

CUSTOS DE TRANSAÇÃO NO VAREJO FARMACÊUTICO: IMPACTOS DO OPORTUNISMO E DAS DIMENSÕES ANALÍTICAS DAS TRANSAÇÕES

Adilson Aderito da Silva Nome
Universidade Presbiteriana Mackenzie

RESUMO

O estudo explora as relações preditivas das dimensões analíticas das transações e do comportamento oportunista sobre os custos de transação no segmento do Varejo Farmacêutico brasileiro. Para tal, caracterizaram-se os custos de transação por meio de indicadores relativos aos custos de análise, elaboração, mudança e adaptação de contratos; o comportamento oportunista dos gestores no ambiente de negócios; e as dimensões analíticas das transações com indicadores que refletem a especificidade de ativos humanos e ativos físicos/dedicados, a incerteza tecnológica e de mercado e a frequência das transações. O processamento dos dados coletados de 122 gestores do segmento, com a técnica da Modelagem em Equações Estruturais, permitiu o processamento simultâneo das relações propostas e demonstrar as influências significativas da frequência das transações sobre o oportunismo e deste sobre os custos de transação. Verificou-se, também as influências da incerteza e da especificidade dos ativos sobre os custos de transação *ex ante* e *ex post*. Os resultados denotam a relevância dessas dimensões analíticas no arcabouço teórico da Teoria dos Custos de Transação e também a importância da frequência como um catalizador do oportunismo, podendo ser utilizada como parâmetro em ações estratégicas para criar compromissos confiáveis e contornar falhas não cobertas pelos contratos no contexto do Varejo Farmacêutico. Além disso, o estudo contribui para o avanço das pesquisas empíricas sobre o tema com a proposição de indicadores e um modelo de relações estruturais para estimar os custos de transação percebidos pelos gestores.

Palavras-Chave: Custos de Transação; Varejo Farmacêutico; Oportunismo; Frequência das Transações; Incerteza

1. INTRODUÇÃO

Ao longo das últimas décadas a Teoria dos Custos de Transação (TCT) ganhou notoriedade por delinear a escolha de mecanismos eficientes de governança para coordenar os recursos produtivos de uma empresa com menores custos de transação.

Essa abordagem teórica, estruturada por Oliver Williamson na década de 70, está fundamentada nos pressupostos da racionalidade limitada e do comportamento oportunista dos agentes e tem como unidade de análise a transação, caracterizada por atributos objetivos como investimentos idiossincráticos de difícil reaproveitamento, pela incerteza no ambiente de negócios e pela frequência das transações realizadas.

Williamson (1991) propôs um modelo para explicar os custos de transação de cada estrutura de governança segundo o nível de especificidade dos ativos. Esse modelo forma um *continuum* de estruturas de governança em grau crescente de integração vertical. Entretanto, nesse modelo assume-se a existência da incerteza e da frequência das transações a um nível constante capaz de provocar adaptações contratuais e custos de transação.

A importância da TCT é ressaltada por diversos estudos que procuraram testar e validar seus pressupostos e dimensões. Skarmetas, Kats e Schlegelmilch (2002) testaram o impacto do oportunismo, da incerteza e dos investimentos em ativos específicos no grau de comprometimento dos importadores e fornecedores. Carson, Madhok e Wu (2006) compararam eficácia das governanças contratuais e relacionais para coibir o oportunismo na coordenação de ativos específicos em ambientes incertos. Marcher e Richman (2008) evidenciaram a

expressividade de estudos que utilizaram os ativos específicos e a incerteza como variáveis explicativas dos custos de transação. Destacam-se ainda os estudos de Barzel (1997) que relacionaram os custos de transação aos direitos de propriedade, Furubotn e Richter (2000) atrelaram os custos de transação aos custos de utilização do mecanismo de preços do mercado, custos de gerenciamento e custos de transações políticas nas mudanças institucionais, Grover e Malhotra (2003) desenvolveram um instrumento para estimar os custos de transação baseado na percepção dos gestores sobre os esforços associados ao desenvolvimento e monitoramento do desempenho do parceiro e resolução de conflitos e, Barthélemy e Quélin (2006) que estimaram os custos de transação com indicadores relacionados à proximidade dos parceiros com o núcleo dos negócios e aos custos de mudança e de adaptação contratual.

No Brasil, destacam-se os estudos conduzidos por Zylbersztajn e Takaki (1998) sobre o efeito das inovações contratuais no mercado futuro de boi gordo, Zylbersztajn e Graça (2003) e Zylbersztajn (2010) sobre os custos de abertura de empresas como *proxy* de custos de transação *ex ante*, Claro e Claro (2004) que testaram a importância da confiança e o efeito dos investimentos em ativos específicos nos relacionamentos colaborativos com fornecedores, Lazzarini, Silva e Saes (2005) que analisaram os fatores responsáveis pela coexistência de diferentes estruturas de governança sob reduzida especificidade dos ativos na cadeia produtiva do frango.

Caleman, Sproesser, Lima e Tredezin (2006) que ressaltam a mensuração dos custos de transação como lacuna teórica a ser suprida, nesse sentido, Serigati e Azevedo (2014), combinaram modelos de cointegração para mensurar os custos de transação no mercado internacional de etanol. Bánkuti, Souza Filho e Bánkuti (2008) analisaram os custos de transação nas relações entre produtores rurais e agentes do mercado formal e informal no Sistema Agroindustrial do leite (SAI), Silva e Brito (2013) avaliaram o impacto da incerteza, da racionalidade limitada e da especificidade dos ativos no comportamento oportunista em cadeias de suprimento, Schubert e Waquil (2014) mostraram o peso da especificidade dos ativos no aumento dos custos de transação e a contribuição da frequência para minimizá-los nas cooperativas de produção de leite no Oeste de Santa Catarina, enquanto Kilinsky e Souza (2016) mensuraram a percepção dos gestores sobre custos de transação na terceirização de processos em áreas de *back-office* de instituição financeira.

Destacam-se ainda os estudos de Lodi (2018) que ressalta a importância da Teoria dos Custos de Transação na definição da estratégia organizacional, de Bezerra (2018) que evidenciou a recorrência das transações de compra no setor salineiro, como fator de bom desempenho nas negociações e de favorecimento de parcerias com fornecedores, de Melo, Sales, Oliveira, Almeida e Souza (2018) que constataram a importância da frequência das transações na redução dos custos de transação nas atividades de empresas exportadoras do segmento meloeiro, o estudo de Oliveira, Sales, Oliveira, Bezerra e Souza Neto (2019) que evidenciou a recorrência das transações como facilitador do valor do produto no setor salineiro e o estudo de Fernandes (2020) que investigou o custo de transação na composição dos custos totais de pontos de venda do açaí na cidade de Belém.

O foco desses estudos geralmente está direcionado à análise das relações propostas entre as dimensões analíticas das transações e dos pressupostos comportamentais da TCT com os custos de transação, contudo, as influências dessas dimensões e pressupostos geralmente são avaliadas quantitativamente de forma isolada ou evidenciadas qualitativamente por meio de estudos de caso, resultando em análises fragmentadas ou proposições a serem testadas.

O objetivo geral deste estudo é testar, simultaneamente, as relações preditivas defendidas na TCT entre as dimensões analíticas das transações (incerteza, especificidade dos ativos e frequência), do comportamento oportunista e sobre os custos de transação, tendo como foco o Varejo Farmacêutico brasileiro. Para tal, estabeleceu-se como objetivos específicos: 1) estimar os custos de transação; 2) estimar as dimensões analíticas das transações mediante

indicadores que refletem a especificidade dos ativos, a incerteza e a frequência das transações; 3) estimar o comportamento oportunista dos gestores do Varejo Farmacêutico brasileiro; 4) elaborar um modelo teórico para testar simultaneamente as relações propostas no estudo.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção, apresentam-se as definições de custos de transação e os fundamentos basilares da Teoria dos Custos de Transação, seus pressupostos comportamentais, suas dimensões analíticas e as relações propostas entre elas e os custos de transação.

2.1 Custos de transação

Os custos de transação estão presentes desde as primeiras etapas de um processo produtivo até a comercialização final de um produto ou serviço. Na visão de Coase (1937) esses custos englobam despesas com transferências e interações com o mercado em busca de preços relevantes e adequados à negociação. O autor argumenta que a utilização do mecanismo de preços de mercado não ocorre sem custos, mas envolve gastos com coleta de informações, avaliação dos atributos das transações, mapeamento das vantagens dos produtos negociados, elaboração, monitoramento, coordenação e execução dos contratos com os parceiros.

