

Fundo Mackpesquisa

A EFICÁCIA DA ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS, DA INCERTEZA E DA FREQUÊNCIA DAS TRANSAÇÕES COMO PROXY DE CUSTOS DE TRANSAÇÕES

Líder do projeto:

DR. ADILSON ADERITO DA SILVA

Colaboradores:

DR. WALTER BATAGLIA

DRA. CLAUDIA FRANCHESCHI KLEMENT

JI YOON LEE SANCHES

ACSA CARDOSO DA SILVA

São Paulo

Maio 2017

RESUMO

A presente pesquisa foi desenvolvida a partir das lacunas identificadas na literatura da Teoria dos Custos de Transação – TCT – quanto à mensuração dos custos de transação, lacunas essas ressaltadas pelas reduzidas tentativas para se estabelecer medidas diretas e objetivas para estimar esses custos, em função da quantidade e da variabilidade dos atributos a observar de uma transação para outra tornando-se um processo caro e impreciso. Não obstante, conforme observou Williamson (1993) isto pode ser remediado pela idealização de medidas indiretas, geralmente utilizadas nos estudos da TCT para explorar a relação entre as dimensões analíticas das transações – incerteza, especificidade dos ativos e frequência – com escolha de estruturas de governança com o intuito de minimizar os custos de transação. Em linha com esse tipo de mensuração Bataglia et al. (2013) utilizaram essas dimensões analíticas como proxy de custos de transação percebidos por gestores para testar as relações entre esses custos, a capacidade relacional e o desempenho em alianças estratégicas. Não obstante os autores terem alcançado os objetivos propostos em sua pesquisa, surgiu a necessidade de se verificar quão efetiva é a utilização dessas dimensões analíticas como *proxy* dos custos de transação percebidos pelos gestores. Nesse sentido o objetivo geral do estudo foi propor um modelo teórico que permitisse testar concomitantemente as relações entre essas dimensões – frequência das transações, incerteza, especificidade dos ativos – e os custos de transação. Para tal, se estabeleceu como objetivos específicos, estimar, caracterizar e validar: (1) os custos de transação mediante escala constituída por indicadores relacionados aos custos de análise e elaboração de contratos; custos de mudança e custos de adaptação de contratos; (2) as dimensões analíticas das transações mediante escala como indicadores relacionados à especificidade, frequência e incerteza e; (3) validar o modelo teórico para testar as relações entre as dimensões das transações e os custos de transação. A partir da revisão teórica realizada no estudo foi possível caracterizar os custos de transação e interpretá-los como os custos incorridos com o desenvolvimento, a coordenação, a manutenção, o monitoramento do comportamento do parceiro em uma situação de troca. Foi elaborada uma escala bidimensional para estimar esses custos (ex ante/ex post) via gestores, a qual reuniu validade convergente e discriminante, boa confiabilidade e um bom nível de ajuste. Semelhantemente, os indicadores de incerteza e frequência das transações convergiram em dois construtos distintos com bons níveis de consistências internas, enquanto que, os indicadores de especificidade dos ativos em duas dimensões, (Ativos Humanos e Ativos Físicos) as quais apresentaram validade convergente e discriminante, bons níveis de confiabilidade e ajuste. O processamento do modelo teórico do estudo, realizado em duas etapas, mostrou que a especificidade dos ativos, isoladamente, impactou positiva e significativamente os custos de transação do ambiente de negócios do setor de Varejo Farmacêutico, explicando 14% da variabilidade desses custos, mostrando que os ativos transacionados nesse ambiente criam dependência entre os parceiros e maiores custos de transação conforme é defendido na TCT (WILLIAMSON, 1991; GEYSKENS; STEENKAMP; KUMAR, 2006; SILVA, 2009). A incerteza, caracterizada em tecnológica e de mercado, exerceu efeito significativo explicando 19,2% da variabilidade dos custos de transação, conforme os argumentos de Azevedo (2000), Jong e Nooteboom (2012) e Silva (2009). Contudo, a frequência das transações exerceu, isoladamente, um efeito negativo como é argumentado na TCT, contudo, esse efeito não foi significativo explicando apenas 2,8% desses custos. Finalmente, o processamento conjunto de todas as relações propostas no estudo revelou que a incerteza influenciou significativamente os custos de transação com uma pequena diminuição em sua magnitude comparada ao processamento anterior. O mesmo se observou em relação à especificidade dos ativos, cujo efeito foi significativo e

consideravelmente minimizado na análise conjunta. Por outro lado, o efeito da frequência ganhou relevância nesta última análise, minimizando significativamente os custos de transação conforme defenderam Williamson (1985) e Farina, Azevedo e Saes (1997). Os resultados mostraram que a frequência das transações, em conjugação com a incerteza e a especificidade dos ativos, age como um catalizador da incerteza e dos potenciais problemas advindos da especificidade dos ativos. Portanto, o processamento do modelo proposto revelou que 31,3% da variabilidade dos custos de transação é explicada pelos efeitos da incerteza, da especificidade dos ativos e da frequência das transações. Nesse sentido, essas dimensões analíticas, além de delinearem a escolha de estruturas de governança, também se revelaram como bons sinalizadores de custos de transação, o que permite responder à questão de pesquisa, ou seja, essas dimensões analíticas podem ser utilizadas como *proxy* de custos de transação no contexto das transações estudadas nessa pesquisa. À luz dos resultados obtidos, este estudo traz contribuições científicas para o desenvolvimento de outras pesquisas no campo da TCT no sentido de reunir maior entendimento sobre aplicação das dimensões analíticas das transações. Com a validação das escalas e do modelo teórico propostos, torna-se possível realizar outros testes empíricos para analisar os efeitos dessas dimensões analíticas sobre os custos de transação percebidos por gestores em outros setores de atividades. Portanto, além de testar a eficácia dessas dimensões analíticas como *proxy* de custos de transação, sua utilização foi viabilizada com o modelo proposto no estudo.

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 economizar em custos de transação, os quais englobam despesas com a organização e coleta de informações; a negociação, formalização, execução e manutenção de contratos. Essa abordagem teórica foi estruturada por Oliver Williamson a partir da década de 70 e está fundamentada nos pressupostos comportamentais da racionalidade limitada e do comportamento oportunista de agentes econômicos nas transações.

A TCT defende que a escolha de mecanismos eficientes de governança para minimizar esses custos pode ser influenciada por três dimensões analíticas das transações: a especificidade dos ativos, caracterizada por investimentos idiossincráticos de difícil reaproveitamento em outras atividades; a incerteza gerada por mudanças, ausência ou complexidade das informações e; a frequência com que as transações são realizadas.

Inicialmente, Williamson propôs dois mecanismos polarizados de governança: o Mercado, governado por mecanismos de preço, e a Hierarquia caracterizada pelo fluxo de transações internas e verticalizadas. Entretanto, a TCT recebeu críticas por desconsiderar a eficácia das relações humanas no controle social e sua influência na adoção de outras formas de governança como as alianças, os acordos de cooperação, as trocas comerciais entre amigos sem a presença de quaisquer contratos, dentre outros relacionamentos baseados em confiança mútua e nas expectativas de ganhos futuros advindos, cuidadosamente construídos ao longo das interações com parceiros (AXELROD, 1984; DYER, 1997; GRANOVETTER, 1985), assim como, pela pouca ênfase dada às vantagens e oportunidades advindas da cooperação interorganizacional para o desenvolvimento de habilidades competitivas integradas e à criação conjunta de valor (GHOSHAL; MORAN, 1996).

Essas críticas foram assimiladas por Williamson (1991) com a proposta de um modelo microanalítico que pauta a escolha do mecanismo de governança pelo custo dessa governança em função do grau de especificidade dos ativos transacionados. Essa escolha

se inicia com a forma mais flexível de coordenação pelo mecanismo de preços do mercado, passando pelas formas híbridas, estendendo-se às formas mais hierárquicas, formando assim um continuum de mecanismos de governança em grau crescente de integração vertical. Não obstante a notória importância da TCT, ressaltada em diversos estudos empreendidos na literatura nessas últimas décadas no sentido de testar e validar seus pressupostos e dimensões, em menor grau se verifica a atenção dada por essa vertente teórica à mensuração dos custos de transação.

1.1 Caracterização do Problema de Pesquisa

Diversos estudos foram empreendidos para testar empiricamente a validade preditiva dos pressupostos e dimensões propostas na literatura da TCT. Skarneas, Kats e Schlegelmilch (2002) testaram o impacto do oportunismo, da incerteza e dos investimentos em ativos específicos no grau de comprometimento entre importadores e fornecedores com o sucesso do relacionamento; Sampson (2004) analisou os custos do desalinhamento de mecanismos de governança em alianças para pesquisa e desenvolvimento; Carson, Madhok e Wu (2006) compararam eficácia das governanças contratual e relacional para coibir o oportunismo na coordenação de ativos específicos sob incerteza; Nygaard (2009) explorou as dimensões dos custos de transação e testou as previsões da TCT quanto aos custos de negociação associados ao sistema de incentivos de um contrato bilateral no sistema norueguês de comercialização de combustíveis e evidenciaram a existência de associação entre o controle vertical, oportunismo e os custos de transação; Ruester e Zschille (2010) investigaram o impacto da estrutura de governança no desempenho de empresas; Marcher e Richman (2008) e Ruester (2010) evidenciaram a expressividade de estudo que utilizaram os ativos específicos e a incerteza como variáveis explicativas dos custos de transação.

Alguns estudos empíricos com a fundamentação da TCT também têm sido desenvolvidos no Brasil. Lazzarini, Zylbersztajn e Takaki (1998) testaram o efeito das inovações contratuais no mercado futuro de boi gordo; Silva e Saes (2005) analisaram os fatores responsáveis pela coexistência de diferentes estruturas de governança sob reduzida especificidade dos ativos na cadeia produtiva do frango; Claro e Claro (2004) testaram a importância da confiança e o efeito dos investimentos em ativos específicos nos relacionamentos colaborativos com fornecedores; De Andrade et al. (2011) testaram a influência da confiança nos custos de transação; Silva e Brito (2010; 2013) avaliaram o impacto da incerteza, da racionalidade limitada e da especificidade dos ativos no comportamento oportunista em cadeias de suprimento. O foco desses estudos está direcionado à análise preditiva das dimensões das transações e de seus pressupostos.

Zylberstjan (2010) argumenta que a mensuração dos custos de transação tem se mostrado uma tarefa mais difícil para se empreender do que testar hipóteses de alinhamento dos mecanismos de governança às dimensões das transações ao nível micro ou às mudanças institucionais, a nível macro. Nesse sentido, Barzel (1997) relacionou os custos de transação aos direitos de propriedade, contudo, autor concluiu que tal a mensuração é difícil, cara e imprecisa devido à quantidade e variabilidade dos atributos envolvidos de uma transação para outra. Furubotn e Richter (2000) atrelaram os custos de transação aos custos da utilização do mecanismo de preços do mercado, aos custos de gerenciamento, aos custos fixos e aos custos de transações políticas incorridos na lide com as mudanças institucionais.

Grover e Malhotra (2003) desenvolveram um instrumento para mensurar os custos de transação baseado na percepção dos gestores quanto aos esforços associados com o

desenvolvimento e monitoramento do desempenho do parceiro na transação; a resolução de possíveis problemas no relacionamento e a possibilidade de comportamento oportunista.

Angelis et al. (2008) utilizaram os custos da utilização do *Program Management Office* – PMO como proxy dos custos de transação inerentes a coordenação e motivação na compra de sistemas de armamento pelo Departamento de Defesa, porém, não evidenciaram uma relação direta significativa. Barthélemy e Quélin (2006) investigaram os custos de transação advindos da complexidade dos contratos de terceirização mediante especificidade e incerteza utilizando indicadores que refletiam a proximidade dos parceiros com o núcleo dos negócios, os custos de mudança e os custos de adaptação e os resultados obtidos no estudo suportaram as predições da TCT.

No ambiente acadêmico brasileiro se destacam os estudos conduzidos por Coleman et al (2006) que ressaltam a efetiva necessidade de mensuração dos custos de transação como uma lacuna teórica a ser suprida. Zylberstjan e Graça (2003); Zylbersztajn, Faccioli e Frota Da Silveira (2007) e Zylberstjan (2010) apresentam os problemas metodológicos para mensuração dos custos de transação, não obstante, utilizam os custos de abertura de firmas como *proxy* de custos de transação *ex ante* para obter o direito legal para operar um novo negócio.

Serigati e Azevedo (2014) propuseram uma ferramenta estatística combinando modelos de cointegração para mensurar indiretamente os custos de transação no mercado internacional de etanol e verificaram que procedimento é potencialmente útil na avaliação de políticas para aumentar a eficiência do mercado. Enquanto, Kilinsky e Souza (2016) aplicaram o instrumento desenvolvido por Grover e Malhotra (2003) para mensurar a percepção de gestores sobre custos de transação em contratos de terceirização de processos em áreas de *back-office* operacional em uma instituição financeira.

Nogueira e Bataglia (2012) testaram a influência dos custos de transação e das competências organizacionais na escolha de estruturas de governança nos estágios iniciais de produção. Bataglia et al. (2013) constataram que os custos de transação afetam negativamente o desempenho das alianças e que a capacidade relacional, ao nível das rotinas das atividades da empresa com os parceiros, minimizou os efeitos dos custos de transação e elevou a explicação do desempenho das alianças. Entretanto, diferentemente dos estudos conduzidos na literatura de TCT, que utilizam as dimensões analíticas das transações – incerteza, especificidade dos ativos e frequência das transações - para delinear a escolha de estruturas eficientes de governança com vistas a minimizar custos de transação, os autores associaram os indicadores de incerteza, especificidade e frequência das transações como *proxy* de custos de transação, Diante da lacuna teórica que se evidencia na literatura de TCT referente à mensuração dos custos de transação e a proposta desses últimos autores, buscou-se com esta pesquisa responder a seguinte questão:

Quão efetiva é a utilização de indicadores de incerteza, especificidade dos ativos e frequência das transações como *proxy* de custos de transação?

