

UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL
ÁREA DO CONHECIMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
CURSO DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

GUILHERME SOUZA DA SILVA

Análise da relação interorganizacional à luz da Teoria dos Custos de Transação

CAXIAS DO SUL

2020

GUILHERME SOUZA DA SILVA

Análise da relação interorganizacional à luz da Teoria dos Custos de Transação

Trabalho de conclusão de Curso de graduação apresentado à Área do Conhecimento de Ciências Sociais da Universidade de Caxias do Sul como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Comércio Internacional.

Área de Concentração: Tópicos Especiais

Orientador: Prof. Dr. Roberto Birch Gonçalves

CAXIAS DO SUL

2020

GUILHERME SOUZA DA SILVA

Análise da relação interorganizacional à luz da Teoria dos Custos de Transação

Trabalho de conclusão de Curso de graduação apresentado à Área do Conhecimento de Ciências Sociais da Universidade de Caxias do Sul como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Comércio Internacional.

Área de Concentração: Tópicos Especiais

Aprovado em: 08/07/2020.

Banca Examinadora

Prof. Dr. Roberto Birch Gonçalves (orientador)
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Prof. Dr. Guilherme Bergmann Borges Vieira
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Prof^a Dra. Fernanda Lazzari
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Dedico este trabalho aos meus pais, irmãos, namorada, familiares e amigos por terem me acompanhado e me incentivado nessa jornada.

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais Ana Cristina Souza da Silva e Arlindo Antônio da Silva, que são minha fonte de vida e inspiração. Não mediram esforços e palavras de incentivo para me ajudar e me motivar nessa etapa tão importante da minha vida.

Aos meus irmãos Gabriel Souza da Silva e Livia da Silva pela alegria e por cada sorriso e amor compartilhado.

Agradeço a minha namorada Natalia Cristina Bacarin Rebolledo pelo amor e incentivo em cada momento de dificuldade e hesitação. Partilhou deste momento de incerteza e aflição com palavras de motivação e auxílio.

Aos meus primos e amigos sempre presentes e importantes nessa jornada.

A Glória de Carvalho por ser meu anjo da guarda. Só tive determinadas oportunidades graças a sua garra e fé.

Ao meu orientador Roberto Birch Gonçalves por todo o auxílio e paciência

A todos os professores da universidade pela serenidade e conhecimento compartilhado durante essa jornada.

Com muito orgulho, finalizo esta etapa para que outra se inicie.

“O futuro pertence àqueles que acreditam na beleza de seus sonhos”

Eleanor Roosevelt

RESUMO

O presente estudo concentra seu objetivo na análise das características das transações comerciais entre fornecedores e compradores fixados no Mercosul, sob os preceitos da Teoria de Custos de Transação. Para isso, foram utilizados os pressupostos comportamentais fundamentados na teoria aliado às definições dos custos de transação. O instrumento de coleta utilizado foi a entrevista individual em profundidade contendo questões que posteriormente revelaram comportamento dos agentes. A pesquisa empírica contemplou 4 gestores de empresas brasileiras e estrangeiras de diversos setores de atuação. Os resultados obtidos identificaram que aspectos comportamentais da TCT são encontrados nas relações interorganizacionais que movem o ambiente econômico regional e geram custos de transações.

Palavras-chave: Mercosul, Teoria de Custos de Transação, Custos de Transação.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Exportações x Importações Anuais Brasil Mercosul.....	17
Gráfico 2 - Volume Físico Fras-le x Importadores.....	36
Gráfico 3 – Valores Exportados Fras-le x Importadores.....	37

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Simplificação dos parâmetros de custos da TCT.....	21
Quadro 2 - Perfil dos Participantes.....	39
Quadro 3 - Planejamento de Compra e Venda.....	40
Quadro 4 - Qualidade das informações.....	41
Quadro 5 - Obrigatoriedade de contrato formal.....	43
Quadro 6 - Compras recorrentes e contratos individuais de transação.....	44
Quadro 7 - Novas informações na execução de um contrato.....	45
Quadro 8 - Alteração e renegociação de contratos e pedidos.....	46
Quadro 9 – Reanálise de preços.....	47
Quadro 10 – Entregas não conforme.....	48
Quadro 11 – Renegociações por força maior.....	49

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Núcleos da Teoria de Custos de Transação.....	38
--	----