Williamson (1985) também relacionou os custos de transação àqueles incorridos nas relações contratuais entre os agentes econômicos com planejamento, adaptação e monitoramento das relações contratuais e os segmentou em: a) custos *ex ante*, para buscar, preparar, negociar e proteger uma transação e; b) custos *ex post* com o monitoramento, ajuste e adaptação das transações às mudanças causadas por erros, omissões, alterações inesperadas e quebras contratuais.

Os custos de transação, portanto, decorrem da elaboração e negociação de contratos, da mensuração e fiscalização de direitos de propriedade e monitoramento do desempenho do parceiro, ou seja, são custos associados ao engajamento em transações e atividades contratuais (Polski & Kearney, 2001). Pilling, Crosby e Jackson (1994), associam esses custos ao desenvolvimento e à manutenção de uma relação de troca; monitoramento e proteção contra o oportunismo.

Neste estudo, os custos de transação compreendem àqueles incorridos com o desenvolvimento, coordenação, manutenção, monitoramento e salvaguardas contratuais para desestimular o comportamento oportunista na situação de troca. Esta definição engloba os custos para se estabelecer o papel dos parceiros nas relações; os custos com pesquisas para identificar opções de troca; aquisição de informação oportuna, precisa e relevante para avaliar, negociar e redigir um contrato; os custos com esforços para acessar e estabelecer o papel esperado do parceiro, seu monitoramento e avaliação do desempenho na transação e; os custos para promover esforço produtivo, incentivos e investimentos para dissuadir negociações improdutivas e comportamentos oportunistas.

A partir da definição dos custos de transação apresenta-se a seguir o arcabouço teórico que embasa a análise desses custos para se estabelecer mecanismos para minimizá-los.

2.2 Teoria dos Custos de Transação

Na TCT um dos focos de estudo é o contrato que em sua essência é elaborado de forma incompleta devido à incerteza durante a negociação ou pela dificuldade em prever desdobramentos na relação contratual. Segundo Williamson (1985) após a celebração dos contratos podem surgir ineficiências com mudanças de comportamento e assimetrias de informação entre os parceiros.

Williamson delineou dois pressupostos comportamentais para a elaboração da TCT: a racionalidade limitada e o comportamento oportunista dos agentes nas transações. Apesar dos melhores esforços para lidar com a complexidade e a imprevisibilidade, esses agentes estão limitados em sua capacidade, conhecimento e habilidades para fazer previsões acuradas e planejar contingências para as mudanças que poderão surgir na relação contratual. As ações

desses agentes estão restritas aos limites da capacidade humana, que apesar da intenção racional, agem de forma limitada (Simon, 1958). Com isso os contratos tornam-se incompletos cujas lacunas dão margem ao comportamento oportunista nas negociações.

O comportamento oportunista é definido como uma ação intencional “em que os agentes econômicos buscam os seus próprios interesses nas transações, agem em benefício próprio aproveitando-se de lacunas ou omissões contratuais em detrimento dos parceiros” (Williamson, 1985, p.47).

O oportunismo dos agentes, se manifesta pela manipulação estratégica da informação ou falseamento das intenções. *A priori*, os gestores não hesitarão em mentir, trapacear, omitir e distorcer informações para alcançar seus objetivos (Williamson, 1985). Entretanto, elementos como cultura, salvaguardas contratuais, direitos de propriedade, confiança e reputação, presentes no ambiente institucional podem influenciar o comportamento dos indivíduos, coibindo ou intensificando o comportamento oportunista influenciando a complexidade contratual (Schuberft & Waquil, 2014).

O comportamento oportunista conforme Santos, Lourenzani e Lourenzani (2019, p.115) “não é previsível, e nem mesmo assume padrões convencionais constatados no ambiente organizacional” podendo ocorrer *ex ante* ou *ex post* à elaboração dos contratos, segundo o grau da assimetria de informações entre os agentes, a complexidade do ambiente de negociações e os atributos das transações, como a incerteza, a frequência e a especificidade dos ativos.

O Comportamento Oportunista está a essência da explicação da TCT para a emergência dos custos de transação, pois, são das lacunas, erros ou omissões contratuais, não previstas ou antecipadas no contrato original, quando exploradas de forma oportunista pelos agentes econômicos envolvidos, que resultam as dificuldades dos gestores para efetuar adaptações e evitar as falhas de mercado e os custos de transação na execução dos contratos.

Hipótese 1: O oportunismo impacta positivamente os custos de transação no Varejo Farmacêutico brasileiro

Uma vez que na TCT a unidade de análise é a transação, Williamson (1979) também considerou relevante observar que as negociações contratuais também estão sujeitas aos atributos objetivos das transações que as diferem em seus níveis de complexidade, dentre as quais se destacam a especificidade dos ativos, a frequência das transações e a incerteza. O nível de variação dessas dimensões analíticas pode potencializar ou minimizar os custos de transação, servindo como parâmetros na elaboração de contratos e escolha de estruturas eficientes de governança para reduzi-los (Alencar & Sales, 2018).

2.3 Dimensões analíticas das transações

As firmas detêm ou necessitam de ativos em seus processos produtivos, o que permite efetuar transações umas com as outras, criando-se, às vezes, certo nível de dependência entre elas. Quando esses ativos não podem ser reempregados em outras atividades sem grandes perdas de valor econômico devido a uma interrupção prematura, esses ativos são idiossincráticos e caracterizam a especificidade dos ativos (Williamson, 1991).

A especificidade é um dos atributos mais importantes das transações, pois, cria “uma conjuntura de dependência recíproca entre os envolvidos da negociação aumentando o risco de uma transação não finalizada”. (Melo, et al., 2018). Segundo Williamson (1985, p.86) “sem os ativos específicos o mundo dos contratos seria muito simplificado e a TCT perderia a maior parte do seu poder preditivo”.

A especificidade dos ativos é classificada em seis diferentes tipos: locacional, associada aos retornos específicos da proximidade entre as empresas; de ativos físicos, caracterizada por investimentos, em máquinas, equipamentos ou instalações (Hoffman, Newmann, & Speckbacher, 2010; Nooteboom, Berger, & Noorderhaven, 1997); de ativos humanos, relativa

às qualificações e habilidades específicas acumuladas por funcionários (Hoffman, et al., 2010; Hunter, Webster, & Wyatt, 2005; Nooteboom, et al., 1997); de ativos dedicados relacionadas ao montante de investimento, cujo retorno, depende da transação com um agente particular (Azevedo, 2000; Hunter, et al., 2005; Carson, et al., (2006); a especificidade da marca materializada por investimentos de longo prazo na reputação da empresa e; a temporal associada ao intervalo de tempo que a transação deve ser processada.

À medida que especificidade de ativos se intensifica, a relação bilateral entre os parceiros se torna cada vez mais complexa pela necessidade de preservar a continuidade do relacionamento. Na busca por uma adaptação eficiente para acomodar mudanças e contingências não previstas *ex ante* no contrato podem surgir negociações intensas e autointeressadas sobre a disposição e a alocação dos ganhos adaptativos, gerando com isto custos transação *ex post* às partes envolvidas (Riordan & Williamson, 1985, p.387).

Sintetizando, o aumento da especificidade dos ativos implica na diminuição do reaproveitamento do investimento, maior dependência bilateral dos agentes e maior necessidade de adaptação às mudanças, tornando a continuidade do relacionamento valiosa e potencialmente sujeita aos custos de transação *ex post*.

Hipótese 2: A especificidade dos ativos impacta positivamente os custos de transação *ex post* no ambiente de negócios do Varejo Farmacêutico brasileiro

Não obstante ao seu elevado poder preditivo, a especificidade dos ativos por si só não é condição suficiente para gerar os custos de transação, sua relevância ganha contornos em ambientes incertos em que os limites da racionalidade são realçados. A incerteza também apontada como responsável por diferenças entre as transações.

O ambiente de negócios é pautado por mudanças imprevisíveis, escassez ou excesso de informações ou mesmo informações distorcidas e disseminadas estrategicamente para confundir os competidores, tornando os problemas econômicos especialmente complexos. Em tais circunstâncias é impossível mapear todas as opções e calcular todos os resultados, de todas as ações ou opções dadas, impossibilitando uma avaliação precisa para a tomada de decisão estratégica (Knight, 2002; Azevedo, 2000; Oliveira & Sales, 2018; Santos & Souza, 2017; Schubert & Waquil, 2014).

Williamson (1985), distinguiu a incerteza em incerteza primária, associada às contingências ambientais aleatórias que emergem da natureza e mudanças imprevisíveis nas preferências dos consumidores; incerteza secundária relacionada à falta de informações sobre as estratégias ou planos feitos pelos concorrentes e; incerteza estratégica ou comportamental atribuída ao oportunismo ou às características peculiares das ações humanas no intuito de gerar e disseminar informações distorcidas, encobrir ou mascarar as informações deliberadamente para confundir ou lograr êxito nas negociações.