Portanto, o objetivo geral desse estudo é propor um modelo que permita testar as relações dessas dimensões analíticas e os custos de transação com o intuito de avaliar a eficácia da utilização de indicadores de incerteza, especificidade dos ativos e de frequência das transações como *proxy* de custos de transação. Para tal, como objetivos específicos buscou-se estimar, caracterizar e validar:

- Os custos de transação mediante escala constituída por indicadores relacionados aos custos de análise e elaboração de contratos; custos de mudança e custos de adaptação de contratos.

- As dimensões analíticas das transações mediante escala como indicadores relacionados à especificidade, frequência e incerteza.
- O modelo teórico proposto para testar as relações entre as dimensões das transações e os custos de transação.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção se discorrerá a respeito dos custos de transação. Apresentam-se definições que delineiam este conceito e a definição adotada no estudo. Serão ainda apresentados, em maior nível de detalhamento, os fundamentos e as dimensões que embasam a Teoria dos Custos de Transação, assim como as vertentes teóricas que buscam fundamentar a mensuração desses custos.

2.1 Custos de transação

Os custos de transação permeiam todas as etapas do processo produtivo e englobam as despesas com a organização e participação nas transferências do mercado. Coase (1937; 1960) argumenta que os custos de transação decorrem da utilização do mecanismo de preços do mercado, envolvem os custos da coleta de informações relacionadas à busca de parceiros, avaliação, mapeamento dos atributos e vantagens dos produtos negociados; elaboração, monitoramento e execução dos contratos. Esses custos estão associados à descoberta de preços relevantes, à negociação e estabelecimento de contratos, ou seja, os custos dos recursos utilizados para a criação, manutenção, uso e mudança de instituições e organizações, portanto, são os custos para se movimentar o sistema econômico (ARROW, 1974).

Williamson (1985) também relacionou os custos de transação àqueles incorridos nas relações contratuais entre os agentes econômicos com vistas ao planejamento, adaptação e monitoramento das relações contratuais, enquanto Matthews (1986) os distingue dos custos de produção, para o autor os custos de transação envolvem os custos de preparação de um contrato ex ante e de monitoramento ex post.

Cheung (1990) argumenta que os custos de transação são aqueles decorrentes da elaboração e negociação dos contratos; mensuração e fiscalização de direitos de propriedade; monitoramento do desempenho e organização da atividade produtiva. Enquanto Polski (2001) define esses custos como a soma dos custos associados com o engajamento em transações e atividades contratuais e, à semelhança de Matthews (1986), os distingue dos custos de produção.

De acordo com Pilling, Crosby e Jackson (1994) os custos de transação são custos para desenvolver e manter uma relação de troca; monitorar o comportamento e proteger contra o oportunismo em uma situação de troca. O autor defende que os custos de desenvolvimento estão associados à elaboração de regras nas relações com os parceiros de transação, enquanto os custos de monitoramento lidam com os esforços para avaliar o desempenho do papel esperado dos parceiros. Angelis et al (2007) acrescentam aos custos de transação os custos de coordenação e motivação, os quais fazem parte de todos os acordos contratuais.

Neste estudo, à semelhança de Pilling, Crosby e Jackson (1994) os custos de transação serão entendidos com aqueles incorridos com o desenvolvimento, a coordenação, a manutenção, monitoramento do comportamento e guarda contra o oportunismo em uma situação de troca. Esta definição engloba os custos para se estabelecer o papel dos parceiros nas relações de transação; os custos com pesquisas para identificar opções, aquisição de informação oportuna, precisa e relevante para avaliar, negociar e escolher

alternativas e redigir um contrato; os custos com esforços para acessar, estabelecer o papel esperado do parceiro, monitoramento e avaliação do seu desempenho na transação e; custos para promover esforço produtivo, incentivos para investimentos a fim de dissuadir negociações improdutivas e comportamentos oportunistas.

Williamson (1985) segmentou os custos de transação em custos ex ante no sentido de buscar, preparar, negociar e proteger uma transação e custos de ex post com o monitoramento, ajuste e adaptação das transações em função de mudanças causadas por erros, omissões e alterações inesperadas. Seguindo a lógica de Simon (1958), o autor delineou os fatores que seriam responsáveis pela emergência dos custos de transação culminando na elaboração da Teoria dos Custos de Transação (TCT) a qual será tratada no próximo tópico.

2.2 Teoria dos Custos de Transação

Williamson (1975) verificou que após a celebração de contratos algumas ineficiências contratuais surgem devido à existência de assimetrias de informações nas relações bilaterais e para lidar com essas ineficiências a adaptação dos agentes às mudanças das condições ambientais ou contratuais é fundamental, uma vez que todos os contratos, em sua essência, são incompletos devido à incerteza dos eventos no ambiente ou pela limitação e incapacidade dos agentes para processar informações relevantes à transação a fim de prever todos os desdobramentos possíveis em uma relação contratual.

A teoria dos custos de transação está embasada em dois pressupostos comportamentais: a racionalidade limitada e o comportamento oportunista. Quanto à racionalidade dos gestores tanto Simon quanto Williamson argumentam que a disposição das partes envolvidas na negociação à ação racional está restrita aos limites da capacidade humana em comunicar e processar informações relevantes, ou seja, os gestores agem com intenção racional, porém de forma limitada. Portanto, na elaboração de contratos torna-se difícil prever, com clareza, tanto as contingências do ambiente de negócios quanto às do comportamento futuro dos parceiros de negociação, pois, independente de quaisquer pretensões dos agentes à ação racional, existem limitações naturais para capturar, processar e comunicar informações e essas limitações afetam os níveis de racionalidade desses agentes.

Primeiro, porque apesar dos melhores esforços para lidar com a complexidade e imprevisibilidade do mundo à sua volta os indivíduos são limitados em sua capacidade de planejar o futuro, ou seja, não possuem conhecimento e habilidades substantivas para fazer previsões acuradas e planejar todas as contingências possam surgir. Segundo, mesmo que um planejamento perfeito fosse possível, as partes contratantes teriam dificuldade para desenvolver uma linguagem comum com o intuito de descrever ações e situações sobre assuntos com os quais eles tenham pequena experiência anterior. E, finalmente, mesmo que as partes pudessem planejar e negociar um contrato que incluísse todas as contingências, ainda assim seria difícil para eles comunicar seus planos de forma que um terceiro agente possa fazer valer o contrato e arbitrar o que as partes reclamam num caso de uma disputa.

O comportamento oportunista, segundo pressuposto da TCT, é definido por Williamson (1985, p.47) 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”. Assim, nessa abordagem teórica, o oportunismo é visto como um traço comportamental inerente aos gestores envolvidos nas negociações o qual se manifesta pela manipulação estratégica

da informação ou falseamento das intenções. Isso significa que, a priori, os gestores não hesitarão em mentir, trapacear, omitir e distorcer informações para alcançar seus objetivos.

Na conjugação da Racionalidade Limitada com o Comportamento Oportunista está a essência da explicação da TCT para a emergência dos custos de transação, pois, são as lacunas, erros ou omissões contratuais não previstas ou antecipadas no contrato original, quando exploradas de forma oportunista pela contraparte, que resultam nas dificuldades dos gestores para efetuar adaptações a fim de evitar as falhas de mercado e, por fim, os custos de transação na execução dos contratos. Então, a simples possibilidade de ocorrência do comportamento oportunista aumenta a incerteza nas negociações e dificulta a elaboração e a execução dos contratos (WILLIAMSON, 1979).

Dessa forma a Teoria dos Custos de Transação busca descrever a firma não somente em termos de produção e transformação de matéria prima em bens de consumo, mas, principalmente em sua função de organização com vistas à escolha de estruturas de governança eficientes para minimizar custos de transação em suas operações. É neste contexto que se delinea a razão da existência de uma organização (COASE, 1937).

Na elaboração da Teoria dos Custos de Transação Williamson (1975) buscou identificar, além dos pressupostos comportamentais, os aspectos que seriam mais relevantes na escolha de uma estrutura eficiente de governança. Uma vez que na TCT a unidade de análise é a transação, o autor considerou-se também relevante observar que as negociações contratuais estão sujeitas a atributos objetivos inerentes às próprias transações (WILLIAMSON, 1975, p.8) dentre os quais se destacam a especificidade dos ativos, a frequência das transações e a incerteza, pois, a variação destas características expõe os limites da racionalidade humana e facilita a ação oportunista dos agentes econômicos (CARSON; MADHOK; WU, 2006, apud SILVA; BRITO, 2013), conseqüentemente, a variação dessas dimensões podem afetar diretamente os custos de transação. Essas dimensões serão expostas no tópico a seguir.

2.3 Dimensões das transações

Além dos pressupostos comportamentais da racionalidade limitada e do comportamento oportunista, Williamson (1979) defendeu que a escolha da estrutura de governança de mercado ou da hierarquia a fim de minimizar os custos de transação pode ser mais ou menos afetada por três dimensões presentes nas transações: a especificidade dos ativos, a incerteza e a frequência das transações.

As firmas detêm ou necessitam de ativos essenciais em seus processos produtivos os quais permitem efetuar transações umas com outras, criando-se, às vezes, certo nível de dependência entre elas. Segundo Williamson (1985) esse tipo de situação apresenta maior probabilidade de ocorrência quando os investimentos iniciais necessários para viabilizar uma transação não podem ser recuperados completamente caso a transação deixe de existir. Esse tipo de ativo é chamado de ativo específico, definido como como investimentos em ativos idiossincráticos em que não podem ser reempregados em outras atividades sem grandes perdas de valor econômico caso um contrato seja interrompido ou encerrado prematuramente (WILLIAMSON, 1991; GEYSKENS; STEENKAMP; KUMAR, 2006; SILVA, 2009).

Nesse sentido, Hayek (1945) argumenta que o problema da organização econômica não é meramente o da alocação de recursos, mas sim o modo como assegurar a melhor utilização desses recursos. Por outro lado, segundo Williamson (1985, p.86) “sem os ativos específicos o mundo dos contratos seria em muito simplificado e a TCT perderia a maior parte do seu poder preditivo, pois, sem esses ativos, haveria uma diminuição do risco e muito dos incentivos contratuais perderiam seu valor”.

A especificidade dos ativos é classificada em seis diferentes tipos de especificidade. O primeiro é a especificidade locacional, cujo valor econômico está associado aos retornos específicos reunidos em função da proximidade espacial entre as empresas na cadeia produtiva, caracterizado por economias com o transporte e a armazenagem e pela imobilidade dos recursos (NUNES, 2007). O segundo é a especificidade dos ativos físicos, caracterizada por investimentos efetuados por uma ou ambas as partes da transação, em máquinas, equipamentos ou instalações (HOFFMAN; NEWMANN; SPECKBACHER, 2010; NOOTEBOOM; BERGER; NOORDERHAVEN, 1997).

O terceiro tipo está relacionado à especificidade de ativos humanos, caracterizada por qualificações e habilidades específicas acumuladas por funcionários que desenvolvem a produção de bens e serviços mais eficazmente que outros trabalhadores (JOSKOW, 2005; HOFFMAN; NEWMANN; SPECKBACHER, 2010; HUNTER; WEBSTER; WYATT 2005; NOOTEBOOM; BERGER; NOORDERHAVEN, 1997). O quarto envolve a especificidade dos ativos dedicados os quais estão relacionados ao montante de investimento, cujo retorno, depende da transação com um agente particular (AZEVEDO, 2000; HUNTER; WEBSTER; WYATT 2005; CARSON; MADHOK; WU, 2006; POPPO; ZENGER, 2002).

O quinto tipo de especificidade está associado à marca, um capital intangível que se materializa por investimentos ao longo dos anos na reputação da empresa. E, finalmente o último tipo é a especificidade temporal, cujo valor depende, sobretudo, do tempo em que a transação é processada, sendo especialmente relevante na negociação de produtos perecíveis (NUNES, 2007; CARVALHO; MOORI, 2007).

Na TCT defende-se que o aumento da especificidade dos ativos implica numa diminuição do reaproveitamento do investimento, maior dependência entre partes, tornando-se valiosa a continuidade do relacionamento e potencialmente sujeita a custos de transação. Com base nesse argumento propõe-se a primeira hipótese a ser testada neste estudo:

Hipótese 1: A especificidade dos ativos transacionados impacta positivamente os custos de transação no ambiente de negócios do setor de Varejo Farmacêutico

Não obstante, a especificidade por si só não é condição suficiente para gerar os custos de transação, sua relevância ganha contornos em ambientes incertos onde os limites da racionalidade são realçados. Nesse sentido, a incerteza é a segunda dimensão apontada na literatura de TCT como responsável por diferenças entre as transações. Essa dimensão está relacionada às dificuldades dos gestores em prever o real funcionamento do ambiente de negócios, muitas vezes pautado por mudanças imprevisíveis, escassez de informações ou mesmo informações distorcidas, disseminadas estrategicamente para confundir os competidores, tornando os problemas econômicos especialmente complexos (AZEVEDO, 2000; SILVA, 2009).

O conceito de incerteza foi delineado na TCT em termos da complexidade dos eventos e pode ser entendida como uma variável que evidencia a racionalidade limitada dos agentes econômicos, ou seja, está associada aos aspectos do ambiente em que as transações são processadas, como as mudanças imprevisíveis no ambiente de transação; a escassez ou ausência de informações, em especial, as informações distorcidas introduzidas estrategicamente no ambiente das transações para confundir os gestores na tomada de decisão (AZEVEDO, 2000).

Williamson (1985) passou a tratar o conceito de incerteza com maior objetividade distinguindo-a em três diferentes tipos. Em conformidade com Koopmans (1957) o primeiro tipo foi definido como incerteza primária e está relacionado às contingências

ambientais que emergem das ações aleatórias da natureza e das mudanças imprevisíveis nas preferências dos consumidores. O segundo foi definido como incerteza secundária e está relacionado com a falta de informações que emerge na tomada de decisão no que tange às estratégias ou planos feitos pelos concorrentes. Finalmente, a incerteza estratégica ou comportamental que é atribuída ao oportunismo ou às características peculiares das ações humanas em criar deliberadamente estratégias para distorcer, encobrir ou mascarar as informações.

