe posicionamento semelhante dos herdeiros pois estes foram sendo inseridos gradualmente na gestão pelos sucessores. Tais sucessores continuam gerindo a propriedade, enquanto os sucedidos vêm desempenhando função consultiva sobre o negócio.

No sétimo caso, HF7, a decisão dos sucessores em criar uma *holding* foi focada no envolvimento dos filhos na gestão do negócio. Existe na estrutura o cuidado em inserir os filhos nas negociações para que assumam como gestores no futuro. Como um dos herdeiros era menor de idade, apenas o filho mais velho do sucessor se envolveu com a empresa.

No oitavo caso, HF8, os herdeiros interessados já fazem parte da gestão do negócio, com papel atuante na estrutura: como consultores de operação, de campo e financeiros; os demais herdeiros, três deles desinteressados na propriedade rural, seguiram outros caminhos profissionais e não participam da gestão.

Nos casos I10, I11 e I12 as respostas também foram diversas:

O décimo I10, o entrevistado possui interesse em gerir, os irmãos e demais herdeiros não. Este arrenda a parte dos demais e a administra toda a propriedade.

No décimo primeiro caso, I11, três dos herdeiros não se interessam pela gestão e almejam vender a propriedade. No décimo segundo caso, I12, mesmo com a situação de abandono da propriedade, segundo o entrevistado: *“Todos estão ansiosos para o término do inventário para tomarem posse de suas áreas”*.

Contratos específicos envolvendo a propriedade, os herdeiros e também os sucessores foram bastante utilizados nos casos analisados, como se observa:

Segundo o entrevistado (DV1) foi celebrado um contrato de doação entre os herdeiros; como eram em nove herdeiros, oito destes herdeiros 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 que, informal e ainda não estava documentada.

No segundo caso (DV2) houve um contrato de divisão da terra, que está averbado na escritura inicial da propriedade. No terceiro caso (DV3) havia entre os herdeiros um contrato social na formalização da *holding* que está 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 terceiro caso (DV3), como no quarto (DV4), e DV6, contratos de usufruto dos filhos, que tornaram-se legalmente os proprietários do imóvel, embora os pais sejam detentores da posse (direito de usufruir da propriedade).

Contratos de parceria e arrendamento entre sócios foram encontrados no oitavo caso HF8 (nesta situação os sócios são tios do entrevistado e alguns participam da *holding*, outros ainda não).

No décimo caso, I10, existe um contrato de arrendamento entre os herdeiros onde um deles, o entrevistado, arrenda dos demais irmãos para explorar atividade agrícola. Nos demais casos, não há contrato entre as partes envolvidas.

5.6 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS NO PROCESSO SUCESSÓRIO: FREQUÊNCIA

A frequência estabelece relação com a recorrência de uma transação, que possibilite a aquisição de conhecimento entre os agentes, onde o foco é construir relações de confiabilidade, 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). Neste estudo foi analisada a recorrência nas relações entre sucessores e sucedidos, entre diferentes sucessores e como o impacto das decisões conjuntas, das reuniões entre sucessores auxiliou (ou não) na construção de um processo com custos transacionais baixos.

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 as reuniões auxiliaram na tomada de decisão na propriedade.

Os entrevistados foram questionados sobre suas presenças 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 primeiro caso (DV1), uma das herdeiras passou a gerir a sua parte após o falecimento do pai no processo sucessório e morar na casa que 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.

No terceiro caso (DV3) a entrevistada passou a se dedicar mais à gestão como por fatores externos. A irmã e também herdeira têm se dedicado menos com o passar do tempo. No quinto caso DV5, os herdeiros diminuíram a frequência de visitas na propriedade, bem como o interesse na gestão, pois se encontra arrendada e nenhum sucessor reside nela.

No décimo (I10), houve diminuição na frequência das interações entre os herdeiros na propriedade. Ela costumava ser frequente quando os sucedidos eram

vivos e gradualmente foi diminuindo. Os herdeiros apenas se uniram para a junção do capital para recolhimento do ITCD, e formatar a divisão das terras, não tendo se inteirado de outros pormenores da propriedade, desde então.