Portanto, à medida que a continuidade do relacionamento se torna um fator importante nas transações e os distúrbios provocados pela incerteza passam a realçar os limites da racionalidade dos gestores, a complexidade na elaboração dos contratos e os custos decorrentes das interações com o mercado em busca de preços relevantes e adequados em uma dada negociação também aumentam. (Coase, 1937; Williamson, 1985; Bánkuti, et al., 2008; Silva & Brito, 2013; Martins & Souza, 2014; Folgueira, Silva, & Carvalho, 2019).

Hipótese 3: A incerteza impacta positivamente os custos de transação *ex ante* no ambiente de negócios do de Varejo Farmacêutico brasileiro.

A frequência é a terceira dimensão analítica das transações proposta por Williamson (1985). Caracterizada pela quantidade e regularidade de vezes que uma transação contratual ocorre com um determinado parceiro, a frequência das transações pode elevar a confiança e criar o compromisso confiável entre os parceiros agindo como salvaguarda para minimizar

ações oportunistas na transação. (Farina, Azevedo e Saes, 1997; Bánkuti, et al, 2008; Santos, et al., 2019).

No compromisso confiável a identidade importa e facilita as novas transações, o cumprimento e as renovações de acordos já pactuados em função da transparência e comunicação entre os agentes proporcionadas pela recorrência das transações, que também permite reunir maior conhecimento entre partes na negociação, a coleta de dados, a harmonização das informações e o esclarecimento de dúvidas, tornando as operações mais seguras, menos onerosas e com menor necessidade de salvaguardas contratuais para barrar ações oportunistas (Santos & Souza, 2017; Santos, et al., 2019).

Conforme salientam Oliveira e Sales (2018, p.4) o “grau de recorrência [de uma transação] faz com que as partes envolvidas não se motivem ao oportunismo de forma a impor danos aos seus parceiros, visto que tal ação resultaria no fim da transação e geraria perdas financeiras no futuro”. Para Azevedo (2000, p. 38) “à medida que as transações se tornam recorrentes as partes podem desenvolver reputação, o que limita o interesse em agir de modo oportunista para obter ganhos de curto prazo”. Nesse panorama, a continuidade do relacionamento ganha especial relevância tendo em vista a expectativa de ganhos futuros em transações com ativos específicos por mecanismos contratuais menos custosos e complexos.

A frequência das transações facilita os ajustes de condições fundamentais para minimizar os efeitos da incompletude contratual e os custos de transação, tanto *ex ante* na elaboração dos contratos, quanto os custos *ex post* com incentivos à execução, monitoramento e perdas em caso de quebras de contratos. (Schubert & Waquil, 2014; Santos & Souza, 2017). Entretanto, no dimensionamento da frequência das transações com um parceiro deve-se considerar: 1) o nível de reputação a ser criada como meio para limitar o oportunismo a ganhos de curto prazo e; 2) a possibilidade de evitar-se a recorrência de custos com a busca de agentes, custos de elaboração de contrato, custos de sinalização e varredura, de modo que esses custos sejam menores em cada transação. (Bánkuti, et al., 2008; Raifur & Garcia, 2018; Begnis, Arend, & Alievi, 2017; Melo, et al., 2018).

Portanto, investir em relacionamentos frequentes com vistas à continuidade do relacionamento, pode possibilitar o fluxo de informações, a aquisição de conhecimento mútuo entre as partes, a criação do compromisso confiável e a construção da reputação capazes de contornar as falhas não cobertas pelos contratos e de minimizar o comportamento oportunista entre os agentes econômicos nas transações (Farina, et al., 1997; Santos, et al., 2019).

Hipótese 4: A frequência das transações impacta negativamente o comportamento oportunista no ambiente de negócios do Varejo Farmacêutico brasileiro.

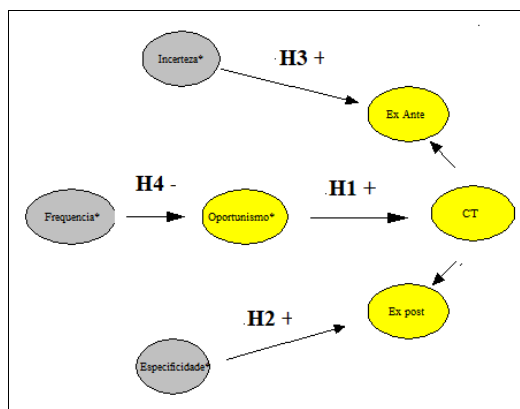


Figura 1. Hipóteses enunciatas no estudo

Fonte: Elaborada pelo autor

A figura 1, ilustra as hipóteses estabelecidas entre as dimensões analíticas das transações, o oportunismo e os custos de transação no ambiente de negócios do Varejo Farmacêutico brasileiro. Apresentam-se a seguir os procedimentos metodológicos para testar esses relacionamentos.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O estudo envolve a análise concomitante das relações entre as dimensões analíticas das transações, o comportamento oportunista e os custos de transação. Considerando-se a natureza subjetiva dos construtos e variáveis latentes utilizadas no estudo, optou-se pelo processamento dos dados com a técnica estatística multivariada de Modelagem em Equações Estruturais, que combina aspectos de regressão múltipla e análise fatorial para estimar e avaliar simultaneamente as múltiplas relações de dependência e inter-relações entre variáveis latentes por meio da especificação de modelos estruturais (Hair Jr., Anderson, Tatham e Black, 2009, p. 466).

O processamento dos dados se dará com o *software* EQS 6.1 pelo método *Maximum Likelihood*, levando-se em consideração as recomendações de Bentler e Chou (1987) quanto ao processamento dos dados provenientes de escalas ordinais que introduzem algum grau de não-normalidade à distribuição devido à natureza discreta dos dados obtidos. Entretanto, os dados ordinais com distribuições aproximadamente normais provenientes de escalas com no mínimo cinco categorias podem ser tratados como dados contínuos pelo método de estimação *Maximum Likelihood* ou pelo método *Maximum Likelihood Robust (ML ROBUST)* que ajusta o modelo pela estatística *Satorra-Bentler Scaled Qui-Quadrado (SB χ^2)* e permite determinar estatísticas confiáveis e igualmente estáveis quando dados não apresentam distribuição normal e a amostra é relativamente pequena (Finney & Di Stefano, 2006; Bentler, 1995)

3.1 Operacionalização dos construtos da pesquisa

O instrumento para a coleta dos dados, com indicadores que refletem os construtos de interesse no estudo, foi desenvolvido em três etapas: 1) especificação do conteúdo e definição dos construtos, como sugerem Diamantopoulos e Winklhofer (2001) e Nunnally e Berstein (1994); 2) seleção dos indicadores que melhor refletiam as dimensões analíticas das transações, o comportamento oportunista e os custos de transação; 3) tradução, adequação e organização desses indicadores em escala Likert de cinco pontos, variando de (1- muito baixo a 5 - muito elevado) para melhor captar a percepção do gestor no setor pesquisado.

Para captar a especificidade dos ativos selecionou-se indicadores que refletem: 1) a especificidade dos ativos humanos em termos de investimentos específicos destinados para treinamento do *staff*, informações e conhecimento combinados para criar valor; necessidade de *expertise* e *Know-how* e perícia tecnológica específica dos funcionários para o exercício de suas atividades (Hoffman, Newmann, & Speckbacher, 2010; Hunter, Webster, & Wyatt, 2005; Nooteboom, et al., 1997) e; 2) a especificidade dos ativos físicos segundo o grau de investimentos específicos nas instalações; equipamentos e; processos de comercialização dos produtos (Hoffman, et al., 2010; Nooteboom, et al., 1997).

Os indicadores de incerteza estão relacionados à volatilidade do ambiente de negócios ao longo do tempo em termos do nível de imprevisibilidade da demanda de mercado e da frequência das mudanças tecnológicas utilizadas na comercialização dos produtos (Carson, et al., 2006). Quanto à frequência das transações selecionou-se indicadores que refletem o volume das transações processadas num determinado acordo de troca (Williamson, 1985; Pilling, et al., 1994) em termos: a) da frequência de transações recorrentes com os atuais parceiros; b) da frequência de um mesmo tipo de transação com um mesmo parceiro; c) quantidade de acordos prévios com os seus principais parceiros em outras áreas de atuação.