Portanto, à medida que a continuidade do relacionamento se torna um fator importante a ser considerado nas transações e os distúrbios, provocados pela incerteza, passam a realçar os limites da racionalidade dos gestores na elaboração dos contratos, daí resultarão as falhas de mercado e os custos de transação (WILLIAMSON, 1985; SILVA; BRITO, 2013). Dessa forma a incerteza pode refletir a variabilidade dos custos de transação percebidos pelos gestores no ambiente de negócios. Embasado nesses argumentos, se estabelece a segunda hipótese deste estudo:

Hipótese 2: A incerteza impacta positivamente os custos de transação no ambiente de negócios do setor de Varejo Farmacêutico.

A lógica subjacente na TCT é que as transações se diferem em seus atributos e esses atributos estão alinhados à escolha de estruturas de governança que, por sua vez, se diferem em seus custos e competências para produzir economias em custos de transação. Nesse sentido, além da especificidade dos ativos e da incerteza, a frequência das transações é a terceira dimensão identificada por Williamson (1985) que pode influenciar a escolha de estruturas de governança para minimizar os custos de transação.

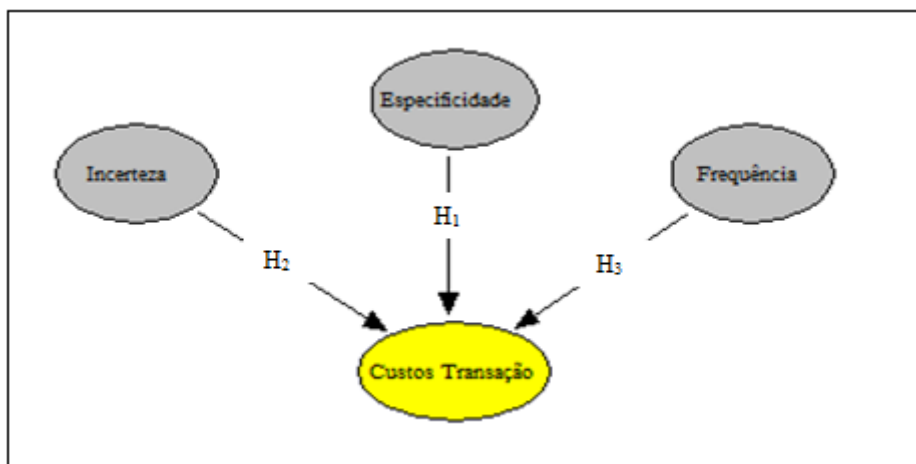
Segundo Farina, Azevedo e Saes (1997) a frequência com que uma transação é efetuada eleva o grau de confiança entre as partes, reduzindo com isto, os gastos associados com a coleta de informações, elaboração e monitoramento de contratos mais complexos visando coibir as ações oportunistas. De acordo com Azevedo (2000, p. 38) “à medida que as transações se tornam recorrentes as partes podem desenvolver reputação, o que limita seu interesse em agir de modo oportunista para obter ganhos de curto prazo”. Dessa forma, o compromisso confiável age como salvaguarda para minimizar a ação oportunista na transação em função da elevação da expectativa dos agentes econômicos em relação aos possíveis ganhos futuros.

Nessa linha de raciocínio, na literatura da TCT defende-se que a frequência das transações, aliada à especificidade dos ativos e à incerteza, exerce um impacto significativo na escolha da estrutura de governança mais adequada para coordenar as atividades produtivas da empresa. Portanto, a recorrência de uma transação possibilita a aquisição de conhecimento mútuo entre as partes, criando um compromisso confiável em torno de um objetivo comum, a continuidade do relacionamento (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). Assim, a variabilidade da frequência das transações pode minimizar a ocorrência de comportamento oportunista e, por consequência, refletir o nível dos custos de transação no ambiente de negócios. Embasado nestes argumentos se estabelece a seguinte hipótese:

Hipótese 3: A frequência das transações impacta negativamente os custos de transação no ambiente de negócios do setor de Varejo Farmacêutico.

Em resumo, o conjunto das hipóteses enunciadas neste tópico de seção estão organizados na Figura 1, a seguir.

Figura 1 – Modelo teórico da pesquisa



Fonte: autores da pesquisa

Na próxima seção serão apresentados os procedimentos metodológicos utilizados na pesquisa para coleta, tratamento e análise dos dados.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O estudo envolve a análise concomitante das relações entre os aspectos objetivos das transações e os pressupostos comportamentais da TCT. Considerando a natureza subjetiva dos construtos e variáveis latentes envolvidas no estudo, as quais não podem ser mensuradas diretamente e, o teste simultâneo das relações entre esses construtos, optou-se pela utilização da técnica estatística multivariada de Modelagem em Equações Estruturais para efetuar o processamento dos dados. Essa técnica permite estimar e avaliar simultaneamente as múltiplas relações de dependência e inter-relações entre variáveis latentes por meio da especificação de modelos estruturais, ou seja, “é uma técnica multivariada que combina aspectos de regressão múltipla e análise fatorial” (HAIR JR. et al., 2009, p. 466).

O processamento dos dados se dará com o *software* EQS 6.2 pelo método *Maximum Likelihood* levando-se em consideração as recomendações de Bentler e Chou (1987) relativas ao processamento dos dados provenientes de escalas ordinais, uma vez que a escala *Likert* introduz algum grau de não-normalidade à distribuição devido a natureza discreta dos dados obtidos. 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 com *Maximum Likelihood Robust* (ML *ROBUST*) quando esses dados provém de variáveis com cinco ou mais categorias ordenadas que não apresentam distribuição normal, pois, este método ajusta o modelo pela estatística *Satorra-Bentler Scaled Qui-Quadrado* (*SB χ^2*) e permite determinar estatísticas confiáveis e igualmente estáveis quando a amostra é relativamente pequena (FINNEY; Di STEFANO, 2006; BENTLER, 1995).

3.1 Operacionalização dos construtos da pesquisa

Neste estudo serão operacionalizados indicadores para estimar os atributos das transações a fim de testar as relações entre esses atributos e os custos de transação. Para tal, a especificidade dos ativos será estimada mediante indicadores que refletem: (a) o nível de

especificidade humana 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; BERGER; NOORDERHAVEN 1997); (b) o nível de especificidade de ativos físicos, segundo o grau de investimentos específicos nas instalações, equipamentos e processos de comercialização dos produtos (HOFFMAN; NEWMAN; SPECKBACHER, 2010; NOOTEBOOM; BERGER; NOORDERHAVEN, 1997).

No estudo conduzido por Bataglia et al. (2013) os autores estimaram a incerteza utilizando indicadores relacionados à falta de habilidade para efetuar previsões precisas sobre as exigências no relacionamento; a incerteza em relação à tarefa, definida em termos da dificuldade para monitorar e avaliar as contribuições e potencialidades de um parceiro ao longo dos estágios de desenvolvimento tecnológico; e a incerteza tecnológica, definida como ausência de parâmetros para estimar a distribuição da demanda de mercado para uma determinada tecnologia e pela falta de habilidade para prever com precisão as exigências técnicas no relacionamento.

Quadro 1 – Assertivas de especificidade dos ativos

	Assertivas	Autores
Especificidade dos Ativos (Humanos/Temporal/Físicos)	Em nosso ramo de atuação a necessidade de conhecimento especializado e <i>expertise</i> da equipe técnica para atuar em suas atividades	Hoffman, Newmann e Speckbacher, (2010); Hunter, Webster e Wyatt, (2005); Nootboom, Berger e Noorderhaven (1997)
	Em nosso ramo de atuação a necessidade de investimento adicional em treinamento da equipe técnica para atuação específica em suas atividades	
	A <i>expertise</i> técnica exigida dos nossos colaboradores para assegurar o uso seguro e eficaz dos produtos que comercializamos	
	O prazo de validade dos produtos que comercializamos é uma fonte potencial para perdas de investimentos em transações com os nossos parceiros comerciais é:	
	A necessidade de investimentos em locações físicas específicas decorrentes de transações com os seus parceiros comerciais	
	As adaptações nas instalações comerciais a fim de armazenar produtos de uso específico e controlado dos nossos fornecedores (raras à excessivas)	
	Em nosso ramo de atuação a necessidade de conhecimento especializado e <i>expertise</i> da equipe técnica para atuar em suas atividades	
	Em nosso ramo de atuação a necessidade de investimento adicional em treinamento da equipe técnica para atuação específica em suas atividades	

Fonte: organizado pelos autores

No presente estudo a incerteza será estimada em linha com os estudos da TCT a partir de indicadores que refletem a volatilidade do ambiente de negócios ao longo do tempo segundo refletida pelo nível de imprevisibilidade da demanda de mercado e da frequência das mudanças tecnológicas utilizadas na comercialização dos produtos (CARSON; MADHOK; WU, 2006).

Quadro 2 – Assertivas de incerteza

	Assertivas	Autores
Incerteza Tecnológica/Mercado (muito previsível à imprevisível)	A frequência de mudanças nas tecnologias utilizadas nas atividades produtos comercializados pela nossa empresa	Carson, Madhok e Wu (2006)
	A chance de estabelecer uma previsão correta quanto às exigências técnicas que serão requeridas da empresa para o desenvolvimento das suas atividades	
	O nível de informações prestadas pelos parceiros sobre as tendências de mercado	
	A previsão da demanda de mercado para os produtos comercializados em nossa empresa	
	A estimativa do volume de produtos comercializados em nossa empresa a ser negociado de um mês para outro com os parceiros	
	A flutuação no consumo de produtos comercializados em nossa empresa de um mês para outro	

Fonte: organizado pelos autores

Quadro 3 – Assertivas de frequência das transações

	Assertivas	Autores
Frequência das transações (muito baixa à muito elevada)	A frequência de transações recorrentes com os atuais parceiros comerciais têm sido	Williamson (1985); Pilling, Crosby e Jackson (1994); Zollo, Ruer e Singh, (2002)
	A frequência com que um mesmo tipo de transação comercial ocorre com um mesmo parceiro tem sido	
	A quantidade de parcerias prévias da empresa com seus principais parceiros em outras áreas de atuação tem sido	

Fonte: organizado pelos autores

A frequência das transações será estimada segundo indicadores que refletem o volume das transações processadas através de um determinado acordo de troca (WILLIAMSON, 1985. p. 110; PILLING; CROSBY; JACKSON, 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. (ZOLLO; RUER; SINGH, 2002)

Não obstante as medidas diretas e objetivas de custos de transação sejam poucas, difíceis e custosas para se obter, Williamson (1993, p.44) argumenta que “isto é, algumas vezes, remediável. Para alguns casos, as medidas indiretas podem por vezes ser idealizadas”. Seguindo esse raciocínio, Masten, Meehan e Snyder (1991) investigaram a escolha organizacional na indústria de construção naval americana a partir da elaboração de uma pesquisa *survey* que permitiu construir uma medida de custos de governança da interna dessa organização.

Wang (2003, p. 4) argumentou que os custos de transação na tradição de pesquisa da TCT “fornecem a chave para a compreensão de formas alternativas de organização econômica”. Nesse sentido, o que importa é o custo comparativo de realizar transações em diferentes

formas organizacionais e não é o valor absoluto dos custos de transação, pois, “uma relação estatisticamente significativa entre a *proxy* escolhida e a forma de governança organizacional é o suficiente para refletir que a lógica unificadora por trás de vários arranjos contratuais”.

A operacionalização dos custos de transação, interpretados neste estudo como os custos com o desenvolvimento, a coordenação, a manutenção, monitoramento do comportamento e guarda contra o oportunismo em uma situação de troca, está segmentada em custos ex-ante – para o desenvolvimento e manutenção de uma relação de troca (custos de obtenção de informação, elaboração, negociação e proteção de um acordo) e os custos ex-post – relacionados ao monitoramento do comportamento na transação; ajustes e adaptação devido 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; CROSBY; JACKSON, 1994; TOMASSEN, 2004)

Os construtos de transação ex ante e ex post serão estimados a partir de indicadores, organizados em uma escala Likert, cujas variabilidades captarão e refletirão a percepção dos respondentes quanto ao grau dos custos de transação presentes no ambiente de negócios do setor de Varejo Farmacêutico. Os indicadores desses custos foram adaptados da escala validada por Tomassen (2004) a partir dos estudos realizados por Williamson (1985) e Pilling, Crosb e Jackson (1994).

Quadro 4– Assertivas de Custos de Transação

	Assertivas	Autores
Custos Transação Ex ante	O gasto de recursos com obtenção de informações para se elaborar uma proposta de acordo comercial com os nossos parceiros	Williamson (1985); Cunha, Saes e Mainville (2011); Pilling, Crosby e Jackson (1994) e Tomassen (2004)
	O gasto de tempo para negociar acordos com os parceiros comerciais antes da assinatura do contrato	
	O nível das perdas resultantes de falhas para se obter um acordo inicial eficiente com os parceiros comerciais	
	O montante de recursos gastos durante a negociação de acordos/elaboração de contratos comerciais com os parceiros	
Custos Transação Ex post	O gasto de recursos para controlar a execução das atividades do acordo comercial com os parceiros	
	O tempo gasto de tempo com os parceiros para resolver conflitos de interesses ao longo da execução do acordo comercial	
	O gasto de tempo/recursos com adaptações contratuais do acordo comercial ao longo de sua execução	
	Os gastos de recursos com incentivos à equipe ao longo da execução do acordo comercial	

Fonte: organizado pelos autores

3.2 Universo da Pesquisa

O universo da pesquisa foi definido pelo conjunto de empresas que atuam no setor de varejo da indústria farmacêutica brasileira. A escolha se deu em função do elevado número de parcerias estratégicas evidenciado no estudo de Bataglia et al. (2013) entre as redes de farmácias e fornecedores em diversas atividades como pesquisa e desenvolvimento, manufatura, comercialização e distribuição, assim como pela representatividade desse setor na economia brasileira.