No décimo segundo caso I12, um dos irmãos tomou posse da casa da propriedade, onde os sucedidos outrora residiam, e os outros sucessores deixaram de frequentar a fazenda, decorrente dessa e de outras posturas deste herdeiro. Nos demais casos, não houve alteração na frequência.

Apenas os entrevistados DV1, DV6 e HF8 apresentaram participações ativas nas decisões ocorridas na propriedade, os demais herdeiros nestes casos mencionados não contribuem ativamente na gestão, apenas de forma esporádica e superficial.

Quanto ao comércio entre os membros familiares, existiram casos onde ocorreu o comércio de produtos ou pagamentos entre os sucessores e também entre os sucedidos e sucessores. No processo de doação em vida DV1, o herdeiro gestor possuía intensa recorrência com atividades agrárias na propriedade que foi transmitida, visto que há muito tempo vinha arrendando de seu pai.

Os herdeiros DV3 são contratados da empresa familiar que os pais criaram para prestação de serviços, recebem o pagamento de pró-labore por suas atividades e, os sucedidos ainda possuem, com os sucessores, contrato de usufruto da terra. No DV6 os filhos (sucessores) financiavam a produção do pai (sucedido), auxiliando com valores e empréstimos para plantação.

Nos casos de HF8 e no I10 permanecem os contratos de arrendamentos existentes. A única alteração existente se deu em I10, que mudou o arrendamento da propriedade dos sucedidos para o entrevistado, tendo em vista o falecimento dos sucedidos. Em muitos casos apresentados foi narrada a existência de boa relação familiar que ajudou nas decisões sucessor.

A frequência dos encontros entre os indivíduos também foi questionada. Na DV1 os sucedidos e sucessores pouco se encontraram para celebrar contratos específicos, tendo resolvido tudo à distância, por questões geográficas. Não houveram encontros presenciais para decisões estruturadas. Aparentemente, o procedimento foi feito às pressas pela condição de saúde do pai que faleceu 15 dias após assinar os documentos.

Nos casos de DV4, DV6, HF7, HF9, I11 e I12 os herdeiros não se encontraram para decidir sobre o processo de sucessão, apesar de que os casos de *holding* promovem encontros constantes para assinatura de documentos, não houve um encontro específico para decidir o formato da sucessão. Nos casos DV4, DV6 e HF7 o sucessor apenas comunicou aos demais que estava realizando a transferência do patrimônio. No caso I11 não houve encontro entre os herdeiros por questões de distância geográficas. Os detalhes tem sido rotineiramente decididos por telefone e através do contato da entrevistada com os demais envolvidos.

No último caso, I12, houve apenas o comunicado por parte do inventariante de que estava realizando o processo, 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.

No processo de DV3 foram feitas duas reuniões pontuais: uma com os herdeiros que gerenciavam a propriedade sem a presença de uma das sucessoras, onde houve a comunicação dos pais da decisão de doar o patrimônio em vida para os filhos e outra reunião para a assinatura dos documentos, com a presença de todos os sucessores e sucedidos. Tais reuniões ajudaram a definir detalhes do formato da doação. Atualmente, na constituição da *holding* tem havido diversas reuniões entre os membros da família.

Na DV4, as reuniões existiram e foram frequentes quando todos residiam em propriedades próximas a terra transacionada; agora os sucessores se encontram com menos frequência. A entrevistada se recorda de número superior à dez reuniões e tem auxiliado no processo.

Segundo DV4: *[...]no começo as reuniões não eram tão boas por conta de discussões, todo mundo discutia. Agora melhorou bastante porque todos conheceram seus papéis e como será feito tudo.*

Na HF8 foram feitas diversas reuniões e tem sido constante, pois a gestão do negócio é intrínseca à sucessão familiar e auxiliaram na transparência e na busca de profissionais para sanar dúvidas.