Para o comportamento oportunista elaborou-se, neste estudo, três indicadores fundamentados na literatura consultada que refletem o comportamento do parceiro de transação, i) quanto à previsibilidade do desempenho em cumprir contratos acordados; ii) nível de utilização de lacunas contratuais para renegociar condições em benefício próprio e; iii) exagero nos custos que efetivamente incorrem para tentar renegociar condições que os beneficiem.

Já a operacionalização dos custos de transação foi segmentada em: 1) custos *ex ante*, relacionados ao desenvolvimento da transação com a obtenção de informação, elaboração, negociação e proteção de um acordo e; 2) os custos *ex post* relacionados com o monitoramento do comportamento na transação; ajustes e adaptação devidos às mudanças na execução do contrato causadas por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas e; proteção contra o oportunismo (Williamson, 1985, Cunha, Saes, & Mainville, 2011; Pilling, et al., 1994).

3.2 Universo e amostra da pesquisa

O universo da pesquisa foi definido pelo conjunto de farmácias que atuam no setor de Varejo Farmacêutico brasileiro e a escolha se deu em função do elevado número de transações e parcerias estratégicas entre as redes de farmácias e fornecedores em diversas atividades de pesquisa e desenvolvimento, manufatura, comercialização e distribuição. Além disso, considerou-se na escolha a representatividade desse segmento na economia brasileira.

Segundo dos dados divulgados pela Federação Brasileira das Redes Associativistas e Independentes de Farmácias (FEBRAFAR), em 2018 o faturamento total das farmácias do Brasil foi de 120,3 bilhões de reais e, segundo a Associação Brasileira Redes Farmácias Drogarias (ABRAFARMA), as grandes redes do segmento empregaram 130.757 colaboradores e 24.333 farmacêuticos e um faturamento de 51,88 bilhões de reais no período de agosto de 2018 a outubro de 2019 (FEBRAFAR, 2019; ABRAFARMA, 2019).

Para o estudo de campo, foram enviadas cartas-convite via correio eletrônico a 6548 gestores de farmácias cadastrados na base da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) (2017). Dessas cartas-convite houve retorno de 173 gestores que aceitaram participar, os quais foram contatados por telefone pela equipe responsável pela coleta dos dados para orientações mais detalhadas sobre a pesquisa e o fornecimento do *link* para o questionário eletrônico. Na próxima seção, apresentam-se os resultados obtidos na pesquisa de campo.

4. Apresentação e Análise dos Resultados da Pesquisa

A pesquisa foi respondida por 173 respondentes dos quais 122 profissionais assinalaram suas opiniões de forma completa e consistente, assim, resultando em uma amostra final de 122 respondentes. A análise descritiva dos dados indicou a predominância de respondentes do sexo masculino (63,9%), dos quais 48,4% possuem cursos de nível superior (Graduação/Pós-Graduação) em comparação com as respondentes do sexo feminino (36,1%), dos quais (33,5%) têm escolaridade em nível superior (Graduação/Pós-Grad/Mestrado/Doutorado) e apenas (2,5%) delas cursaram até o Ensino Médio contra (14,8%) de homens nesse mesmo nível.

Tabela 1
Distribuição dos respondentes por gênero e cargo ocupado

		Cargo ocupado pelo respondente									
		Proprietário	Diretor	Farmacêutico	Gerente Comercial	Gerente Compras	Gerente Operações	Gerente Geral	Supervisor	Outros	Total
Masculino	Count	34	1	8	17	3	5	6	0	4	78
	% of Total	27,9%	,8%	6,6%	13,9%	2,5%	4,1%	4,9%	0,0%	3,3%	63,9%
Feminino	Count	9	1	9	9	2	5	2	2	5	44
	% of Total	7,4%	,8%	7,4%	7,4%	1,6%	4,1%	1,6%	1,6%	4,1%	36,1%
	Count	43	2	17	26	5	10	8	2	9	122
	% of Total	35,2%	1,6%	13,9%	21,3%	4,1%	8,2%	6,6%	1,6%	7,4%	100,0%

Fonte: dados da pesquisa

Esses dados aliados à distribuição dos respondentes por cargo permitem verificar a adequação e a qualificação dos sujeitos para fornecer informações relevantes a respeito dos construtos da pesquisa, ou seja, 111 respondentes (92,9%) ocupam cargos de nível médio ou superior. Desses (38,8%) são proprietários/diretores do ponto de venda; (40,2%) gerentes e (13,9%) farmacêuticos. Verifica-se ainda que (27,9%) dos proprietários são do sexo masculino e (7,4%) mulheres proprietárias. Na Tabela 2, a seguir, apresenta-se a caracterização das empresas segundo o número de pontos de vendas e número de funcionários

Tabela 2

Pontos de venda e número de funcionários

Pontos de Venda	Frequency	Percent	Cumulative %
01 ponto	66	54,1	54,1
02 a 05 pontos	23	18,9	73,0
05 a 10 pontos	5	4,1	77,0
Acima 10 pontos	28	23,0	100
Total	122	100	
Nº funcionários	Frequency	Percent	Cumulative %
01 até 50	85	69,7	69,7
de 50 a 99	12	9,8	79,5
de 100 a 500	8	6,6	86,1
Acima de 500	17	13,9	100,0
Total	122	100,0	

Fonte: dados da pesquisa

A amostra, em sua maioria (54,1%), é constituída por empresas com apenas um ponto de venda e as pequenas e médias redes de farmácias com dois a dez pontos de venda representam (22,9%) da amostra. O restante (23%) por empresas com dez ou mais pontos de venda. Quanto ao número de funcionários (69,7%) das empresas empregam até 50 funcionários e (13%) acima de 500 funcionários. Na Tabela 4, a seguir, apresenta-se a análise descritiva das assertivas elaboradas no estudo para estimar os construtos de interesse da pesquisa.

As assertivas de custos *ex ante* e *ex post* apresentaram medidas de tendências centrais moderadas com assimetrias levemente negativas. Em relação às dimensões analíticas das transações, verificou-se que as medidas de tendência central da frequência das transações foram elevadas (Mediana e Moda = 4), enquanto que os valores das assertivas de incerteza (tecnológica e de mercado) foram moderados com (Mediana e Moda = 3). Já as assertivas de especificidade dos ativos humanos apresentaram valores elevados (Mediana e Moda = 4) e valores moderados com leves assimetrias negativas para as de especificidade física (Mediana e Moda =3).

Tabela 3

Análise descritiva das assertivas¹ utilizadas no estudo

Assertivas do Questionário		Median	Mode	Mean	SD	n
Custos de Transação <i>Ex ante</i>	1. O gasto de recursos com a obtenção de informações para se estabelecer acordos comerciais com os nossos parceiros é:	3	3	2,5	1,23	122
	2. O gasto de tempo para negociar acordos com os parceiros comerciais antes da assinatura do contrato é:	3	3	2,64	1,14	122
	3. O nível das perdas resultantes de falhas para se obter um acordo inicial eficiente com os parceiros comerciais é:	2	2	2,24	1,07	122
	4. O montante de recursos gastos durante a negociação de acordos/elaboração de contratos comerciais com os parceiros é:	2	2	2,39	1,01	119

Tabela 3

Análise descritiva das assertivas utilizadas no estudo (continuação)