3.3 Escala de mensuração e procedimentos de coleta de dados

A elaboração do instrumento de pesquisa se deu mediante varredura na literatura em busca de definições e indicadores que refletissem os construtos de interesse no estudo. Para isso, a elaboração do instrumento de coleta dos dados foi desenvolvida em três etapas. Na primeira, pautada pela especificação de conteúdo, buscou-se definir os construtos de forma apropriada como sugerem Diamantopoulos e Winklhofer (2001) e Nunnally e Berstein (1994). Dessa forma, na definição de cada construto da pesquisa e sua mensuração usou-se como ponto de partida as escalas identificadas e já apresentadas no referencial teórico.

A segunda etapa pautou-se pela seleção dos indicadores a qual se seguiu ao longo do primeiro semestre de execução do estudo onde foram identificadas as tentativas e possibilidades de mensuração desses construtos. Finalmente, na terceira etapa, os indicadores escolhidos passaram por um processo de tradução e adequação às definições e à unidade de análise adotada na pesquisa visando traduzir e captar nuances da realidade do mercado brasileiro.

Elaboradas as escalas, o próximo passo foi testar a validade de conteúdo e a consistência interna dos indicadores mediante pré-teste com 30 profissionais do ramo. Esses indicadores mostraram bons níveis de adequação, compreensibilidade, clareza e consistência interna. Diante dos resultados obtidos na amostra pré-teste seguiu-se a pesquisa final com a aplicação dos questionários estruturados por empresa especializada em duas modalidades: in loco com visitas dos pesquisadores e, por autopreenchimento, via internet após consulta telefônica e envio de carta-convite quando se tratava de redes fora da Cidade de São Paulo.

A pesquisa focou a coleta de dados de profissionais que ocupavam cargos executivos ou gerenciais de nível médio ou superior, uma vez que tais profissionais estão aptos e qualificados para prover as informações pertinentes às questões de interesse.

3.4 Amostra

Foram enviadas cartas-convite para participar da pesquisa por meio de mensagens eletrônicas a 6548 gestores de farmácias cadastrados na base da ANVISA. Desses respondentes, houve o retorno de 173 que aceitaram participar da pesquisa, os quais foram contatados por telefone pela equipe responsável pela coleta dos dados que forneceu aos respondentes, informações mais detalhadas sobre o estudo e seus objetivos. Após receberem as instruções eles passavam a responder o questionário eletrônico disponibilizado pela equipe. A coleta de dados ocorreu durante os meses de janeiro a dezembro de 2016.

4 RESULTADOS DA PESQUISA

Apresentam-se nesta seção os resultados obtidos na pesquisa iniciando-se pela análise descritiva dos dados coletados, seguida pela análise de adequação e consistência interna das escalas utilizadas e verificação das relações propostas no estudo por meio da modelagem em equações estruturais.

4.1 Análise descritiva dos dados

As informações foram coletadas por meio da aplicação de questionário estruturado, respondido por 173 respondentes dos quais somente 122 profissionais assinalaram suas opiniões de forma completa e consistente, portanto 122 questionários foram contabilizados

como válidos e constituíram a amostra final utilizada no estudo. Na Tabela 1, a seguir, são apresentadas as medidas descritivas resultantes do processamento dos dados coletados.

Tabela 1 – Distribuição dos respondentes por gênero e escolaridade

		Escolaridade							
		Fundamental	Médio	Graduação	Pós-Grad	Mestrado	Doutorado	Total	
Masculino	<i>Count</i>	1	18	45	14	0	0	78	
	<i>% of Total</i>	0,80%	14,80%	36,90%	11,50%	0%	0%	63,90%	
Feminino	<i>Count</i>	0	3	26	12	2	1	44	
	<i>% of Total</i>	0%	2,50%	21,30%	9,80%	1,60%	0,80%	36,10%	
Total		1	21	71	26	2	1	122	
		<i>% of Total</i>	0,80%	17,20%	58,20%	21,30%	1,60%	0,80%	100%

Fonte: Os autores com base nos dados da pesquisa

Os dados indicam 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 o Ensino Médio contra (14,8%) de homens nesse mesmo nível.

Tabela 2 – 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	<i>Count</i>	34	1	8	17	3	5	6	0	4	78	
	<i>% of Total</i>	27,9%	,8%	6,6%	13,9%	2,5%	4,1%	4,9%	0,0%	3,3%	63,9%	
Feminino	<i>Count</i>	9	1	9	9	2	5	2	2	5	44	
	<i>% of Total</i>	7,4%	,8%	7,4%	7,4%	1,6%	4,1%	1,6%	1,6%	4,1%	36,1%	
Total		43	2	17	26	5	10	8	2	9	122	
		<i>% of Total</i>	35,2%	1,6%	13,9%	21,3%	4,1%	8,2%	6,6%	1,6%	7,4%	100,0%

Fonte: Os autores com base nos dados da pesquisa

A mediana, a média e o desvio padrão da idade dos respondentes são, respectivamente, iguais a (*mediana 39 anos; \bar{x} = 40,2 anos; dp = 13,1 anos*), enquanto os tempos de atuação na empresa e no setor foram, respectivamente, (*mediana = 8,5 anos; \bar{x} = 12 anos; dp = 11,2 anos*) e (*mediana = 16 anos; \bar{x} = 18,2 anos; dp = 12,5 anos*).

Tabela 3 – 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: Os autores com base nos dados da pesquisa

Esses dados aliados à distribuição dos respondentes por cargo permitem verificar a adequação e a qualificação dos sujeitos para participar e 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%) são Gerentes e (13,9%) são Farmacêuticos. Verifica-se ainda que (27,9%) dos proprietários são do sexo masculino e (7,4%) são mulheres proprietárias. Tabela 3, a seguir, apresenta-se a caracterização das empresas segundo o número de pontos de vendas e número de funcionários

A amostra, em sua maioria (54,1%), é constituída por empresas com apenas um ponto de venda, no entanto, as pequenas e médias redes de farmácias com dois a dez pontos de venda representam (22,9%) da amostra e 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.

Tabela 4 – Análise descritiva das assertivas utilizadas no estudo

ASSERTIVAS DO QUESTIONÁRIO		Median	Mode	Mean	Std. Dev	n
Custos de Transação Ex Ante	1. O gasto de recursos com a obtenção de informações para se estabelecer acordos comerciais com os nossos parceiros é:	3,00	3	2,50	1,228	122
	2. O gasto de tempo para negociar acordos com os parceiros comerciais antes da assinatura do contrato é:	3,00	3	2,64	1,136	122
	3. O nível das perdas resultantes de falhas para se obter um acordo inicial eficiente com os parceiros comerciais é:	2,00	2	2,24	1,068	122
	4. O montante de recursos gastos durante a negociação de acordos/elaboração de contratos comerciais com os parceiros é:	2,00	2	2,39	1,009	119
Custos de Transação Ex Post	5. O gasto de recursos para controlar a execução das atividades do acordo comercial com os parceiros é:	3,00	3	2,43	1,043	120
	6. O tempo gasto de tempo com os parceiros para resolver conflitos de interesses ao longo da execução do acordo comercial é:	3,00	3	2,70	1,130	121
	7. O gasto de tempo/recursos com adaptações contratuais do acordo comercial ao longo de sua execução é:	2,00	3	2,31	1,021	122
	8. Os gastos de recursos com incentivos à equipe ao longo da execução do acordo comercial é:	2,00	3	2,43	1,042	120
Incerteza Tecnológica/Mercado	9. A frequência de mudanças nas tecnologias utilizadas nas atividades/produtos comercializados pela nossa empresa é:	3,00	3	2,77	1,170	122
	10. A chance de estabelecer uma previsão correta quanto às exigências técnicas que serão requeridas da empresa para o desenvolvimento das suas atividades é:	3,00	3	3,16	1,148	121
	11. O nível de informações prestadas pelos parceiros sobre as tendências de mercado é:	3,00	3	3,43	1,164	122
	12. A previsão da demanda de mercado para os produtos comercializados em nossa empresa é:	3,00	3	3,42	,981	121
	13. A estimativa do volume de produtos comercializados em nossa empresa a ser negociado de um mês para outro com os parceiros geralmente é:	3,00	3	2,85	,897	122
	14. A flutuação no consumo de produtos comercializados em nossa empresa de um mês para outro é:	3,00	3	2,93	,964	121
Frequência das Transações	15. A dificuldade para prever o desempenho dos nossos parceiros em cumprir os contratos acordados é:	3,00	3	2,55	1,092	122
	18. A frequência de transações recorrentes com os atuais parceiros comerciais têm sido:	4,00	4	3,76	1,017	119
	19. A frequência com que um mesmo tipo de transação comercial ocorre com um mesmo parceiro tem sido:	4,00	4	3,89	,946	122
Especificidade dos Ativos Humanos/Temporais/Físicos	20. A quantidade de parcerias prévias da empresa com seus principais parceiros em outras áreas de atuação tem sido:	3,00	3	2,99	1,220	120
	21. Em nosso ramo de atuação a necessidade de conhecimento especializado e expertise da equipe técnica para atuar em suas atividades é:	4,00	5	4,05	1,027	122
	22. Em nosso ramo de atuação a necessidade de investimento adicional em treinamento da equipe técnica para atuação específica em suas atividades	4,00	4	3,69	1,045	122
	23. A expertise técnica exigida dos nossos colaboradores para assegurar o uso seguro e eficaz dos produtos que comercializamos é:	4,00	4	3,74	1,101	121
	24. O prazo de validade dos produtos que comercializamos é uma fonte potencial para perdas de investimentos em transações com os nossos parceiros comerciais é:	3,00	3	2,97	1,086	118
	25. A necessidade de investimentos em espaços físicos específicos decorrente das transações com os seus parceiros comerciais é:	3,00	3	2,71	1,196	122
	26. As adaptações nas instalações comerciais a fim de armazenar produtos de uso específico e controlado dos nossos fornecedores são:	3,00	3	2,78	1,260	120
	27. Os investimentos em infraestrutura tecnológica (sistemas integrados, softwares, redes e informática) para facilitar o fluxo das transações com os nossos principais parceiros comerciais são:	3,00	3	3,22	1,146	122

Fonte: Os autores com base nos dados da pesquisa

Verifica-se na Tabela 4 que as assertivas de custos ex ante e ex post apresentaram medidas de tendências centrais moderadas. seguir, apresenta-se a análise descritiva das assertivas elaboradas no estudo para estimar os custos de transação e as dimensões das transações.

Em relação às dimensões das transações verifica-se que as medidas de tendência centrais obtida para a frequência das transações apresentaram valores elevados (Mediana e Moda = 4), enquanto que as assertivas de incerteza (tecnológica e de mercado) os valores foram moderados com (Mediana e Moda = 3). Já as assertivas de especificidade dos ativos humanos apresentaram valores elevados (Mediana e Moda = 4) e as de especificidade temporal e física valores moderados (Mediana e Moda =3).

4.2 Validação da escala de Custo de Transação

Considerando a natureza subjetiva das variáveis latentes presentes no estudo torna-se verificar o grau de convergência e consistência interna das assertivas propostas para cada construto. Para tal, num primeiro momento, as assertivas do construto “Custo de Transação” foram processadas com a técnica estatística de Análise Fatorial, pelo método *Principal Component Analysis com rotação Varimax* e critério do “*eigenvalue maior que 1*” para a extração dos fatores. Essa técnica é capaz de estimar as múltiplas relações de interdependência para testar a existência de convergência das assertivas propostas às variáveis latentes do estudo. Obtidas as variáveis latentes, num segundo momento, será processado o teste de consistência interna dessas assertivas pela análise do Alfa de Cronbach.

O processamento da análise fatorial se mostrou adequado pelo índice Kaiser Meyer Olkin($KMO=0,774$; $sig=0,000$) e pela medida MSA que apresentou valores no intervalo de $[0,671; 0,878]$, acima, portanto, do valores mínimos indicados na literatura para essas duas medidas ($KMO>0,60$ e $MSA>0,50$). Não obstante as assertivas apresentarem bons níveis de adequação pelo indicador MSA, as assertivas: “PERD-FAL - O nível das perdas resultantes de falhas para se obter um acordo inicial eficiente com os parceiros comerciais” e (INC_EQUP – Os gastos de recursos com incentivos à equipe ao longo da execução do acordo comercial) apresentaram, respectivamente, baixos índices de comunalidade (0,219 e 0,181). Nesta fase do estudo, essas assertivas foram mantidas e condicionadas à verificação de suas adequações nas análises subsequentes..

Conforme se observa na Tabela 5, as assertivas de “Custo de Transação” convergiram em dois fatores, sendo o primeiro rotulado por “Ex Post” e o segundo “Ex Ante”- com variância total explicada de 56,99% e consistências internas (Alpha=0,749 e 0,704), ambas acima do valor mínimo de referência (Alpha=0,60) proposto por Nunnally e Bernstein (1994).