Quanto aos herdeiros que possuem interesse em serem ativos na propriedade, agirem como sucessores não só documentalmente, mas também em posturas e ação, observou-se que a maioria dos que possuíam interesse antes do

processo sucessório o mantiveram após ele. Exemplos são as sucessões de DV2 até I11.

Existem casos onde surgiram interesses dos herdeiros pela propriedade com a chegada da transição patrimonial. Caso como DV1, pois uma das irmãs vive no local e presta suas atividades laborais na terra, como foi anteriormente destacado. No inventário I12 foi mostrada uma postura de manutenção do interesse pela terra, mesmo frente aos diversos entraves destacados sobre as posturas do morador da terra, todos os irmãos almejam a propriedade.

Verifica-se que a frequência das interações e a ausência dessa relação causa impactos dos mais diversos tipos no processo sucessório.

Os formatos de sucessão podem ser correlacionados às estruturas de governança de Williamson (1985). O foco destas estruturas é a redução de conflitos visando ganhos mútuos que gerem impactos aos familiares envolvidos na transição patrimonial bem como estando na relação transacional. São três as estruturas criadas pelo autor que impactam na gestão e na governança da instituição.

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 em todos os agentes “herdeiros” tendem a se considerar como igualitários na relação, possuindo os mesmos direitos e deveres no patrimônio. Não existe uma figura hierárquica que se sobreponha às demais, nem alguém que possua autonomia de decidir o formato da partilha.

Os entrevistados, em casos de inventário pesquisados, narraram 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. Posturas essas comuns nos casos analisados.

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 assim melhores resultados para a tomada de decisão por este agente, que, no contexto sucessório é o 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 de como será feita a sucessão e, mesmo com a possibilidade de diálogo entre os agentes, é frequente a ideia de uma decisão central tomada. Isso por vezes, não privilegia os posicionamentos dos demais agentes envolvidos na transição, DV2 e DV3, por exemplo, o patriarca decidiu a equalização do patrimônio, o tempo da doação, o formato e comunicou os demais envolvidos, sem muita abertura para questionamentos.

Por último, as estruturas híbridas mesclam características de ambas as instituições mencionadas, em cenários que possibilitam relações de dependência mútua entre os agentes frente a 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 a 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 visto nos casos analisados.

Por se tratarem de pessoas jurídicas, torna-se necessária uma gestão profissionalizada, com maior número de relatórios, objetivos claros, dados de mercado, controle financeiro, tributário, etc. 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 e seja eficaz.

Os membros familiares além de estarem ligados entre si, se unem com a gestão da propriedade. A produção rural comumente é feita em propriedades pertencentes ao mesmo grupo familiar (MACDONALD; KORB; HOPPE, 2013). Isso denota a importância da análise dos custos transacionais, tendo os familiares como agentes do processo sucessório que podem ter atitudes que repercutam em custos transacionais elevados ou minorados; afetando não só a relação familiar, como a gestão da propriedade como um todo.

Para facilitar o entendimento da incidência dos custos transacionais, o Quadro 4 relaciona os casos estudados com alguns dos pressupostos comportamentais da ECT, bem como mostrar algumas relações dos modelos de gestão de Williamson (1991) com os perfis de cada caso sucessório.

Quadro 4: Custo de transação presente em cada caso.

Caso	Presença de comportamento oportunista	Incidência de Racionalidade Limitada	Conflitos entre herdeiros e/ou sucessores.	Não cumprimento de contrato (incerteza).
DV1	Sim	Sim	Sim	Não
DV2	Não	Não	Não	Não
DV3	Não	Não	Sim	Não
DV4	Não	Não	Não	Sim
DV5	Sim	Não	Sim	Sim
DV6	Não	Não	Não	Sim
Caso				
HF7	Não	Não	Não	Não
HF8	Não	Não	Não	Não
HF9	Não	Não	Não	Não
Caso				
I10	Sim	Sim	Sim	Sim
I11	Sim	Sim	Sim	Sim
I12	Sim	Sim	Sim	Sim

Fonte: dados da pesquisa

O Quadro 4 demonstra a incidência dos custos transacionais no processo sucessório. Esses aspectos permitem observar qual modelo sucessório acarretou em 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 na sucessão.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme levantamento, em 2019, não foi identificado estudo da Economia dos Custos de Transação com ênfase em aspectos jurídicos processuais da sucessão rural. Sinaliza-se que a ECT dá ênfase às instituições e aos agentes que praticam atos ligados à firma. Quanto menores os custos, mais bem alocados os recursos poderão ser, por meio da relação entre seus agentes.