Custos de Transação <i>Ex post</i>	5. O gasto de recursos para controlar a execução das atividades do acordo comercial com os parceiros é:	3	3	2,43	1,04	120
	6. O tempo gasto com os parceiros para resolver conflitos de interesses ao longo da execução do acordo comercial é:	3	3	2,7	1,13	121
	7. O gasto de tempo/recursos com adaptações contratuais do acordo comercial ao longo de sua execução é:	3	3	2,31	1,02	122
	8. Os gastos de recursos com incentivos à equipe ao longo da execução do acordo comercial é:	3	3	2,43	1,04	120
Incerteza Tecnológica/Mercado	9. A frequência de mudanças nas tecnologias utilizadas nas atividades/produtos comercializados pela nossa empresa é:	3	3	2,77	1,17	122
	10. A chance de estabelecer uma previsão correta quanto às exigências técnicas requeridas nas atividades do parceiro é:	3	3	3,16	1,15	121
	11. O nível de informações prestadas pelos parceiros sobre as tendências de mercado é:	3	3	3,43	1,16	122
	12. A previsão da demanda de mercado para os produtos comercializados em nossa empresa é:	3	3	3,42	0,98	121
	13. A estimativa do volume de produtos a ser negociado de um mês para outro com os parceiros geralmente é:	3	3	2,85	0,9	122
	14. A flutuação no consumo de produtos comercializados em nossa empresa de um mês para outro é:	3	3	2,93	0,96	121
Comportamento Oportunista	15. A dificuldade para prever o desempenho dos nossos parceiros em cumprir os contratos acordados é:	3	3	2,55	1,09	122
	16. O nível de utilização de lacunas contratuais pelos parceiros para renegociar condições em seu benefício	2	1	2,12	1,03	119
	17. Nossos parceiros exageram nos custos que incorrem para tentar renegociar condições que os beneficiem.	2	1	2,12	1,05	120
Frequência das Transações	18. A frequência de transações recorrentes com os atuais parceiros comerciais têm sido:	4	4	3,76	1,02	119
	19. A frequência com que um mesmo tipo de transação comercial ocorre com um mesmo parceiro tem sido:	4	4	3,89	0,95	122
	20. A quantidade de parcerias prévias da empresa com seus principais parceiros em outras áreas de atuação tem sido:	4	4	2,99	1,22	120
Especificidade Ativos Humanos/Físicos/	21. Em nosso ramo de atuação a necessidade de conhecimento especializado e <i>expertise</i> da equipe técnica nas atividades é:	4	5	4,05	1,03	122
	22. Em nosso ramo de atuação a necessidade de investimento adicional em treinamento da equipe técnica é:	4	4	3,69	1,05	122
	23. A <i>expertise</i> técnica exigida dos nossos colaboradores para assegurar o uso eficaz dos produtos que comercializamos é:	4	4	3,74	1,1	121
	24. O prazo de validade dos produtos é uma fonte potencial para perdas de investimentos em transações com os parceiros é:	3	3	2,97	1,09	118
	25. A necessidade de investimentos em espaços físicos específicos nas transações com os seus parceiros comerciais é:	3	3	2,71	1,2	122
	26. As adaptações nas instalações comerciais a fim de armazenar produtos de uso específico e controlado são:	3	3	2,78	1,3	120
	27. Os investimentos em infraestrutura tecnológica para facilitar o fluxo das transações com os principais parceiros são:	3	3	3,22	1,15	122

Fonte: dados da pesquisa; ¹ em escala likert de 5 pontos (1 muito baixo; 5 muito elevado)

4.1 Modelagem e testes das relações propostas no estudo

O processamento simultâneo das relações propostas entre os construtos de especificidade dos ativos, incerteza, frequência das transações, oportunismo e os custos de transação com a Modelagem em Equações Estruturais pelo método *Maximum Likelihood Robust* (ML ROBUST) apresentou índices de ajuste comparativos e incrementais (NNFI=0,838; CFI=0,858; IFI=0,866) limítrofes em relação aos recomendados na literatura em função da complexidade do modelo com muitos parâmetros a estimar.

Não obstante, o valor do índice CFI mostra que 85,8% da covariância dos indicadores dos construtos em estudo pode ser reproduzida na população. Por outro lado, a razão $SB\chi^2/gf = 1,51$ (315,96/209) abaixo do valor recomendado ($SB\chi^2/gf = 2,5$) e o índice de ajuste absoluto RMSEA= 0,070, dentro do IC 90% (0,054; 0,085), revelam que o modelo reuniu moderado nível de ajuste e permitem testar, parcimoniosamente, as relações propostas no estudo.

O processamento da modelagem dos dados para testar a relação entre o comportamento oportunista e os custos de transação apresentou ($\beta=0,705$; $t= 3,524$; $sig=0,001$), significativo ao nível de 5% de significância, ou seja, o comportamento oportunista, refletido pelo grau de previsibilidade do parceiro em cumprir contratos acordados; pelo nível de utilização de lacunas contratuais e; exagero nos custos incorridos para tentar renegociar condições em benefício próprio, impacta significativamente os custos de transação conforme fora enunciado na primeira hipótese e explica 49,7% da variabilidade desses custos. O resultado está em linha com os apresentados no estudo qualitativo conduzido por Oliveira e Sales (2018) em que os autores constataram a utilização de artifícios para questionar o cumprimento do contrato e forçar a reformulação de cláusulas contratuais em benefício próprio, resultando em custos de transação à contraparte durante a vigência das relações firmadas.

Em relação ao efeito da especificidade dos ativos sobre os custos de transação *ex post*, o processamento com a MEE apresentou ($\beta=0,346$; $t=2,914$; $sig=0,006$) e coeficiente de explicação $R^2=12\%$, indicando que ao nível de 5% de significância a especificidade tem um impacto significativo nesses custos conforme enunciado na segunda hipótese e explica 12% da variabilidade desses custos. Assim os resultados suportam a Hipótese 2 e mostram que a especificidade dos ativos empregados no ambiente de negócios do Varejo Farmacêutico, em especial, a especificidade em ativos humanos e a especificidade de ativos físicos/dedicados relacionados à qualificação de funcionários e à adaptação das instalações às condições ideais de armazenamento e controle dos produtos comercializados, torna a continuidade do relacionamento valiosa e potencialmente sujeita a custos de transação *ex post*, em linha com os argumentos de Hoffman, et al., (2010); Hunter, et al., (2005); Nooteboom, et al., (1997) e Carson, et al., (2006).

Quanto à relação entre a incerteza e os custos de transação *ex ante* o processamento da MEE apresentou ($\beta=0,326$; $t=2,068$; $sig= 0,014$) e $R^2=10,6\%$, indicando que, ao nível de 5% de significância, essa dimensão das transações tem um impacto significativo e explica 10,6% da variabilidade dos custos de transação *ex ante*. Portanto, os resultados suportam a terceira hipótese, ou seja, quanto maior a incerteza maiores serão os custos de transação *ex ante* percebidos pelos gestores no ambiente de negócios do setor de Varejo Farmacêutico.

O resultado está em linha com os argumentos de Williamson (1985), Azevedo (2000), quanto às dificuldades para os gestores entenderem o real funcionamento do ambiente das transações, em especial, quanto à imprevisibilidade da demanda, flutuação do consumo, frequência das mudanças e às exigências técnicas requeridas na comercialização dos produtos, dificuldades essas refletidas pelos indicadores utilizados no estudo, que captaram a elevação dos custos de transação *ex ante* e a complexidade para o desenvolvimento de parcerias de longo prazo e renegociações futuras conforme argumentaram (Bánkuti, et al., 2008; Martins & Souza 2014; Silva & Brito, 2013; Folgueira, et al., 2019).

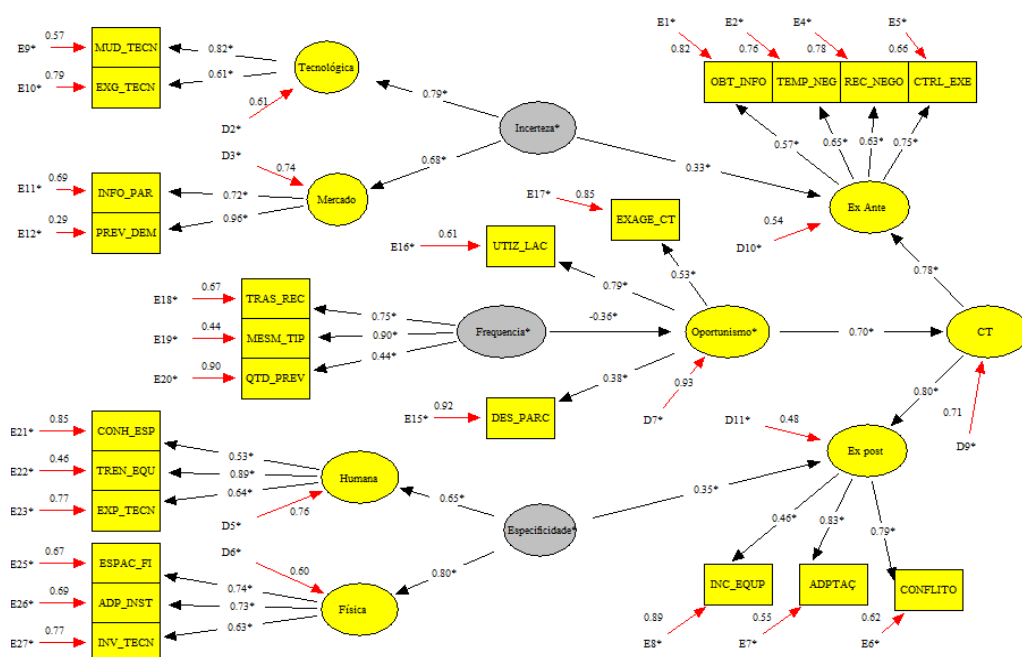


Figura 2. Modelagem das relações do modelo teórico proposto

Fonte: Elaborada pelo autor

Quanto ao efeito da frequência das transações sobre o comportamento oportunista o processamento apresentou ($\beta = -0,364$; $t = -3,041$; $sig = 0,004$) e coeficiente de explicação $R^2 = 13,2\%$, ou seja, a frequência tem um efeito negativo significativo ao nível de 5% de significância e explica 13,2% da variabilidade do comportamento oportunista. Portanto, quanto maior a frequência das transações menor será o comportamento oportunista no ambiente do Varejo Farmacêutico.