Tabela 5 – Análise Fatorial e Alpha de Cronbach para Custo de Transação

	<i>Component</i>		
	Ex Post	Ex Ante	
7. O gasto de tempo/recursos com adaptações contratuais do acordo comercial ao longo de sua execução é:	,857		
6. O tempo gasto de tempo com os parceiros para resolver conflitos de interesses ao longo da execução do acordo comercial é:	,775		
8. Os gastos de recursos com incentivos à equipe ao longo da execução do acordo comercial é:	,622		
5. O gasto de recursos para controlar a execução das atividades do acordo comercial com os parceiros é:	,566	,513	
4. O montante de recursos gastos durante a negociação de acordos/elaboração de contratos comerciais com os parceiros é:		,758	
3. O nível das perdas resultantes de falhas para se obter um acordo inicial eficiente com os parceiros comerciais é:		,712	
1. O gasto de recursos com a obtenção de informações para se estabelecer acordos comerciais com os nossos parceiros é:		,680	
2. O gasto de tempo para negociar acordos com os parceiros comerciais antes da assinatura do contrato é:		,630	
<i>Extraction Method: Principal Component Analysis.</i>	<i>Variance Explained</i>	28,52	28,47
a. Rotation converged in 3 iterations.	<i>Alpha de Cronbach</i>	,749	,704

Fonte: Os autores com base nos dados da pesquisa

A validade da escala para estimar o construto de Custo de Transação foi testada pelo procedimento hierárquico onde se comparou os valores das estatísticas de ajustamento global (Qui-quadrado - χ^2 ; GFI e RMSEA) dos modelos (Modelo 0 – unidimensional; Modelo 1 – Bidimensional Independente; Modelo 2 – Bidimensional Correlacionado; Modelo 3 – Bidimensional de Segunda Ordem), assim como, pela análise dos índices de ajustamento comparativo (CFI e IFI) produzidos no processamento das assertivas com a Modelagem em Equações Estruturais - MEE.

Os resultados dos processamentos dos modelos estão sintetizados na Tabela 6 que apresentaram bons valores tanto pelo método *Maximum Likelihood* – ML quanto pelo método *Maximum Likelihood Robusto* – ML Robust.

Tabela 6 – Validação do Construto custo de transação

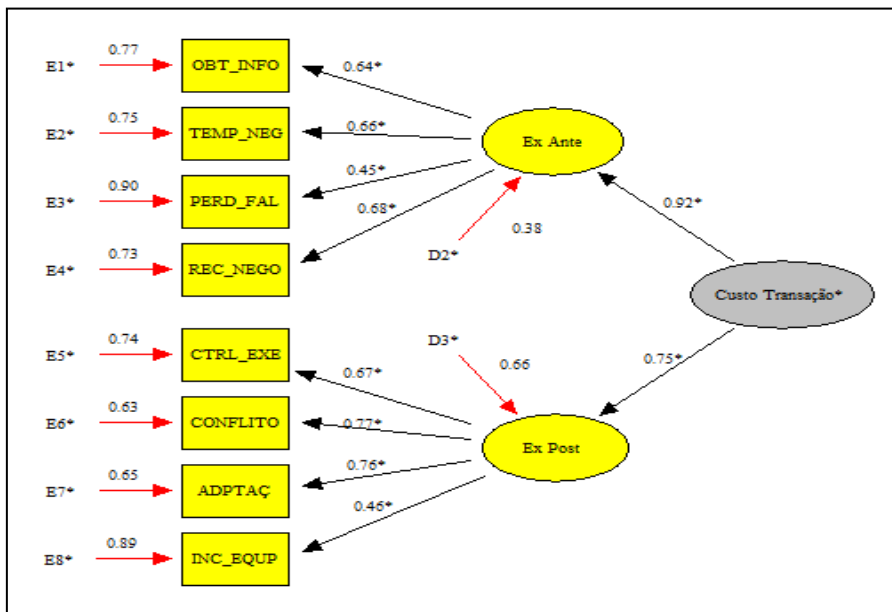
MODELOS	<i>Maximum Likelihood – ML</i>							<i>Maximum Likelihood Robust</i>				
	χ^2	GL	P	CFI	IFI	GFI	RMSEA	χ^2_{SB}	P	CFI	IFI	RMSEA
Modelo 0	50,44	8	0,000	0,800	0,807	0,870	0,214	30,48	0,000	0,880	0,884	0,156
Modelo 1	50,72	7	0,000	0,794	0,802	0,887	0,232	20,98	0,003	0,925	0,928	0,131
Modelo 2	17,66	6	0,007	0,945	0,947	0,954	0,129	7,29	0,294	0,993	0,993	0,043
Modelo 3	17,65	4	0,001	0,936	0,939	0,954	0,172	4,05	0,395	1,000	1,000	0,010

Fonte: sintetizado pelos autores

As diferenças entre as estatísticas Qui-Quadrado dos modelos (Modelo 0 e Modelo 1 - $\Delta \chi^2 = 0,279$; gl= 1) não foi significativa, portanto não reuniu melhoria de ajuste na passagem de unidimensional para bidimensional independente. Já em relação aos modelos independente e independente correlacionado (Modelo 1 e Modelo 2) houve diminuição significativa na estatística Qui-Quadrado ($\Delta \chi^2 = - 33,06$; gl= 1) revelando que o Modelo 2 se mostra mais ajustado que o modelo unidimensional (Modelo 0) e o modelo bidimensional independente (Modelo 1). Já a diferença entre as estatísticas Qui-Quadrado do Modelo 2 e do Modelo 3 não foi significativa.

Esses resultados revelam a natureza bidimensional do construto “Custo de Transação”, ou seja, o construto reúne melhor nível de ajustamento quando disposto em dois fatores correlacionados, confirmando a validade discriminante dessa escala. O Modelo 3, ilustrado na Figura 2, apresentou cargas fatoriais significativas e boas consistências internas confirmando também a validade convergente dessa escala.

Figura 2 – Modelo de mensuração de Custo de Transação



Fonte: dados da pesquisa

4.3 Validação da escala de especificidade dos ativos

O processamento da análise fatorial com as assertivas dos construtos de especificidade dos ativos, incerteza, frequência das transações apresentou índice de adequação Kaiser Meyer Olkin (KMO=0,737; sig=0,000) e medidas MSA no intervalo de [0,583 ; 0,859], acima, portanto, dos valores mínimos indicados na literatura para esses indicadores de adequação da amostra (KMO>0,60 e MSA>0,50). Não obstante, as assertivas: “ESTIM_VOL – A estimativa do volume de produtos comercializados em nossa empresa a ser negociado de um mês para outro com os parceiros geralmente é” e “VAL_PROD – O prazo de validade dos produtos que comercializamos é uma fonte potencial para perdas de investimentos em transações com os nossos parceiros comerciais” apresentaram, respectivamente, baixos índices de comunalidade (0,074 e 0,276) e, por isso, foram suprimidas nas análises subsequentes deste estudo.

Tabela 7 – Análise Fatorial indicadores especificidade, incerteza e frequência

	Frequência	Fatores		
		Incerteza	Especificidade	Especificidade
			Física	Humana
MESM_TIP 19. A frequência com que um mesmo tipo de transação comercial ocorre com um mesmo parceiro	,995	,275		,351
TRAS_REC 18. A frequência de transações recorrentes com os atuais parceiros comerciais	,681	,322		,364
INFO_PARC 11. O nível de informações prestadas pelos parceiros sobre as tendências de mercado	,349	,855	,163	,445
PREV_DEM 12. A previsão da demanda de mercado para os produtos comercializados em nossa empresa é:	,286	,797	,401	,257
INV_TECN 27. Os investimentos em infraestrutura tecnológica para facilitar o fluxo das transações com os nossos principais parceiros		,265	,822	,165
ADP_INST 26. As adaptações nas instalações a fim de armazenar produtos de uso específico e controlado dos nossos fornecedores		,176	,619	,227
ESPA_C_FIS 25. A necessidade de investimentos em espaços físicos específicos decorrente das transações com os seus parceiros comerciais		,434	,604	,414
MUD_TECN 9. A frequência de mudanças nas tecnologias utilizadas nas atividades/produtos comercializados pela nossa empresa é:		,462	,523	,201
EXG_TECN 10. A chance de estabelecer uma previsão correta quanto às exigências técnicas que serão requeridas da empresa para o desenvolvimento das suas atividades é:	,226	,341	,411	,246
TREN_EQU 22. Em nosso ramo de atuação a necessidade de investimento adicional em treinamento da equipe técnica para atuação específica	,324	,394	,373	,768
EXP_TECN 23. A expertise técnica exigida dos nossos colaboradores para assegurar o uso seguro e eficaz dos produtos que comercializamos é:	,216	,242	,203	,711
CONH_ESP 21. Em nosso ramo de atuação a necessidade de conhecimento especializado e expertise da equipe técnica para atuar em suas atividades é:	,448	,293	,187	,564
QTD_PREV 20. A quantidade de parcerias prévias da empresa com seus principais parceiros em outras áreas de atuação tem sido:	,443	,245		,453
<i>Extraction Method: Maximum Likelihood. Variance Explained</i>	35,47%	15,42%	9,67%	7,93%
<i>Rotation: Oblimin with Kaiser Normalization. Alpha Cronbach</i>	,704	0,737	,707	,734

Fonte: elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa

Na Tabela 8 estão dispostos os resultados da modelagem dos dados para validação da escala de especificidade dos ativos a partir da comparação hierárquica de quatro modelos a saber: (Modelo 0 – unidimensional; Modelo 1 – Bidimensional Independente; Modelo 2 – Bidimensional Correlacionado; Modelo 3 – Bidimensional de Segunda Ordem).

As diferenças entre as estatísticas Qui-Quadrado dos modelos (Modelo 0 e Modelo 1 $\Delta \chi^2 = -34,38$; gl=1) foi significativa, portanto na passagem de modelo unidimensional para bidimensional independente houve melhoria no nível de ajuste do modelo. O mesmo também pode ser observado na comparação do modelo independente (Modelo 1) com o modelo independente correlacionado (Modelo 2), ou seja, houve uma diminuição significativa no valor da estatística Qui-Quadrado ($\Delta \chi^2 = -13,93$; gl= 1) revelando que o modelo correlacionado reúne melhor ajuste que o independente.

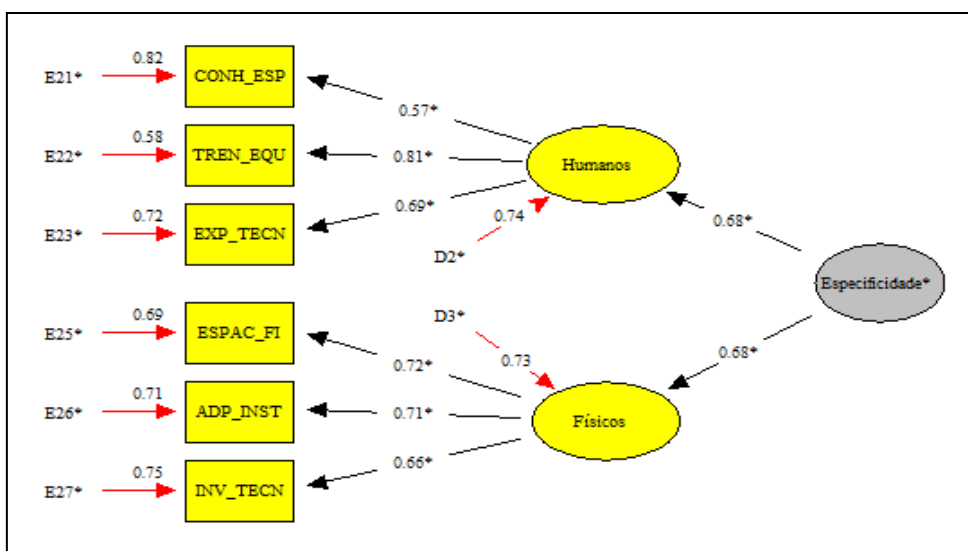
Tabela 8 – Validação do construto especificidade dos ativos

MODELOS	<i>Maximum Likelihood – ML</i>							<i>Maximum Likelihood Robust</i>				
	χ^2	GL	P	CFI	IFI	GFI	RMSEA	χ^2_{SB}	P	CFI	IFI	RMS EA
Modelo 0	56,04	8	0,000	0,703	0,715	0,834	0,226	32,62	0,000	0,828	0,836	0,161
Modelo 1	21,66	7	0,003	0,909	0,914	0,947	0,133	9,80	0,203	0,980	0,980	0,058
Modelo 2	7,73	6	0,258	0,989	0,990	0,979	0,049	3,58	0,737	1,000	1,000	0,000
Modelo 3	7,73	4	0,102	0,977	0,978	0,979	0,089	1,94	0,746	1,000	1,013	0,000

Fonte: sintetizado pelos autores

Já a diferença entre as estatísticas Qui-Quadrado do Modelo 2 e do Modelo 3 não foi significativa. Esses resultados também revelam a natureza bidimensional do construto “Especificidade dos Ativos”, confirmando a validade discriminante dessa escala. O Modelo 3, ilustrado na Figura 3, também apresentou cargas fatoriais significativas que aliadas às boas consistências internas, apresentadas na Tabela 8 (Humana=0,734; Física = 0,737), confirmam a validade convergente dessa escala.

Figura 3 – Construto especificidade dos ativos - Modelo 3



Fonte: processamento dos dados da pesquisa

As cargas fatoriais dos construtos de incerteza e frequência das transações, organizadas na Tabela 9, apresentaram valores para a estatística *t* de *student* acima de 1,98, logo, significativamente diferentes de zero ao nível de 5% de significância. Esses resultados aliados às consistências internas apresentadas permitem considerar que esses construtos reúnem validade convergente.