Neste trabalho, portanto, foi possível, partindo dos pressupostos ligados ao comportamento dos indivíduos nas relações existentes, verificar se existem e como ocorrem (com maior ou menor frequência e com maior ou menor intensidade) os custos transacionais nas relações de transmissão e transição das propriedades rurais.

Para isso, foram considerados os membros familiares como agentes que podem barganhar entre si. Essa premissa se baseia no fato de que condutas como oportunismo, racionalidade limitada e especificidade do ativo negociado também podem estar presentes em relações familiares. A partir dessa verificação sobre os agentes da família, torna-se possível identificar os custos transacionais em suas relações.

O objetivo geral, foi investigar os processos de transição e transmissão legal da propriedade rural sob a ótica dos custos de transação. Objetivo este que foi alcançado.

Verifica-se que os maiores custos transacionais se deram nos inventários, pois foi onde houve maior incidência de oportunismo, incerteza e racionalidade limitada, ou seja, tais custos transacionais estavam intensamente presentes nas transmissões de patrimônio após o falecimento do sucessor, conforme Quadro 4. Os inventários se assemelham ao “modelo mercado” de Williamson (1985), dada sua maior correlação com atitudes individuais praticadas pelos agentes.

Dos casos de doação em vida, os que se destacaram com menores situações de oportunismo, incerteza e de racionalidade limitada foram aqueles em que o sucedido deu origem ao processo e atuou ativamente na gestão da propriedade. Nos casos de doação em vida onde o sucedido não atuou ativamente na transição ou deixou de atuar na gestão, tais sucessões apresentaram maiores custos transacionais (conforme quadro 4). Por sua vez, as doações em vida se

assemelham a estruturas de governança hierarquizadas, dada a forte presença do patriarca na decisão de transição.

A presença do sucessor na decisão do processo sucessório, contribuiu para menor incidência de custos transacionais. Os agentes, ao realizarem a sucessão dessa forma, se informaram sobre os melhores caminhos para realizar a sucessão e a possibilidade destes caminhos se alterarem no futuro. Os custos financeiros, os tributos, o formato de contrato entre herdeiros e sucessores tornam-se mais evidentes e causaram menos dúvidas e divergências.

Os casos com menores custos transacionais e custos financeiros, foram de *holding*, que apresentam uma 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 também destacados os financeiros) analisados neste trabalho. Esta estrutura também se assemelha ao modelo híbrido de Williamson (1985), pois permite melhor gestão e autonomia dos agentes envolvidos na sociedade.

Observa-se que parte dos processos de doação em vida objetivou evitar os custos temporais, burocráticos e financeiros do inventário. Os casos de inventário demonstraram claramente os benefícios da sucessão em vida e sua ineficiência ao evitar os encargos que existem nas sucessões, após o falecimento do proprietário.

Com os formatos de sucessão em vida, os agentes que construíram o patrimônio conseguiram inserir seus desejos e interesses na estrutura. Ademais, estruturas como a *holding* privilegiam um formato de gestão com sócios e contistas, onde as matérias atinentes ao negócio precisam ser constantemente discutidas e revisitadas, podendo fomentar assim soluções menos conflituosas sob a gestão do patrimônio.

Entender os membros familiares como agentes tomadores de decisão em um processo sucessório e, ainda, constatar que as ações realizadas por eles implicam em 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.

Vale destacar que este estudo possui uma limitação que diz respeito ao fato das entrevistas contarem com participação de sucessores e sucedidos ligados somente às propriedades rurais. Diante disso, evidencia-se que seria pertinente, no avanço desse estudo, realizar pesquisa com pessoas ligadas a outros elos da cadeia do agronegócio.