O resultado suporta a Hipótese 4 e está em linha com os argumentos de Farina, et al., (1997); Azevedo (2000); Bánkuti, et al., (2008); Schubert e Waquil (2014); Santos e Souza (2017); Oliveira e Sales (2018) e Santos, et al., (2019), ou seja, a frequência das transações facilita a reunião de maior conhecimento entre as partes, eleva a transparência e a comunicação nas negociações e proporciona a criação de um compromisso pautado por confiança e integridade que age como salvaguarda para minimizar a ações oportunistas entre os parceiros para obter ganhos de curto prazo na transação.

Portanto, no âmbito da amostra de empresas do ambiente de negócios do Varejo Farmacêutico utilizada neste estudo, verificou-se que: a) comportamento oportunista influenciou os custos de transação estimados como um construto bidimensional a partir dos custos *ex ante* e *ex post*; b) que a especificidade dos ativos influenciou os custos de transação *ex post*; c) que a incerteza influenciou significativamente os custos de transação *ex ante* e, por fim, a frequência das transações o comportamento oportunista. Os principais resultados do processamento estão sintetizados na Tabela 5.

Tabela 4

Síntese dos resultados da pesquisa

Relações Estruturais	Coefficiente	"t" Student	Sig.	R ²	Resultados
H1: Oportunismo → Custos Transação	0,705	3,524	0,001	49,7%	Suportada
H2: Especificidade → Custos Ex post	0,242	2,591	0,006	12,0%	Suportada
H3: Incerteza → Custos Ex ante	0,358	2,486	0,014	10,6%	Suportada
H4: Frequência → Oportunismo	-0,355	-2,699	0,008	13,2%	Suportada

Fonte: Elaborada pelo autor

Os resultados obtidos com a modelagem dos dados em equações estruturais mostram que as hipóteses propostas no modelo teórico foram suportadas no estudo e os indicadores utilizados para estimar as dimensões analíticas das transações e o oportunismo refletiram adequadamente esses construtos e seus impactos nos custos de transação.

5. Considerações Finais

O estudo teve por objetivo testar simultaneamente as relações entre a especificidade dos ativos, a incerteza, a frequência das transações e o comportamento oportunista e seus impactos nos custos de transação no setor do Varejo Farmacêutico. Para tal, embasado na literatura da TCT, caracterizaram-se os indicadores que refletiram adequadamente tanto os custos de transação *ex ante* quanto os custos *ex post*, assim como as dimensões analíticas das transações e o comportamento oportunista entre os parceiros percebidos pelos gestores pesquisados. Com isso, foi possível testar o modelo teórico e estimar as relações propostas entre esses construtos, cumprindo, assim, os quatro objetivos específicos do estudo.

Cabe refletir sobre os resultados obtidos no estudo, suas contribuições e implicações nas ações gerenciais. Neste sentido, ganha destaque a relação entre a frequência das transações e o oportunismo, relação essa pouco testada empiricamente na literatura de TCT. O resultado ratificou os estudos qualitativos empreendidos no campo de estudos e ressaltou a relevância dessa dimensão analítica para facilitar e reunir maior conhecimento entre as partes, elevar a transparência e a comunicação nas negociações e proporcionar a criação da reputação pautada em confiança e integridade do parceiro. O resultado mostrou que a recorrência das transações age como catalizador e salvaguarda para minimizar ações oportunistas dos parceiros a ganhos de curto prazo na transação, como o aproveitamento de lacunas contratuais e o exagero nos custos incorridos para tentar para renegociar condições em benefício próprio.

Verificou também, como em outros estudos quantitativos, o efeito significativo da incerteza na variabilidade dos custos de transação *ex ante*. A incerteza altera o grau de previsibilidade da demanda, da flutuação do consumo e das exigências técnicas requeridas na comercialização dos produtos dificultando o entendimento dos gestores quanto à previsão das contingências do ambiente das transações, demandando maiores dispêndios de recursos e de tempo na busca de informações para negociar e estabelecer acordos comerciais.

O mesmo se observou em relação à especificidade dos ativos, que impactou significativamente os custos de transação *ex post* percebidos pelos gestores no ambiente de negócios do setor de Varejo Farmacêutico. A especificidade em ativos humanos e a especificidade de ativos físicos/dedicados relacionados à qualificação de funcionários e à adaptação das instalações às condições ideais de armazenamento e controle dos produtos comercializados, situações essas que tornam a continuidade do relacionamento valiosa criando maior dependência entre os parceiros e maior propensão aos custos de transação *ex post* com dispêndios de tempo e de recursos para controlar a execução das atividades, promover incentivos à equipe e efetuar adaptações contratuais ao longo do acordo.

Portanto os resultados do estudo contribuem para demonstrar que incerteza e a especificidade dos ativos se revelaram como bons sinalizadores de custos de transação, enquanto que, a frequência das negociações um bom catalizador do oportunismo e, conseqüentemente, de potenciais custos de transação.

No aspecto gerencial essas dimensões analíticas podem ser utilizadas como parâmetros para o estabelecimento de ações estratégicas para delinear a escolha de estruturas eficientes de governança conforme indicam diversos estudos empreendidos na TCT, em especial, a frequência das transações capaz de proporcionar o desenvolvimento de compromissos confiáveis e eficazes para contornar falhas não cobertas por contratos, assim como, para minimizar o oportunismo e os custos de transação no contexto do Varejo Farmacêutico.

Não obstante ao avanço com o estabelecimento de um modelo capaz de testar simultaneamente as relações propostas neste estudo, cabe ressaltar duas limitações que limitam o alcance dos seus resultados. A primeira está relacionada aos tipos de estruturas de governança utilizadas nas transações entre os parceiros, as quais poderiam ampliar o conhecimento sobre os efeitos dessas dimensões na escolha dessas estruturas no setor estudado, mas que apesar de relevante, não foram alvos do estudo. A segunda está relacionada ao pressuposto da Racionalidade Limitada, também não contemplado no escopo de objetivos do estudo, mas que, aliado às dimensões analíticas das transações e ao pressuposto do comportamento oportunista aqui estudados, constituiriam um modelo de análise com todas as relações propostas no arcabouço da Teoria dos Custos de Transação no sentido de testar essas relações e suas implicações na tomada de decisão quanto à adoção de estruturas eficientes de governança para minimizar os custos de transação nas organizações. Um o desafio para os próximos anos de pesquisa neste campo de estudos.

REFERÊNCIAS

- ABRAFARMA (2019). Faturamento do grande varejo volta à casa dos dois dígitos. *Revista Excelência*, IX (9). Recuperado de: https://dedddc6a-a78f-4ab9-a66f-7e257251578b.filesusr.com/ugd/03661a_74d94da3a8084c5c9d00a7a11ba64a7f.pdf.
- Alencar, S. C., & Sales, L. B. (2018). *Atributos de transação e estrutura de governança: um estudo em empresas exportadoras do setor de fruticultura*. Recuperado de: <http://repositorio.ufersa.edu.br/handle/prefix/3377>
- Azevedo, P. F. (2000). Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. *Agricultura em São Paulo*. São Paulo: IEA, 47(1), 33-52.
- Bánkuti, Ferenc Istvan, Souza Filho, Hildo Meirelles de, & Bánkuti, Sandra Mara Schiavi. (2008). Mensuração e análise de custos de transação arcados por produtores de leite nos mercados formal e informal da região de São Carlos, SP. *Organizações Rurais e Agroindustriais/Rural and Agro-Industrial Organizations*, 10(3), 343-358.
- Barthélemy, J., & Quélin, B. (2005). Complexity of Outsourcing Contracts and Ex Post Transaction Costs: An Empirical Investigation. *Journal of Management Studies*, 43(8), 1775-1797.
- Barzel, Y. (1997) *Economic analysis of property rights*. 2ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Begnis, Heron Sergio Moreira, Arend, Silvio Cesar, & Alievi, Rejane Maria. (2017). Confiança, comportamento oportunista e quebra de contratos na cadeia produtiva do tabaco. *Revista de Administração da Universidade Federal de Santa Maria*, 10(5), 888-907.
- Bentler, P. M. (1995). *EQS Structural equations program manual*. Encino, CA: Multivariate Software, Inc..
- Bentler, P. M., & Chou C. P. (1987). Practical issues in structural modeling. *Sociological Methods and Research*. 16(1), 78-117.
- Bezerra, A. E. F. (2018). *Atributos de transação e pressupostos comportamentais, a luz da teoria do custo de transação econômica: um estudo multicaso no segmento salineiro do estado do Rio Grande do Norte*. Recuperado de: http://repositorio.ufersa.edu.br/bitstream/prefix/3394/2/AntonioEFB_ART.pdf
- Caleman, S. M. Q, Sproesser, R. L., Lima, D. O., & Tredezin, C. A. O. (2006). Mecanismos de Governança em Sistemas Agroalimentares: um enfoque na mensuração dos custos de transação. *Revista de Economia e Agronegócio*, 4 (2).
- Carson, S. J., Madhok, A., & WU, T. (2006). Uncertainty, Opportunism, and Governance: The Effects of Volatility and Ambiguity on Formal and Relational Contracting. *The Academy of Management Journal*, 49(5), 1058-1077.