Tabela 9 – Validade convergente assertivas de incerteza e frequência

		CARGA	<i>t student</i>	<i>P-valor</i>	ALPHA CRONBACH
Incerteza	MUD_TECN	0,473	4,462	$1,83 \times 10^{-5}$	0,707
	EXG_TEC	0,368	3,385	$9,60 \times 10^{-3}$	
	INFO_PAR	0,697	7,534	$9,8 \times 10^{-12}$	
	PREV_DEM	0,889	8,689	$2,1 \times 10^{-14}$	
Frequência	MESM_TIP	0,980	4,56	$1,23 \times 10^{-5}$	0,704
	TRAS_REC	0,687	9,007	$3,73 \times 10^{-15}$	
	QTD_PREV	0,433	5,46	$2,58 \times 10^{-7}$	

Fonte: dados da pesquisa

4.4 Teste das relações propostas no estudo

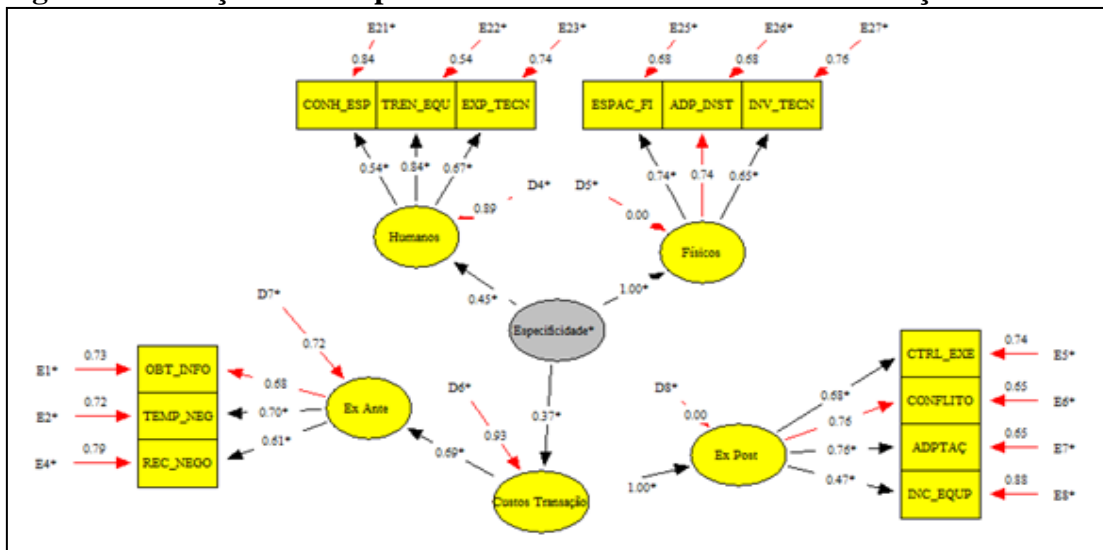
Para testar as hipóteses dos relacionamentos entre os custos de transação e as dimensões das transações optou-se pela utilização da Modelagem em Equações Estruturais pelo processo passo a passo a fim de analisar, isoladamente, o comportamento de cada um dos relacionamentos e observar a variabilidade da influência de cada construto à medida do aumento da complexidade do modelo. Portanto, a análise das relações propostas se inicia pelo processamento das relações diretas e independentes entre o construto de custos de transação com o de especificidade dos ativos, seguida da relação com o construto de incerteza e, com o construto de frequência das transações. Por fim, o processamento do modelo completo com todos os relacionamentos, testados e analisados concomitantemente, para verificar a existência de validade nomológica.

4.4.1 Teste da relação entre os custos de transação e a especificidade dos ativos

Hipótese 1: A especificidade dos ativos impacta positivamente os custos de transação no ambiente de negócios do setor de Varejo Farmacêutico

O processamento dos dados com a relação entre a especificidade dos ativos e os custos de transação, enunciada na Hipótese 1, resultou nas cargas fatoriais e coeficientes estruturais ilustrados na Figura 4 a seguir:

Figura 4 – Relação entre especificidade dos ativos e custo de transação



Fonte: Dados da Pesquisa

Observa-se na Figura 4 que o coeficiente estrutural estimado na relação entre a especificidade dos ativos e os custos de transação foi ($\beta=0,375$; $t= 4,312$; $\text{sig}=0,000$). Esse impacto foi significativo e resultou num coeficiente de explicação $R^2= 0,140$, ou seja, isoladamente, a especificidade dos ativos explica 14% da variabilidade do construto de custos de transação.

O processamento do modelo de mensuração não reuniu bom nível de ajuste pela estatística Satorra Bentler Qui-Quadrado ($SB\chi^2=101,86$; $gl=57$; $\text{sig}=0,000$) em função do número de respondentes da amostra e à quantidade de parâmetros estimados. Não obstante, os valores gerados para o índice de ajuste absoluto ($RMSEA=0,084$; $I.C\ 90\% = 0,057$; $0,110$) ficaram dentro dos limites para ajuste moderado propostos na literatura de MEE por Browne e Cudek (1992). O mesmo se observa em relação aos índices comparativos e incrementais ($NNFI=0,884$; $CFI=0,886$; $IFI=0,892$). Dessa maneira, conforme Fan,

Thompson e Wang (1999) o índice CFI mostra que 88,6% da covariância dos dados pode ser reproduzida na população pelo o modelo proposto.

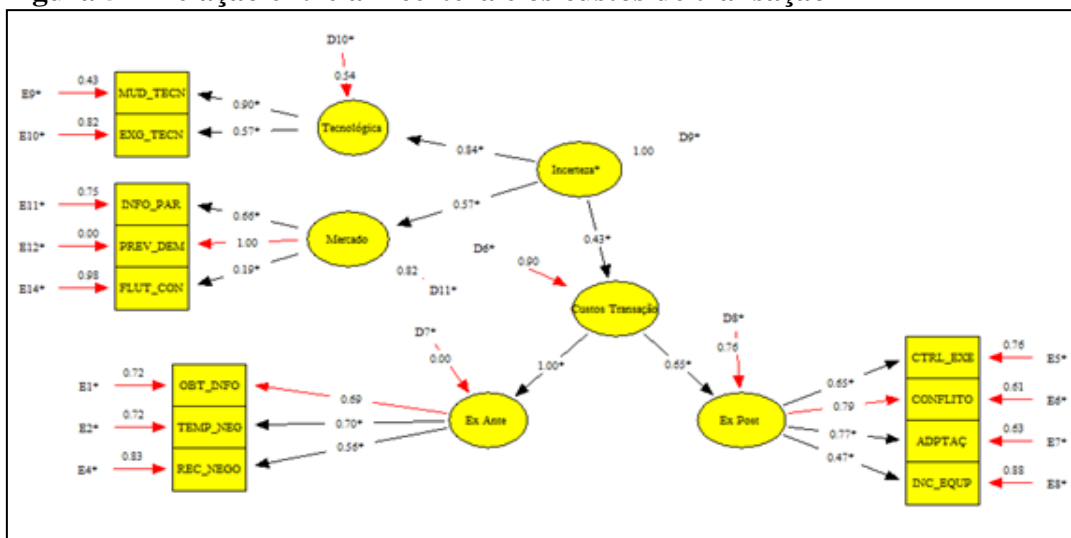
Esses resultados suportam a Hipótese 1, portanto, a especificidade dos ativos impacta significativamente os custos de transação, isso significa que os ativos transacionados no ambiente de negócios do varejo farmacêutico, os quais requerem investimentos em ativos humanos e tecnológicos na comercialização dos produtos, cria maior dependência entre os parceiros e maiores custos de transação na relação. Esse resultado está em linha com os argumentos defendidos na literatura da TCT caso um contrato for interrompido ou encerrado prematuramente (WILLIAMSON, 1991; GEYSKENS; STEENKAMP; KUMAR, 2006; SILVA, 2009).

4.4.2 Teste da relação entre a incerteza e os custos de transação

Hipótese 2: A incerteza impacta positivamente os custos de transação no ambiente de negócios do setor de Varejo Farmacêutico.

O processamento da MEE para testar a relação entre a incerteza e os custos de transação resultou na estatística Satorra Bentler Qui-Quadrado ($SB\chi^2=72,61$ gl=46; sig=0,003). Conforme se observa Figura 5, o coeficiente estrutural estimado no processamento na relação entre a incerteza e os custos de transação foi ($\beta=0,426$; $t=6,982$; sig= 0,000).

Figura 5 – Relação entre a incerteza e os custos de transação



Fonte: Dados da Pesquisa

Não obstante esse indicador ter apresentado nível de ajuste abaixo do recomendado na literatura de MEE, os demais indicadores de ajustamento absolutos como o (RMSEA=0,072; I.C 90% = (0,038; 0,102) e os índices comparativos e incrementais (NNFI=; CFI=0,920; IFI=0,925 e NNFI=0,885) estão dentro dos limites de bom ajustamento propostos por Browne e Cudek (1992).

Verifica-se ainda que pelo índice CFI, 92,0% da covariância dos dados pode ser reproduzida na população pelo modelo, indicando que a incerteza tem um impacto significativo nos custos de transação do ambiente de negócios do setor de Varejo Farmacêutico e dá suporte aos argumentos delineados na Hipótese 2.

Esses os resultados estão em linha com os argumentos de Azevedo (2000), Jong e Nooteboom (2012) e Silva (2009) os quais defendem que essa dimensão dificulta o entendimento dos gestores quanto ao real funcionamento do ambiente das transações no

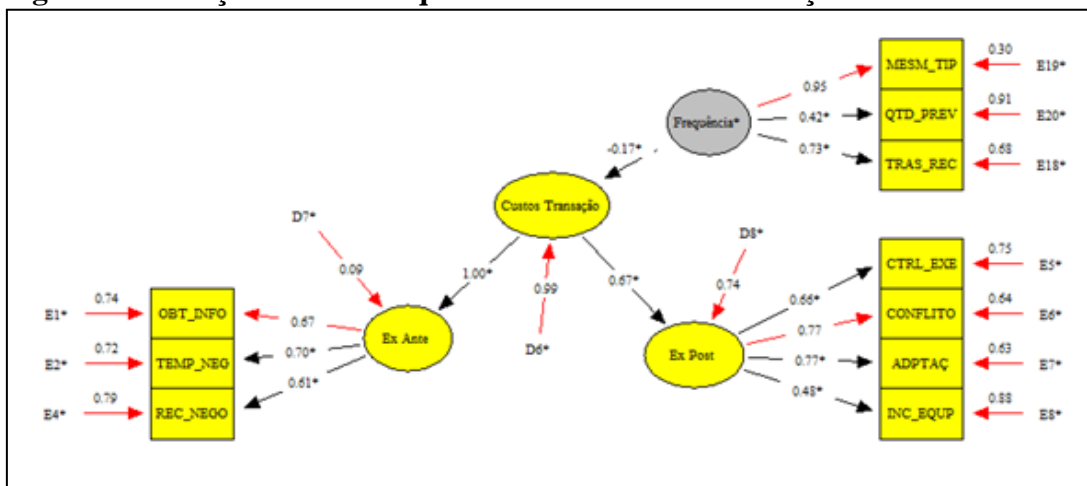
que tange a prever suas contingências como a imprevisibilidade da demanda, flutuação do consumo, frequência das mudanças e as exigências técnicas requeridas na comercialização dos produtos refletidos pelos indicadores utilizados no estudo.

4.4.3 Teste da relação entre a incerteza e os custos de transação

Hipótese 3: A frequência das transações impacta negativamente os custos de transação no ambiente de negócios do setor de Varejo Farmacêutico.

O processamento da MEE para testar a relação entre a frequência das transações e os custos de transação revelou um excelente nível de ajustamento do modelo de mensuração. A estatística Satorra Bentler Qui-Quadrado ($SB\chi^2=41,21$ gl=31; sig=0,104) e os valores obtidos para o índice de ajuste absoluto (RMSEA=0,055; I.C 90% =0,000; 0,095) e os índices comparativos e incrementais (NNFI=0,948; CFI=0,964; IFI=0,966), estão dentro dos limites propostos pela literatura de MEE para esse nível de ajustamento. O índice CFI indicou que 96,4% da covariância dos dados pode ser reproduzida na população.

Figura 6 – Relação entre a frequência e os custos de transação



Fonte: Dados da Pesquisa

Conforme se observa na Figura 6, a magnitude a coeficiente estrutural estimado no processamento para testar, isoladamente, o impacto da frequência nos custos de transação ($\beta= -0,168$; $t=-1,273$; sig=0,203) está em linha com a base de argumentação da Hipótese 3, ou seja, a frequência das transações diminui os custos de transação, contudo, esse impacto, testado isoladamente da especificidade dos ativos e da incerteza, não foi significativo. Esse resultado também foi refletido pelo valor do coeficiente de explicação ($R^2=0,028$) dessa forma a frequência das transações explica apenas 2,8% da variabilidade dos custos de transação.

Esses resultados, embora pareçam contraditórios, não invalidam a importância dessa dimensão. Conforme defendeu Williamson (1985) a frequência pode minimizar os custos de transação, pois, de acordo com Farina, Azevedo e Saes (1997) a frequência de transações com um determinado parceiro eleva o grau de confiança entre as partes e reduz os gastos associados com a coleta de informações, elaboração e monitoramento de contratos mais complexos visando coibir as ações oportunistas.

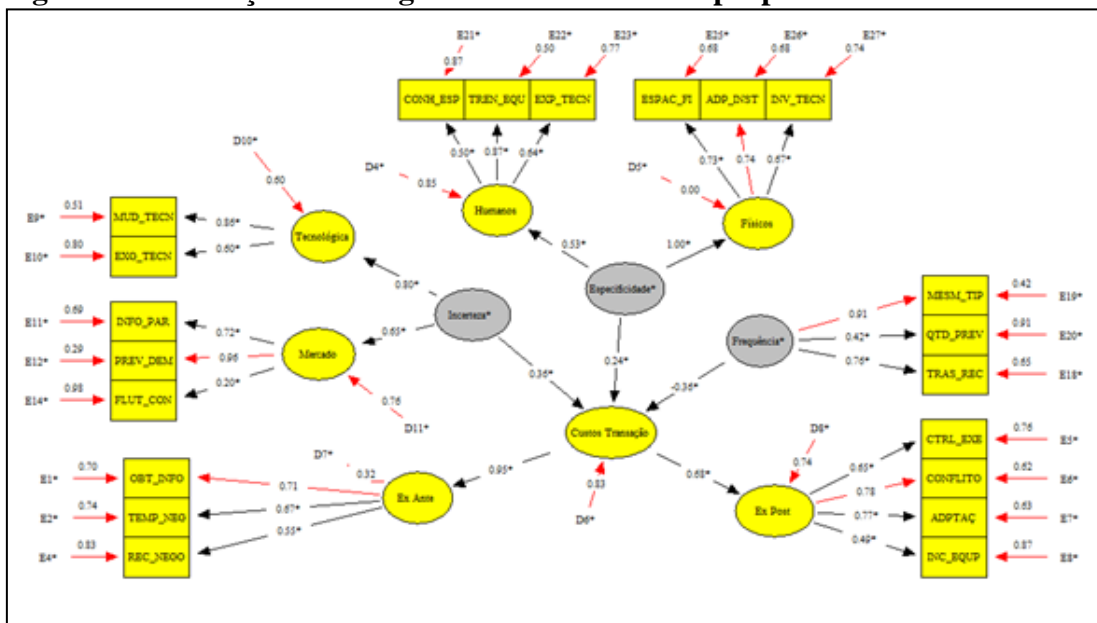
Não obstante, sem especificidade e sem incerteza poucos são os incentivos para uma ação oportunista e menor ainda o incentivo em criar salvaguardas por meio do compromisso confiável. Portanto, num primeiro plano, os resultados somente salientam os argumentos defendidos por Williamson (1985) e Farina, Azevedo e Saes (1997), ou seja, a frequência das transações teria um impacto significativo nos custos de transação quando aliada à especificidade dos ativos e à incerteza. Esse argumento será testado a seguir com os procedimentos para a validação nomológica do modelo teórico proposto neste estudo.