Acrescenta-se, ainda, uma segunda limitação é o formato do processo sucessório estudado. Neste, foram abordados apenas três formatos, mas reconhece-se que podem existir outros. Por fim, sinaliza-se uma terceira limitação, que é o contexto de pandemia decorrente da Covid-19 que limitou o acesso a respondentes de forma presencial.

A análise dos dados encontrou aspectos ligados ao viés moral de entrevistados. Para ilustrar esse aspecto, a entrevista com o caso DV3, na qual houve uma irmã que demonstrou descontentamento. Tal sentimento, que é por si só algo subjetivo, podendo ter ocorrido distorções de narrativas e, como todos os entrevistados não tiveram suas informações confrontadas com os demais herdeiros, pode existir certo viés nas respostas.

Por fim, sugere-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

ALCÂNTARA, N. de B.; MACHADO FILHO, C. A. P. O processo de sucessão no controle de empresas rurais brasileiras: um estudo multicase. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, v. 16, n. 1, p. 139-151, 2014.

ALONSO, F. R. "Holding" no Brasil. **Revista da Faculdade de Direito**, Universidade de São Paulo, [S. l.], v. 68, n. 1, p. 341-382, São Paulo, 1973. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/66703>. Acesso em: 16 nov. 2019.

ARBAGE, A. P. **Custos de transação e seu impacto na formação e gestão da cadeia de suprimentos**: estudo de caso em estruturas de governança híbridas do sistema agroalimentar no Rio Grande do Sul. Tese (Doutorado em administração) Escola de Administração. Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. LUME, Porto Alegre, 2004. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/4871>. Acesso em 8 jun. 2019.

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.

BARBOSA, R. A. **Ponto de vista das filhas sobre sucessão na propriedade rural familiar: uma análise a partir da Q-methodology**. Dissertação - (Mestrado em Agronegócios) — Faculdade de Administração, Ciências contábeis e economia, Programa de pós graduação em agronegócios. Universidade Federal da Grande Dourados. Dourados, 2018. Disponível em: <https://portal.ufgd.edu.br/pos-graduacao/mestrado-agronegocios/dissertacoes-defendidas>. Acesso em: 15 maio 2019.

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

BIERNACKI, P.; WALDORF, D. Snowball sampling: Problems and techniques of chain referral sampling. **Sociological methods & research**, v. 10, n. 2, p. 141-163, 1981.

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/l10406compilada.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.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/l12651.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.

CARNEIRO, M. J. **Camponeses, agricultores e pluriatividade**. Rio de Janeiro: Contra capa editora, 1998.

CARRIERI, A. P.; AGUIAR, A.R.C. A transferência de gestão das unidades de produção familiar: a sucessão e a herança no bairro rural de Cardoso (M.G.). In Encontro nacional de pós-graduação e pesquisa em administração. 1993. **Anais...** Salvador: Associação nacional de pós-graduação e pesquisa em administração. 1993.

CALUS, M.; VAN HUYLENBROECK, G.; VAN LIERDE, D. The relationship between farm succession and farm assets on Belgian farms. **Sociologia Ruralis**, v. 48, n. 1, p. 38-56, 2008.

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

DEQUECH, D. Bounded rationality, institutions, and uncertainty. **Journal of Economic Issues**, v. 35, n. 4, p. 911-929, dez. 2001.

DIRVEN, M. **La herencia de tierras y la necesidad de rejuvenecimiento del campo latinoamericano**: propuestas preliminares. Libros de la CEPAL, n. 74. Santiago do Chile, Chile 2001. Disponível em: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/2363>. Acesso em: 10 out. 2019.

DUDEK, M. A matter of family? An analysis of determinants of farm succession in Polish agriculture. **Studies in Agricultural Economics**, v. 118, n. 2, p. 61-67, 2016.

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

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

FERREIRA, G. C.; PADULA, A. D. Gerenciamento de cadeias de suprimento: novas formas de organização na cadeia da carne bovina do Rio Grande do Sul. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 6, n. 2, p. 167-184, 2002.