- Claro, D.P., & Claro, P.B.O. (2004). Gerenciando Relacionamentos Colaborativos com Fornecedores. *Revista de Administração de Empresas*, 44(4), 68-79.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Das Chagas Oliveira, O., Sales, L. B., de Oliveira, A. M., Bezerra, A. E. F., & de Souza Neto, M. O. (2019). Custo de transação econômica e planejamento tributário. *REVISTA AMBIENTE CONTÁBIL-Universidade Federal do Rio Grande do Norte-ISSN 2176-9036*, 11(2), 175-198. Recuperado de: <https://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/13451/11855>
- Diamantopoulos, A., & Winklhofer, H. M. (2001). Index Construction with Formative Indicators: An Alternative to Scale Development. *Journal of Marketing Research*, 38(2), 269-277.
- Farina, E. M. M. Q., Azevedo, P. F. A., & Saes, M. S. M. (1997). *Competitividade: Mercado, Estado e Organizações*. São Paulo: Editora Singular.
- FEBRAFAR (2018). *Varejo farmacêutico fatura R\$ 120,3 bilhões em 2018 e cresce 11,76%*. Recuperado de: <https://www.febrifar.com.br/varejo-farmaceutico-cresce-1176/>
- Fernandes, J. L. N. (2020). Mensuração dos Custos de transação na composição dos custos totais do ponto de açai. *Cadernos CEPEC*, 9(1). Recuperado de: <https://periodicos.ufpa.br/index.php/cepec/article/view/8932>. doi:<http://dx.doi.org/10.18542/cepec.v9i1.8932>.
- Finney, S. J., & DiStefano, C.. (2006). Nonnormal and categorical data in structural equation models. In G.R. Hancock & R.O. Mueller (Eds.). *A second course in structural equation modeling*. 269-314. Greenwich.
- Folgueira, Ricardo Santos, Silva, Ana Lucia P., & Carvalho, Carlos Eduardo. (2019). Economia do compartilhamento e custos de transação: os casos Uber e Airbnb. *Pesquisa & Debate. Revista do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política*, 31(55), 87-135.
- Furubotn, E., & Richter, R. (2000). *Institutions and economic theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. Michigan Press.
- Grover, V., & Malhotra, M.K. (2003). Transaction cost framework in operations and supply chain management research: theory and measurement. *Journal of Operations Management*, 21(4), 457-473.
- Hair, J. F. Jr., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, M. C. (2009). *Análise multivariada de dados*. 6. ed. Porto Alegre: Bookman.
- Hoffmann, Werner H., Neumann, Kerstin, & Speckbacher, Gerhard (2010). The Effect of Interorganizational Trust on Make-or-Cooperate Decisions: Disentangling Opportunism-Dependent and Opportunism-Independent Effects of Trust. *European Management Review*, 7(2), 101-115.
- Hunter, L.C., Webster, E., & Wyatt, A. (2005). Techniques for measuring intangible capital: A review of current practice. *The Australian Accounting Review*, 15 (2), 4-21.
- Kilinsky, Pedro I., & Souza, Rodrigo P. (2016). Percepções sobre Custos de Transação em Contratos de Terceirização: Estudo Aplicado em uma Instituição Financeira de Varejo. In: *Anais do XL Encontro da ANPAD*.
- Knight, F. H. (2002). *Risk, Uncertainty And Profit*. 5. ed. Washington: Beard Books.
- Lazzarini, S. G., Zylbersztajn, D., & Takaki, F. S. (1998). Inovações contratuais em mercados futuros: o caso do boi gordo na BM&F. *Revista de Administração Contemporânea*, 2(3), 07-26. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.1590/S1415-65551998000300002>
- Lodi, G. (2018). A teoria dos custos de transação e sua relevância para as decisões organizacionais estratégicas de produzir ou terceirizar diante da LEI n. 13.429 de 31 de março de 2017. *Ciências Sociais Aplicadas em Revista*, 18(35), 240-259.

- Macher, J.T., and B.D. Richman (2008), Transaction cost economics: an assessment of empirical research in the social sciences, *Business and Politics*, 10(1), 1-63.
- Martins, Daniele de Lourdes Curto da Costa, & Souza, José Paulo de. (2014). Atributos da transação e mensuração, e sua influência nas relações entre cooperados e cooperativas em sistemas agroindustriais suínocolas. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 15(3), 69-100. <https://doi.org/10.1590/1678-69712014/administracao.v15n3p69-100>.
- Melo, A. D; Sales, L. B., de Oliveira, A. M., Almeida, C. A. S., & Souza, F. C. (2018). Atributos de transação e pressupostos comportamentais: um estudo multicaso nas empresas exportadoras do segmento meloeiro no estado do Rio Grande do Norte. *In Anais do XXV Congresso Brasileiro de Custos-ABC*. Recuperado de: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/4428>
- Nooteboom, B., Berger, H., & Noorderhaven, N. G. (1997). Effects of trust and governance on relational risk. *Academy of Management Journal*, 40(2), 308–338.
- Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric Theory*. 3rd ed., McGraw-Hill Inc.
- Oliveira, F. P. G., & Sales, L. B. (2018). *Os custos ex ante e ex post, na relação cliente e empresa, à luz da teoria do custo de transação econômica: um estudo de caso em uma instituição de ensino superior no estado do Ceará*. Recuperado de: <http://repositorio.ufersa.edu.br/handle/prefix/3380>
- Pilling, B. K., Crosby, L. A., & Jackson, D.W. (1994). Relational Bonds in Industrial Exchange: An Experimental Test of the Transaction Cost Economic Framework. *Journal of Business Research*, 30(3), 237-251.
- Polski, M. M., & Kearney, A. T. (2001). Measuring transaction costs and institutional change in the US commercial banking industry. Institute for Development Strategies Discussion Paper, Indiana.
- Raifur, Léo, & Garcias, Paulo Mello. (2008). A Economia dos Custos de Transação e as transações no mercado de derivativos agropecuários. In: *Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC*.
- Riordan, Michael H., & Williamson, Oliver E. (1985). Asset specificity and economic organization. *International Journal of Industrial Organization*, 3 (4), 365-378.
- Santos, Rejane Heloise, & Souza, José Paulo.(2017). Estruturas de Governança como Atenuantes do Poder de Comprador: um Modelo Conceitual. *Revista Conbrad*, 2(1), 216-236.
- Santos, Evandro Jardim, Lourenzani, Wagner Luiz, & Lourenzani, Ana Elisa Bressan Smith. (2019). Coordenação do Sistema Agroindustrial do Urucum na Microrregião de Dracena, Estado de São Paulo. *Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional*, 15(1). 110-123.
- Schubert, Maycon NoreMBERG, & Waquil, Paulo Dabdab (2014). Análise dos custos de transação nas cooperativas da cadeia produtiva do leite no Oeste de Santa Catarina. *Organizações Rurais & Agroindustriais*, 16(4), 435-449.
- Serigati, F., & Azevedo, P. F. (2014). How to Indirectly Measure Market Transaction Costs. In: *18th annual ISNIE Conference*, pp. 1-35.
- Silva, A. A., & Brito, E. P. (2013). Incerteza, racionalidade limitada e comportamento oportunista: um estudo na indústria brasileira. *RAM, Rev. Adm. Mackenzie*, 14(1), 176-201. ISSN 1678-6971. <http://dx.doi.org/10.1590/S1678-69712013000100008>.
- Silva, C. L., & Saes, M. S. M. (2005). A Questão da Coexistência de Estruturas de Governança na Economia dos Custos de Transação: Evidências Empíricas Na Avicultura De Corte Paranaense. *Revista de Administração Mackenzie*, 6(3), 88-118.
- Simon, H. (1958). *Administrative Behavior*. 2ed. New York: Macmillan, 1958.