4.5 Validade nomológica com as relações propostas no estudo

A validade nomológica do modelo teórico com as relações entre os construtos de Especificidade dos Ativos, Incerteza, Frequência e Custos de Transação foi testada mediante o processamento simultâneo dessas relações com a MEE, cujo, processamento revelou que o nível de ajuste do modelo completo pela estatística Satorra Bentler Qui-Quadrado ($SB\chi^2=289,37$ gl=175; sig=0,000) e os índices comparativos e incrementais (NNFI=0,790; CFI=0,825; IFI=0,834) ficaram abaixo dos valores recomendados na literatura, mas, pelo indicador CFI 82,5% da covariância pode ser reproduzida na população.

Esses resultados podem estar relacionados à complexidade do modelo final, cujo excesso de parâmetros estimados influiu a estatística Qui-Quadrado, a qual é a base de cálculo desses indicadores. Todavia, o indicador RMSEA produzido no processamento foi (RMSEA=0,079 com I.C 90%=(0,062;0,095) que o modelo reúne moderado nível de ajuste o qual permite testar, parcimoniosamente, as relações propostas no estudo.

Figura 7 – Validação nomológica do modelo teórico proposto



Fonte: Dados da Pesquisa

Conforme se observa Figura 7, o coeficiente estrutural estimado na relação entre a incerteza e os custos de transação foi ($\beta=0,358$; $t=2,486$ sig= 0,014), ou seja, o impacto da incerteza nos custos de transação foi significativo e, quanto processado simultaneamente com a especificidade dos ativos e a frequência das transações, apresentou uma pequena

diminuição em sua magnitude quando comparado ao seu impacto isolado de ($\beta=0,426$) sobre esse construto conforme apresentado anteriormente.

Em relação ao efeito da especificidade dos ativos, sua magnitude foi consideravelmente minimizada na análise conjunta, passando de ($\beta=0,375$) na análise isolada para ($\beta=0,242$; $t=2,591$; $sig= 0,011$), portanto, ainda significativo sobre os custos de transação. Por outro lado, o efeito da frequência sobre os custos de transação ganhou relevância na análise conjunta com a incerteza e a especificidade dos ativos, passando de ($\beta=-0,168$) não significativo quando analisado de forma isolada para ($\beta=-0,355$; $t=-2,699$; $sig= 0,008$) na avaliação conjunta, exercendo um efeito negativo significativo sobre os custos de transação.

O processamento do modelo teórico proposto também produziu um coeficiente de explicação ($R^2=0,313$), ou seja, a incerteza, a especificidade dos ativos e a frequência das transações explicam, conjuntamente, 31,3% da variabilidade dos custos de transação. Esses resultados mostram que a frequência em conjugação com a incerteza e a especificidade dos ativos age como um catalizador da incerteza e dos problemas advindos da especificidade dos ativos.

Conforme os argumentos de Farina, Azevedo e Saes (1997), argumentos esses não testados neste estudo, essa dimensão das transações pode elevar o grau de confiança entre as partes e reduzir os gastos associados com a coleta de informações, elaboração e monitoramento de contratos mais complexos para coibir as ações oportunistas e, conseqüentemente, dessas ações resultariam na diminuição dos custos de transação.

Portanto, no âmbito da amostra de empresas do ambiente de negócios do Varejo Farmacêutico utilizada neste estudo, a frequência das transações teve um impacto significativo na diminuição dos custos de transação, quando testada concomitantemente com a especificidade dos ativos e a incerteza conforme apontam Williamson (1985) e Farina, Azevedo e Saes (1997). Os resultados apresentados na análise concomitante dessas dimensões com os custos de transação mostram que o modelo reúne validade nomológica e suportam as três hipóteses propostas no estudo. Os principais resultados do processamento estão sintetizados na Tabela 10, a seguir.

Tabela 10 – Relações estruturais do modelo teórico da pesquisa

Relações Estruturais	Coefficiente	"t" <i>Student</i>	Sig.	R ²	Resultados
H1: Especific → Custos Transação	0,242	2,591	0,011	31,3%	Suportada
H2: Incerteza → Custos Transação	0,358	2,486	0,014		Suportada
H3: Frequência → Custos Transação	-0,355	-2,699	0,008		Suportada ¹

Fonte: Autores da pesquisa;

¹suportada quando em testada em conjunto com incerteza e a especificidade

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa foi desenvolvida a partir das lacunas identificadas na literatura da TCT quanto à mensuração dos custos de transação. Geralmente os estudos nesta abordagem se limitam à análise das dimensões das transações e suas relações com a escolha de estruturas de governança para minimizar os custos de transação. Por outro lado, observou-se que as tentativas para se estabelecer medidas diretas e objetivas para mensurar os custos de transação são reduzidas, caras e imprecisas devido à quantidade de atributos e à variabilidade desses atributos de uma transação para outra.

Não obstante, conforme observou Williamson (1993) isto pode ser remediado pela idealização de medidas indiretas, como os custos de governança interna proposta por Masten, Meehan e Snyder (1991) utilizados como proxy comparativa dos custos incorridos nas transações por diferentes formas organizacionais. Barzel (1997) relacionou os custos de transação aos direitos de propriedade. Furubotn e Richter (2000) utilizaram como proxy dos custos de transação os custos de gerenciamento, os custos fixos e os custos de transações políticas para lidar com mudanças institucionais. Grover e Malhotra (2003) desenvolveram um instrumento baseado na percepção dos gestores quanto aos esforços para desenvolver, monitorar o desempenho, resolver conflitos e minimizar comportamentos oportunistas no relacionamento com o parceiro. Angelis et al. (2008) utilizaram os custos da utilização do *Program Management Office* – PMO para coordenar compras de sistemas de armamento pelo Departamento de Defesa, enquanto que Barthélemy e Quélin (2006), utilizaram indicadores reflexivos da proximidade dos parceiros com o núcleo dos negócios, os custos de mudança e os custos de adaptação.

Estudos desenvolvidos no Brasil tentaram suprir as lacunas da mensuração dos custos de transação apontadas na literatura de TCT. Zylberstjan e Graça (2003); Zylbersztajn, Faccioli e Frota Da Silveira (2007) e Zylberstjan (2010) além de apontarem os problemas metodológicos para mensuração dos custos de transação, propuseram como proxy os custos para se adquirir o direito legal de operar um novo negócio, ou seja, os custos para abertura de firmas. Serigati e Azevedo (2014) combinaram modelos de cointegração para mensurar indiretamente os custos de transação no mercado internacional de etanol. Kilinsky e Souza (2016) replicaram o instrumento desenvolvido por Grover e Malhotra (2003) para estimar custos de transação em contratos de terceirização em áreas de *back-office* operacional de instituição financeira.

Bataglia et al. (2013), diferentemente dos estudos conduzidos na literatura de TCT, utilizaram as dimensões analíticas das transações delineadas por Williamson (1985) como *proxy* de custos de transação para testar as relações entre esses custos com a capacidade relacional e o desempenho em alianças estratégicas. Não obstante os autores terem alcançado os objetivos da pesquisa, surgiu a necessidade de verificar quão efetiva é a utilização de indicadores de incerteza, especificidade dos ativos e frequência das transações como *proxy* de custos de transação.

Nesse sentido, o objetivo geral deste estudo foi propor um modelo teórico que permitisse testar concomitantemente as relações entre as dimensões analíticas propostas por Williamson (1985) e os custos de transação e, com isso, avaliar a eficácia a proxy de custos de transação proposta por Bataglia et al (2013). Para tal, estabeleceu-se como objetivos específicos, estimar, caracterizar e validar: (1) os custos de transação mediante escala constituída por indicadores relacionados aos custos de análise e elaboração de contratos; custos de mudança e custos de adaptação de contratos; (2) as dimensões analíticas das transações mediante escala como indicadores relacionados à especificidade, frequência e incerteza; (3) o modelo teórico proposto para testar as relações entre as dimensões das transações e os custos de transação.

Os custos de transação foram interpretados no estudo como os custos dispendidos com o desenvolvimento, a coordenação, a manutenção, o monitoramento do comportamento e guarda contra o comportamento oportunista em uma situação de troca. A escala constituída com para mensurar esses custos reuniu validade convergente, validade discriminante, boa confiabilidade e bom nível de ajustamento, ressaltando a natureza bidimensional do construto “Custo de Transação”, caracterizado por custos *ex ante* e custos *ex post*, conforme defendido na literatura da TCT. Dessa forma o primeiro objetivo específico foi alcançado.

Os indicadores de incerteza e frequência das transações convergiram em dois construtos distintos com bons níveis de consistências internas. Já em relação aos indicadores de especificidade dos ativos, esses convergiram em (Ativos Humanos e Ativos Físicos). Essas dimensões, bem características do ramo estudado, também apresentaram validade convergente, validade discriminante e bons níveis de confiabilidade e ajustamento. Portanto, o segundo objetivo do estudo também foi alcançado.

Para avaliar a efetividade das dimensões analíticas como proxy de custos de transação, as relações propostas na forma de hipóteses foram testadas em dois momentos. No primeiro, testou-se o efeito único de cada uma dessas dimensões sobre os custos de transação e, num segundo, os efeitos dessas dimensões foram analisados concomitantemente. Verificou-se que a especificidade dos ativos, isoladamente, impactou positiva e significativamente os custos de transação no ambiente de negócios do setor de Varejo Farmacêutico, explicando 14 % da variabilidade desses custos. Portanto, a primeira hipótese foi suportada, isso significa que os ativos transacionados no ambiente de negócios do varejo farmacêutico, os quais requerem investimentos em ativos humanos e tecnológicos em sua comercialização, cria maior dependência entre os parceiros e maiores os custos de transação na relação conforme é defendido na literatura da TCT (WILLIAMSON, 1991; GEYSKENS; STEENKAMP; KUMAR, 2006; SILVA, 2009).

Em relação à incerteza, caracterizada por incerteza tecnológica e de mercado, o estudo mostrou que os seus efeitos foram significativos, explicando 19,2% da variabilidade dos custos de transação. Esse resultado suporta os argumentos enunciados na segunda hipótese e está em linha com os argumentos de Azevedo (2000), Jong e Nooteboom (2012) e Silva (2009), ou seja, a variabilidade dessa dimensão analítica dificulta o entendimento dos gestores quanto à previsão das contingências no real funcionamento do ambiente das transações, dificuldade essa refletida pela imprevisibilidade da demanda, flutuação do consumo, frequência das mudanças e as exigências técnicas que serão requeridas na comercialização dos produtos.

Verificou-se também que o impacto isolado da frequência das transações sobre os custos de transação foi negativo e está em linha com a base de argumentação utilizada para enunciar a terceira hipótese, contudo, seu efeito não foi significativo explicando apenas 2,8% da variabilidade dos custos de transação. Esse resultado salienta os argumentos defendidos por Williamson (1985) e Farina, Azevedo e Saes (1997), ou seja, a frequência das transações teria um impacto significativo nos custos de transação quando aliada à especificidade dos ativos e à incerteza, pois, sem essas duas dimensões analíticas poucos serão os incentivos para uma ação oportunista e menor ainda a necessidade de criar salvaguardas por meio do compromisso confiável adquirido ao longo do tempo com a frequência das transações. Esse argumento foi testado no processamento do modelo teórico com as relações propostas no estudo e como resultado verificou-se um efeito significativo da incerteza sobre os custos de transação, contudo, apresentou uma pequena diminuição em sua magnitude quando comparado com o efeito resultante do processamento isolado desta dimensão.

Em relação à especificidade dos ativos, seu efeito também foi significativo na análise conjunta e consideravelmente minimizado em relação ao efeito único obtido na análise isolada. Por outro lado, o efeito da frequência sobre os custos de transação ganhou relevância na análise conjunta com a incerteza e a especificidade dos ativos, exercendo um efeito negativo significativo sobre os custos de transação reforçando os argumentos defendidos por Williamson (1985) e Farina, Azevedo e Saes (1997).

Portanto, no âmbito da amostra de empresas do ambiente de negócios do Varejo Farmacêutico pesquisadas neste estudo, a frequência das transações teve efeito significativo na diminuição dos custos de transação, quando testada concomitantemente

com a especificidade dos ativos e a incerteza. Esses resultados mostram que a frequência das transações, em conjugação com a incerteza e a especificidade dos ativos, age como um catalizador da incerteza e dos potenciais problemas advindos da especificidade dos ativos. Dessa forma, o terceiro objetivo específico também foi alcançado.

O processamento do modelo teórico proposto no estudo também revelou que 31,3% da variabilidade dos custos de transação percebidos pelos gestores é explicada pelos efeitos da incerteza, da especificidade dos ativos e da frequência das transações. Nesse sentido, essas dimensões analíticas, além de delinearem a escolha de estruturas de governança, também se revelaram como bons sinalizadores de custos de transação, o que permite responder à questão de pesquisa desse estudo, ou seja, os indicadores de incerteza, especificidade dos ativos e frequência das transações podem ser utilizado como *proxy* para estimar os custos de transação.