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.

FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS (FAO). **The future of food and agriculture: Trends and challenges**. Rome, 244p 2014. Disponível em: <http://www.fao.org/publications/fofa/en>. Acesso em: 20 jul. 2019.

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.; CHAPPELL, M. J.; WITTMAN, H.; LEDERMANN, S.; KERR, R.B.; GEMMILL-HERREN, B. 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.

HEGGEM, R. Exclusion and inclusion of women in Norwegian agriculture: Exploring different outcomes of the “tractor gene”. **Journal of Rural Studies**, v. 34, p. 263–271, 2014.

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

KEATING, N. C.; LITTLE, H. M. **Generations in farm families**: transfer of the family farm in New Zealand. Canterbury: Lincoln University, AERU, 1991.

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.

LANGLOIS, R. N.; FOSS, N. J., Capabilities and Governance: The Rebirth of Production in the Theory of Economic Organization. **Druid Working Paper No. 97-2**. January 1997. Disponível em:

SSRN: <https://ssrn.com/abstract=77668> Acesso em 15 set. 2019.

LEONARD, B.; KINSELLA, A.; O'DONOGHUE, C.; Policy drivers of farm succession and inheritance. **Land Use Policy**, v. 61, p. 147-159, 2017.

LEONE, N. G. **Sucessão na empresa familiar**: preparando as mudanças para garantir sobrevivência no mercado globalizado. São Paulo: Atlas, 2005.

LITTLE, M. H.; TAYLOR, N. Issues of New Zealand farm succession: a study of the intergenerational transfer of the farm business. **MAF Policy Technical Paper**, v. 97, 1998.

LOBLEY, M.; BAKER, J. R.; WHITEHEAD, I. Farm succession and retirement: some international comparisons. **Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development**, v. 1, n. 1, p. 49-64, 2010.

MACDONALD, J. **Family farming in the United States**. Department of Agriculture, Economic Research Service, ERS USDA, March 2014.

MACDONALD, J.M., KORB, P. HOPPE, R.A. Farm Size and the Organization of Crop Farming. **Economic Research Report No. 152**. U.S. Department of Agriculture, Washington, DC. 2013.

- MAMEDE, G.; MAMEDE, E. C. **Holding Familiar e suas vantagens: planejamento jurídico e econômico do patrimônio e da sucessão familiar**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- MAMEDE, G.; MAMEDE, E. C. **Planejamento sucessório: introdução à arquitetura estratégica – patrimonial e empresarial – com vistas à sucessão causa mortis**. São Paulo: Atlas, 2015.
- MÉNARD, C. The Economics of Hybrid Organizations. **Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)**, v. 160, no. 3, 2004, pp. 345–376, 2004.
- MELLO, M. A.; ABRAMOVAY, R.; SILVESTRO, M. L.; DORIGON, C.; FERRARI, D. L.; TESTA, V. M, Sucessão hereditária e reprodução social na agricultura familiar. **Agricultura em São Paulo**, v.50, n.2, p.11-24, São Paulo, SP, 2003.
- 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.
- MORAIS, M.; BINOTTO, E.; BORGES, J. A. R. Identifying beliefs underlying successors' intention to take over the farm. **Land Use Policy**, v. 68, p. 48-58, 2017.
- MORENO-PÉREZ, O. M.; LOBLEY, M. The morphology of multiple household family farms. **Sociologia Ruralis**, v. 55, n. 2, p. 125-149, 2015.
- NAJJAR, E. **Empresa familiar: construindo equipes vencedoras na família empresária**. São Paulo: Editora Integrare, 2011.
- PERONDI, M. A. Sucessão geracional na agricultura familiar: uma questão de renda? In: BUAINAIN, A. M.; ALVES, E.; SILVEIRA, J. M.; NAVARRO, Z. (Org.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. 1. ed. Brasília: Embrapa. p. 1013-1045, 2014.

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.

PONDÉ, J. L. Instituições e mudança institucional: uma abordagem schumpeteriana. **Revista Economia**, v. 6, n. 1, p. 119-160, 2005.