- Skarmeas, D., Katsikeas, C.S., & Schlegelmilch, B. B. (2002). Drivers of commitment and its impact on performance in cross-cultural buyers-Seller Relationships: The importer's Perspective. *Journal of International Business Studies*, 33(4).
- Williamson, O. E. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics*, 22(2), 233-261.
- Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, O.E. (1991). Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36(2), 269-296.
- Zylbersztajn, D. (2010). Entry costs and quality of business environment: a critical analysis. *Revista Administração Mackenzie*, 11(5), 151-161.
- Zylbersztajn, D.; Graça, C. T.(2003). Custos de formalización de las empresas: medición de los costos de transación em Brasil. *Revista de Economia Institucional, Bogotá*, 5(9), 146-165.

1.1 Subtítulo da Seção

Início do primeiro parágrafo. XXXXXXXXXXXX x XXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXX.

Exemplo de Tabela:

Tabela 1

Confiabilidade e variância dos construtos

Construto	Confiabilidade	Variância
Valor criado para o fornecedor	0,83	0,55
Valor criado para o comprador	0,84	0,64
Especificidade dos Ativos	0,77	0,54
Práticas de Relacionamento	0,79	0,43
Governança Relacional	0,75	0,50
Incerteza	0,66	0,40

Fonte: dados da pesquisa (2020).

Exemplo de Quadro:

- 1 - Vontade Política;
- 2 - Reformas Administrativas;
- 3 - Agências de Combate à Corrupção e Instituições Supremas de Auditoria;
- 4 - Parlamentos;
- 5 - Conscientização/ Envolvimento Público;
- 6 - Instâncias Judiciais;
- 7 - Mídia;
- 8 - Setor Privado.

Quadro 1. Oito pilares de fortalecimento institucional

Fonte: Adaptado de Dye & Staphenurst (1998).

Exemplo de Figura:

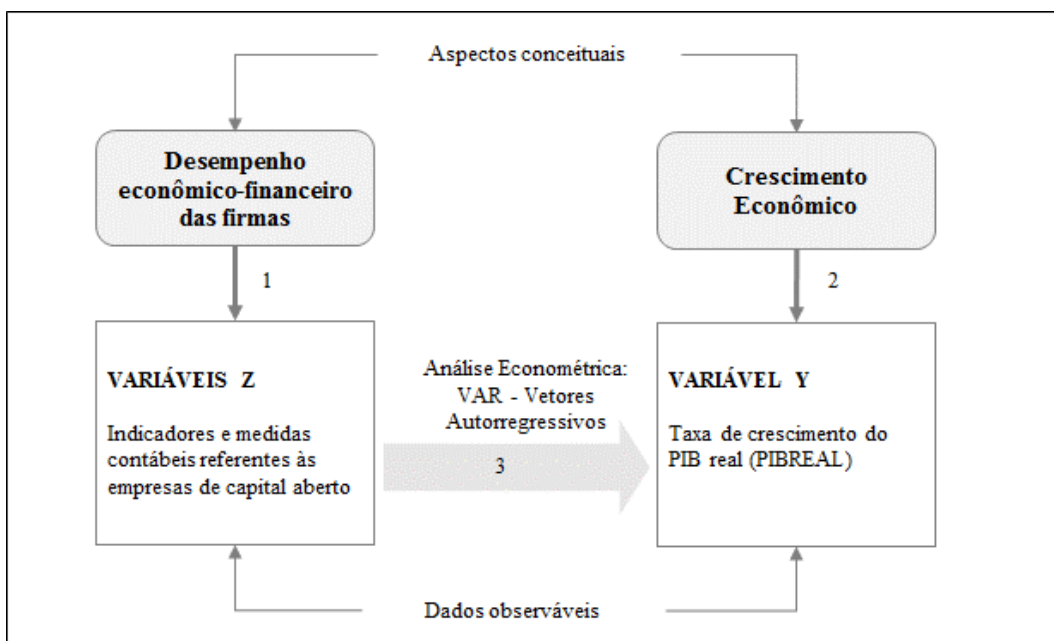


Figura 1. Estrutura das relações entre as variáveis da pesquisa

Fonte: Elaborado pelos autores

Quando a Tabela, Quadro ou Figura for elaborada pelos autores, sem uso de qualquer dado primário ou secundário da pesquisa a fonte deve ser apresentada como neste exemplo da Figura 1.

Exemplo de Gráfico:

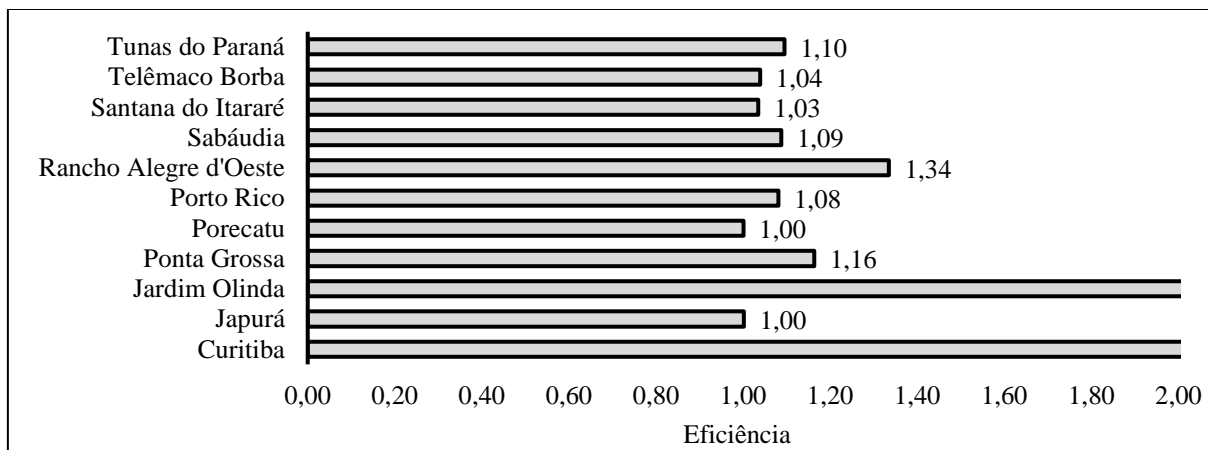


Gráfico 1. Cidades mais Eficientes no Estado do Paraná (Modela DEA BCC)

Fonte: dados da pesquisa (2013).

REFERÊNCIAS

- Brasil. (1976). Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976. *Dispõe sobre as Sociedades por Ações*. Brasília, DF. Recuperado em 07 junho, 2019, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404compilada.htm.
- Brasil. (2010). Comitê de Pronunciamentos Contábeis. *Pronunciamento Contábil CPC 01 (R1) – Redução ao Valor Recuperável de Ativos*. Recuperado em 25 julho, 2019, de http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/27_CPC_01_R1_rev%2012.pdf.

- Brasil. (2019). Comitê de Pronunciamentos Contábeis. *Pronunciamento Contábil CPC 00 (R2) - Estrutura Conceitual para Relatório Financeiro*. Recuperado em 23 março, 2020, de [http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573_CPC00\(R2\).pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573_CPC00(R2).pdf).
- Carastan, J. T. (1999). Custo meta e custo padrão como instrumentos do planejamento empresarial para obter vantagem competitiva. *Anais do VI Congresso Brasileiro de Custos*, São Leopoldo, RS, Brasil.
- Guerreiro, R. (1999). *Mensuração do resultado econômico*. In: A. Catelli (Coord.). *Controladoria: uma abordagem da gestão econômica – GECON*. (pp. 81-102). São Paulo: Atlas.
- Hornngren, C. T.; Foster, G.; & Datar, S. (2000). *Contabilidade de custos*. (9. ed.) Rio de Janeiro: LTC.
- Libonati, J. J.; & Miranda, L. C. (2004). Medidas utilizadas na avaliação do desempenho da área de suprimentos: um estudo exploratório. *UnB Contábil*, 7(1), pp. 85-104.
- Lima, A. L. A. (2000). *Análise das congruências com vistas à harmonização das formas de contabilização de derivativos entre Brasil e Argentina*. Dissertação de Mestrado em Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil.
- Oyadomari, J. C. T., Aguiar, A. B., Yen-tsang, C., Cardoso, R. L., & Lima, R. G. D. (2014). Associações entre informações, desempenho da controladoria, desempenho gerencial e organizacional: um estudo exploratório. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 8(3), pp. 309-325.
- Silva, L. M. (2012). Contabilidade pública: reflexões sobre a governança pública. *Revista Abracicon Saber*, 1(1), pp. 15-19. Recuperado em 7 dezembro, 2014, de <http://www.abracicon.org/index.php/publicacoes/revista-abracicon-saber/item/revista>.