À luz dos resultados obtidos, este estudo traz contribuições científicas para o desenvolvimento de outras pesquisas no campo da TCT no sentido de reunir maior entendimento sobre aplicação das dimensões analíticas das transações. Com a validação das escalas e do modelo teórico propostos, torna-se possível realizar outros testes empíricos para analisar os efeitos dessas dimensões analíticas sobre os custos de transação percebidos por gestores em outros setores de atividades. Portanto, além de testar a eficácia dessas dimensões analíticas como proxy de custos de transação, sua utilização foi viabilizada com o modelo proposto no estudo.

Outra contribuição está relacionada à formação de novos pesquisadores e a ampliação da rede de pesquisa do Núcleo de Estudos em Competitividade. Sinteticamente, o projeto envolveu a participação direta de dois alunos colaboradores e, de forma indireta, vinte e nove alunos em desenvolvimento de trabalhos de conclusão de curso, além das participações dos pesquisadores em bancas de qualificação e de avaliação final de trabalhos em torno da temática.

REFERÊNCIAS

ANGELIS, D. I.; DILLARD, J.; FRANCK R.; MELESE. F. **Measuring Transaction Costs in DoD Acquisition Programs**. Naval Postgraduate School, Monterey, California, September, 2008.

ARROW, K. **The Limits of Organization**. New York: Norton, 1974.

AXELROD, R.M. (1984), *The evolution of cooperation*, Basic Books, New York, 1984.

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

BARTHÉLEMY, J.; QUÉLIN, B. Complexity of Outsourcing Contracts and Ex Post Transaction Costs: An Empirical Investigation. **Journal of Management Studies**, v.43, n.8, p.1775-1797, 2005

BARZEL, Y. **Economic analysis of property rights**. 2ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

BATAGLIA, W.; SILVA, A. A; KLEMENT, C. F.F.; SIMPLÍCIO, F. **O papel da capacidade relacional na relação entre aliança estratégica e o desempenho da carteira de alianças**. Relatório Científico Mackpesquisa. Universidade Presbiteriana Mackenzie. São Paulo, 2013.

BENTLER, P. M. **EQS Structural equations program manual**. Encino, CA: Multivariate Software, Inc. 1995.

BENTLER, P. M.; CHOU C. P.. Practical issues in structural modeling. **Sociological Methods and Research**. .v.16, n.1, p-78-117, 1987.

BROWNE, Michael W.; CUDECK, Robert. Alternative ways of assessing model fit. **Sociological Methods & Research**, v. 21, n. 2, p. 230-258, 1992.

CALEMAN, S. M. Q; SPROESSER, R. L.; LIMA, D. O. TREDEZIN, C. A. O. Mecanismos de Governança em Sistemas Agroalimentares: um enfoque na mensuração dos custos de transação. **Revista de Economia e Agronegócio**, v.4, n. 2, 2006.

CARSON, S. J.; MADHOK, A.; WU, T. Uncertainty, Opportunism, and Governance: The Effects of Volatility and Ambiguity on Formal and Relational Contracting. **The Academy of Management Journal**, v.49, n. 5, p. 1058-1077, 2006.

CARVALHO, L. S. P. ; MOORI, R. G. . Transaction Costs in Supply Chanis: a ramework Proposition for Empirical Studies. In: SIMPOI/POMS 2007, 2007, Rio de Janeiro.

CLARO, D.P; CLARO, P.B.O. Gerenciando Relacionamentos Colaborativos com Fornecedores. **Revista de Administração de Empresas**, vol. 44, n.4, p.68-79, 2004.

COASE, R. The nature of the firm. **Economica**, v.4, p. 386–405, 1937.

COASE, R. The problem of social costs. *Journal of Law and Economics*, 3 pp. 1-44, 1960.

CUNHA, Christiano França; SAES, Maria Sylvia Macchione; MAINVILLE, Denise Yvonne. Análise da complexidade nas estruturas de governança entre supermercados e produtores agrícolas convencionais e orgânicos no Brasil e nos Estados Unidos: a influência do custo de transação e de mensuração. **Revista de Administração**, v. 48, n. 2, p. 341-358, 2013.

DE ANDRADE, Carlos Henrique Mascarenhas et al. A Relação entre Confiança e Custos de Transação em Relacionamentos Interorganizacionais/The Relation between Trust and Transaction Costs in Interorganizational Relationships. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 15, n. 4, p. 608, 2011.

DIAMANTOPOULOS, A., AND WINKLHOFER, H. M. Index Construction with Formative Indicators: An Alternative to Scale Development. **Journal of Marketing Research** (38:2), pp. 269-277, 2001.

DYER, J. H. Effective interim collaboration: how firms minimize transaction costs and maximise transaction value. **Strategic Management Journal**, 18: 535–556. 1996. doi:10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<535::AID-SMJ885>3.0.CO;2-Z

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F. A.; SAES, M. S. M. **Competitividade: Mercado, Estado e Organizações**. São Paulo: Editora Singular, 1997.

FINNEY, S. J.; DiSTEFANO, C. Nonnormal and categorical data in structural equation models. In G.R. Hancock & R.O. Mueller (Eds.). **A second course in structural equation modeling**, p. 269-314. Greenwich, 2006.

FURUBOTN, E.; RICHTER, R. **Institutions and economic theory. The Contribution of the New Institutional Economics**. Michigan Press, 2000. p.556. Goldberg, V.P., Erickson, J.R., 1987. Quantity and price adjustment in long-term contracts: a case study of petroleum coke 30, 369–398

GEYSKENS, I; STEENKAMP; J. B. M; KUMAR. Make, buy, or ally: a transaction cost theory meta-analysis **Academy of Management Journal**, Vol. 49, No. 3, 519–543, 2006.

GHOSHAL, Sumantra; MORAN, Peter. Bad for practice: A critique of the transaction cost theory. **Academy of Management Review**, v. 21, n. 1, p. 13-47, 1996.

GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *Amer. Journal Sociology* v.91, p.481-510, 1985.

GROVER, V.; MALHOTRA, M.K. Transaction cost framework in operations and supply chain management research: theory and measurement. **Journal of Operations Management**, 21 (4), 457-473, 2003.

HAIR JR. J. F.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L.; BLACK, M. C. **Análise multivariada de dados**. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HOFFMANN, Werner H.; NEUMANN, Kerstin; SPECKBACHER, Gerhard, The Effect of Interorganizational Trust on Make-or-Cooperate Decisions: Disentangling Opportunism-Dependent and Opportunism-Independent Effects of Trust. **European Management Review**, Vol. 7, Issue 2, pp. 101-115, 2010.

HUNTER, L.C.; WEBSTER, E.; WYATT, A. Techniques for measuring intangible capital: A review of current practice. **The Australian Accounting Review**, 15, 2, p. 4 - 21, 2005.

JONG, de Gjal; NOOTEBOOM, Bart. **The causal structure of long-term supply relationships: An empirical test of a generalized transaction cost theory**. Springer Science & Business Media, 2012.

KILINSKY, Pedro I., SOUZA, Rodrigo P. Percepções sobre Custos de Transação em Contratos de Terceirização: Estudo Aplicado em uma Instituição Financeira de Varejo. In: **Anais do XL Encontro da ANPAD 2016**. Costa do Sauípe, 2016.

KOOPMANS, T. **Three Essays on the State of Economic Science**. New York: McGraw-Hill, 1957.

KNIGHT, F. H. **Risk, uncertainty and profit**. 5. ed. Washington: Beard Books, 2002.

LAZZARINI, S. G.; ZYLBERSZTAJN, D.; TAKAKI, F. S. Inovações contratuais em mercados futuros: o caso do boi gordo na BM&F. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 2, n. 3, p. 07-26, 1998. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/S1415-65551998000300002>. Acesso em: 30/08/2013.

MACHER, J. T.; RICHMAN, B. D. Transaction cost economics: an assessment of empirical research in the social sciences. **Business and Politics**, v.10, n.1, p.1-63, 2008.

MASTEN, S. E, MEEHAN, J. JR.; SNYDER, E. A. The Costs of Organization. **Journal of Law, Economics, and Organization**, 7(1): 1-25, 1991.

MATTHEWS, Robin CO. The economics of institutions and the sources of growth. **The Economic Journal**, v. 96, n. 384, p. 903-918, 1986.

NYGAARD, A. **Measuring Transaction Costs in Plural Formed Marketing Channels: an empirical investigation of franchise units in the oil industry**. Saarbrücken, VDM Publishing, 2009.

NOGUEIRA, A. C. L.; BATAGLIA, W. Transaction Costs and Organizational Competences: Explaining the Governance Structuring Stage. **Journal of Technology Management & Innovation**, v.7, n.1, 2012.

NOOTEBOOM, B.; BERGER, H.; NOORDERHAVEN, N. G. Effects of trust and governance on relational risk. **Academy of Management Journal**, 40: 308-338, 1997.

- NUNES, P. M. S. Estratégias de relacionamento com stakeholders e seus impactos sobre os custos de transação: um estudo de caso da Aracruz Celulose. Rio de Janeiro, 2007. Disponível
http://www.uniethos.org.br/_Uniethos/Documents/Estudo%20de%20Caso%20da%20Aracruz%20Celulose.pdf. Acessado em: 14/03/2016.
- NUNNALLY, J. C.; BERNSTEIN, I. H. **Psychometric Theory**. 3rd ed., McGraw-Hill Inc., 1994.
- PILLING, B. K., CROSBY, L. A.; JACKSON, D.W. Relational Bonds in Industrial Exchange: An Experimental Test of the Transaction Cost Economic Framework. **Journal of Business Research**, v.30, p. 237-51, 1994.
- POPPO, L., T. R. ZENGER. Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements? *Strategic Management Journal*, v.23, n.8, p. 707–725, 2002
- RINDFLEISCH, A.; HEIDE J. B. Transaction cost analysis: Past, present, and future applications. **Journal of Marketing**, v.61, p.30–55, 1997.
- RUESTER, S.; ZSCHILLE, M. The impact of Governance Structure on firm Performance – an Application to the German Water Distribution Sectors. **Utilities Policy**, v. 18, n.3, p. 154-162, 2010
- RUESTER, S. Recent developments in transaction cost economics. *Resource Markets Working Papers*, v. 18, 2010. Disponível em: http://www.sophia-ruester.de/files/paper_TCE.pdf. Acesso em: 30 agosto 2013.
- SAMPSON, Rachelle C. The cost of misaligned governance in R&D alliances. **Journal of Law, Economics, and Organization**, v. 20, n. 2, p. 484-526, 2004.
- SERIGATI, F. ; AZEVEDO, P. F. . How to Indirectly Measure Market Transaction Costs. In: **18th annual ISNIE Conference**, 2014, Durham-NC. 18th annual ISNIE Conference. Durham: ISNIE, 2014. v. 1. p. 1-35.
- SILVA, A. A. **Integração Vertical em Cadeias de Suprimentos e os Pressupostos da Teoria dos Custos de Transação: Um Teste Empírico**. Tese de Doutorado (Administração de Empresas) Universidade Presbiteriana Mackenzie. São Paulo, 2009
- SILVA, A. A.; BRITO, E. P. Z. Incerteza, Racionalidade Limitada e Comportamento Oportunista: Um Estudo Na Indústria Brasileira. In: **XXXIV Encontro da Anpad-Enanpad 2010**. Rio de Janeiro, 2010.
- SILVA, A. A.; BRITO, E. P. Incerteza, racionalidade limitada e comportamento oportunista: um estudo na indústria brasileira. **RAM, Rev. Adm. Mackenzie**[online]. 2013, vol.14, n.1, pp. 176-201. ISSN 1678-6971. <http://dx.doi.org/10.1590/S1678-69712013000100008>.
- SILVA, C. L.; SAES, M. S. M. 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**, v. 6, n. 3, 2005.
- SIMON, H. **Administrative behavior**. 2ed. New York: Macmillan, 1958.
- SKARMEAS, D.; KATSIKEAS, C.S.; SCHLEGELMILCH, B. B. Drivers of commitment and its impact on performance in cross-cultural buyers-Seller Relationships: The importer’s Perspective. **Journal of International Business Studies**. v.33, n.4, 2002.
- TOMASSEN, Sverre. **The Effects of Transaction Costs on the Performance of Foreign Direct Investments**. 2004. Tese de Doutorado. Norwegian School of Management.

WILLIAMSON, O.E. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press, 1975.

WILLIAMSON, O. E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics*, v.22, p.233-261, 1979. In: **The Transaction Cost Economics Project: The Theory and Practice of the Governance of Contractual Relations**. Northampton, MA. Edward Elgar Publishing, 2013.

WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institutions of Capitalism**. N.Y.: Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O.E. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, v.36, p.269-296, 1991. In: **The Transaction Cost Economics Project: The Theory and Practice of the Governance of Contractual Relations**. Northampton, MA. Edward Elgar Publishing, 2013.

WILLIAMSON, O. The Economic Analysis of Institutions and Organisations - in General and with Respect to Country Studies. **OECD Economics Department Working Papers**, No. 133, OECD Publishing, Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/802045548530>

ZYLBERSTAJAN, D. Entry costs and quality of business environment: a critical analysis. **Revista Administração Mackenzie**, v. 11, n.5, p. 151-161, 2010

ZILBERSZTAJN, D.; GRAÇA, C. T. Costos de formalización de las empresas: medición de los costos de transacción em Brasil. **Revista de Economía Institucional, Bogotá**, v. 5, n. 9, p. 146-165, 2003.

ZOLLO, M.; REUER, J. J.; SINGH, H. Interorganizational routines and performance in strategic alliances. **Organization Science**, v. 13, n. 6, p. 701-713, 2002.

WANG, Ning. Measuring transaction costs: an incomplete survey. **Ronald Coase Institute, Working Paper**, v. 2, 2003.