POTTER, C., LOBLEY, M. The farm family life cycle: succession paths and environmental change in Britains countryside. **Journal of Agricultural Economics**, v.47, 1996, pp. 172-190. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.199.> Acesso em: 15 de agosto de 2019.

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

RODRIGUES, M. R. **O mercado de trabalho no agronegócio brasileiro e paulista entre 2012 e 2016**: dinâmicas semelhantes. 2017. Dissertação (Mestrado Profissional em Agronegócio) – Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2017.

RAMOS, G. **Un acercamiento teórico a los efectos del sistema de sucesión en la incorporación de los jóvenes a la agricultura Vasca**. In: VI Congreso Vasco de Sociología. 2004. p. 24-26. Bilbao, 2004. Disponível em: http://www.unavarra.es/puresoc/pdfs/c_ponencias/ramos.pdf. Acesso em 10 Out. 2020.

SARSO, F. J. H. **Desafios ao crescimento do agronegócio diante da tributação na agropecuária e na agroindústria brasileira**. 2017. Dissertação (Mestrado Profissional em Agronegócio) – Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2017.

SAES, M. S. M.. **Estratégias de diferenciação e apropriação da quase-renda na agricultura**: a produção de pequena escala. São Paulo: Blume, 2009.

SILVASTI, T. Bending Borders of Gendered Labour Division on Farms: the Case of Finland. **Sociologia Ruralis**, v. 43, nº. 2, 2003.

SIMON, H. A racionalidade do processo decisório em empresas. **Edições Multiplic**, v. 1, n. 1, p. 25-60, 1980.

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

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.

WOORTMANN, E. F. **Herdeiros, parentes e compadres: colonos do Sul e sitianteiros do Nordeste**. Brasília: Hucitec EdunB, 1995.

ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (org). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição**. São Paulo: Pioneira, 428p, 2000.

APÊNDICE A (Questionário aplicado aos sucessores e sucedidos)

Este instrumento de pesquisa faz parte da Dissertação no Mestrado em Agronegócios do mestrando Denis Henrique Schmeisch, sob a orientação da Profa. Dra. Erlaine Binotto. O objetivo é analisar os custos de transação na transmissão/transição legal da terra aos sucessores em Mato Grosso do Sul.

Sua participação é voluntária e serão garantidos os sigilos e o anonimato de sua identidade.

Atenciosamente agradeço pela atenção e colaboração.

1	IDENTIFICAÇÃO
1.1	Gênero: () Feminino () Masculino () Prefiro não declarar
1.2	Reside na propriedade/Endereço:
1.3	Profissão:
1.4	Telefone para contato:
1.5	Ano de obtenção da propriedade?
1.6	Faixa Etária (anos) () Até 20 () De 41 a 50 () De 21 a 30 () Acima de 51 () De 31 a 40
1.7	Estado Civil () Solteiro(a) () Casado (a) () Separado(a) () Divorciado(a) () Viúvo(a) () União estável
1.8	Nível de Formação () Ensino fundamental () Ensino médio e/ou técnico () Ensino Superior Incompleto () Ensino Superior Completo () Especialização () Pós-graduação (mestrado ou doutorado)
1.9	Renda Mensal (R\$) () Até 2.000,00 () De 2.001,00 até 6.000,00 () De 6.001,00 até 12.000,00 () De 12.001,00 até 16.000,00 () De 16.001,00 até 20.000,00 () Mais de 20.000,00
1.10	Número de herdeiros:
1.11	É sucessor ou sucedido dentro do processo de sucessão?
1.12	Número de proprietários:
1.13	Principal atividade da propriedade:
1.14	Principais ativos da propriedade: () terras () maquinário () produtos () Outros _____

1.15 Possui outros bens transmitidos além da propriedade? Quais?

2 CARACTERÍSTICAS DA SUCESSÃO

2.1 Qual o vínculo com a propriedade rural () já tinha vínculo () adquiriu com a sucessão)

2.2 Trata-se de gestor da propriedade: () Não () Sim, tem interesse em geri-la? () Não () Sim

2.3 Qual a forma de sucessão escolhida? () em vida () pós morte

3 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS

3.1 OPORTUNISMO

3.1.1 Em algum momento você se sentiu prejudicado no processo sucessório? () Não () Sim. Por que?

3.1.2 Houve alguém que se sentiu prejudicado com a sucessão? () Não () Sim, quem?

3.1.3 Existe/Existiram conflitos de interesse entre os herdeiros? () Não () Sim, quem?

3.1.4 Existe/Existiram conflitos de interesse entre sucessores? () Não () Sim, quem?

3.1.5 Tais conflitos ocorreram: () antes () durante () após a sucessão. Como foram solucionados

3.2 RACIONALIDADE LIMITADA

3.2.1 Por que optou-se por essa forma de sucessão?

3.2.2 Foram enfrentados problemas ao realizar a sucessão? Quais?

3.2.3 Quanto tempo decorreu do início do processo ao término do mesmo? Foi o tempo esperado?

3.2.4 Houveram surpresas durante o processo sucessório? Quais?

3.2.5 Todas as questões sucessórias lhe foram esclarecidas antes do início do processo? () Não () Sim

3.2.6 Você foi informado de todos os impostos e da diferença entre eles? () Não () Sim

4 DIMENSÕES CRÍTICAS

4.1 INCERTEZA

4.1.2 Os termos do processo sucessório vêm sendo respeitados pelos herdeiros?

() Sim () Não. Que situações?

4.1.3 Alguém se recusou a participar da sucessão?

() Sim () Não. Por que?

4.1.4 Os gastos sucessórios ficaram dentro do esperado?

() Sim () Não. Por que?

4.1.5 Foi necessária a intervenção de terceiros no processo?

() Não () Sim. Por que?

4.1.6 Os familiares estão satisfeitos com a transação atualmente ou alguém manifesta descontentamento? () Sim () Não. Quem?

4.2 ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS

- 4.2.1 Essa foi a única propriedade (rural) a ser transmitida?
() Sim () Não
- 4.2.2 A propriedade continuou produzindo durante o processo?
() Sim () Não. Por que?
- 4.2.3 As compras da propriedade (insumos, maquinário) foram afetadas pela sucessão? () Sim () Não. Por que?
- 4.2.4 As vendas da propriedade foram afetadas pela sucessão? () Sim () Não. Por que?
- 4.2.5 Houveram mudanças no cuidado da propriedade após a sucessão?
() Não () Sim. Quais?
- 4.2.6 Qual é a atividade principal da propriedade? _____
Ela foi alterada com a sucessão? () Sim () Não. Por que?
- 4.2.7 O sucessor é aquele que possuía maior ligação com a atividade da propriedade antes da transmissão? () Sim () Não. Por que?
- 4.2.8 Existem herdeiros desinteressados na gestão? () Sim () Não
Quantos e Por que?
- 4.2.9 Foram celebrados contratos específicos entre os herdeiros? () Sim
() Não Que tipos?

4.3 FREQUÊNCIA

- 4.3.1 Antes, durante ou depois da sucessão houve algum tipo de alteração na frequência dos herdeiros na fazenda? () Não () Sim.
Por que?
- 4.3.2 Os herdeiros participam da tomada de decisão na fazenda? () Sim
() Não
- 4.3.3 Havia algum comércio de produtos, ou pagamentos entre sucessores e sucedidos? () Sim () Não
- 4.3.4 Com qual frequência os sucessores e sucedidos se encontraram?
- 4.3.5 Houveram reuniões para decidir a sucessão? () Não () Sim.
Quantas?
- 4.3.6 A frequência dessas reuniões contribuiu no processo ou dificultou?
Por que?
- 4.3.7 Os herdeiros são sucessores? () Não () Sim. Como participam da gestão?
- 4.3.8 Com o processo sucessório, houve maior interesse dos herdeiros e sucessores pela propriedade? () Não () Sim. Em que sentido?