LISTA DE ABREVIATURAS

ACE	Acordo de Complementação Econômica
AFRMM	Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante
CO	Certificado de Origem
CT	Custos de Transação
NCM	Nomenclatura Comum do Sul
NEI	Nova Economia Institucional
PICE	Programa de Integração e Cooperação Econômica
SH	Sistema Harmonizado
TA	Tratado de Assunção
TEC	Tarifa Externa Comum
TCT	Teoria de Custos de Transação
TIPI	Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA E PROBLEMA DE ESTUDO	15
1.2 OBJETIVOS	16
1.2.1 Objetivo Geral.....	16
1.2.2 Objetivos Específicos	16
1.3 JUSTIFICATIVA	17
2 REFERENCIAL TEÓRICO	19
2.1 TEORIA DE CUSTOS DE TRANSAÇÃO (TCT).....	19
2.1.1 Origem	19
2.1.2 Conceitos e Ambientes da Teoria de Custos de Transação.....	21
2.1.3 Pressupostos Comportamentais	23
2.1.4 Pressupostos Ambientais.....	24
2.2 FORMAÇÃO DOS BLOCOS ECONÔMICOS	25
2.3 MERCOSUL	28
2.4 ACORDOS DE COMPLEMENTAÇÃO ECONÔMICA.....	32
3 METODOLOGIA.....	35
3.1 COLETA DE DADOS	35
3.2 SELEÇÃO DOS ENTREVISTADOS.....	36
3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS	37
3.4 PROCEDIMENTO DE ANÁLISE DOS DADOS.....	37
3.5 PERFIL DOS ENTREVISTADOS	39
4 ANÁLISE DOS DADOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	40
4.1 NÚCLEO NEGOCIAR – RACIONALIDADE LIMITADA	40
4.2 NÚCLEO REDIGIR – INCERTEZA E FREQUÊNCIA DE TRANSAÇÕES	43
4.3 NÚCLEO GARANTIR CUMPRIMENTO CONTRATO – OPORTUNISMO	45
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	50

5.1 LIMITAÇÕES E SUGESTÕES PARA ESTUDOS FUTUROS	51
5.2 IMPLICAÇÕES GERÊNCIAIS	51
REFERÊNCIAS	52
APÊNDICE	56

1 INTRODUÇÃO

Quando se trata de mercados, concorrência, internacionalização e ambiente competitivo, as empresas sempre questionam em como fazer para melhor estar preparadas para as mutações atuais. Segundo Prado (1997), o processo de globalização intensificou o fluxo comercial entre os países, sobretudo, a partir de 1990, expondo as nações e os agentes econômicos à competitividade internacional. Neste contexto, proporciona maior acirramento da concorrência internacional, maior integração entre as estruturas produtivas das economias domésticas tendo de um lado os países desenvolvidos que apresentaram evolução na produção de bens com alto valor agregado e de outro lado os países subdesenvolvidos que, em geral, se especializaram na produção de bens primários.

O processo de integração econômica, principalmente no setor metal-mecânico, aumentou significativamente o volume do intercâmbio comercial sub-regional e facilitou a implantação de projetos para a produção de bens comercializáveis com outros países (NUNES; PREVIDELLI, 2017). Isso, em complemento com os acordos de complementação econômica assinado entre os países membros do Mercosul, fizeram com que produtos derivados de determinados segmentos atingissem relativa vantagem competitiva e estimulasse a compra e venda de produtos entre os países parceiros. Conforme Costa (1999), a criação do Mercosul objetivava prioritariamente a criação de um pólo de atração de investimentos através de estratégias de dinamização dos laços de aproximação entre os seus signatários, transformando suas economias mais competitivas, mais atraentes e inseridas no processo de internacionalização que se instalara no mundo.

Aliada a esta expansão produtiva e de negociações comerciais cada vez mais volumosas, constatou-se a necessidade de despender recursos econômicos e comportamentais para planejar, adaptar e monitorar as interações entre os agentes, garantindo que o cumprimento dos termos contratuais se faça de maneira satisfatória para as partes envolvidas e compatíveis com sua funcionalidade econômica. Para garantir o cumprimento de seus acordos celebrados, as companhias se deparam com os custos de transação, que nada mais são do que os custos ocasionados às empresas para captação de recursos ou manutenção de sua atividade.

O alicerce para a compreensão da existência dos custos de transação está fundado na noção de incerteza, que percorre as relações contratuais firmadas entre os agentes em relação à evolução do ambiente econômico e comportamento entre as partes. As ligações interorganizacionais devem considerar estes supostos comportamentais, que são

compreendidos como características humanas sobressalentes e determinante para a formação das expectativas dos agentes no âmbito do comércio internacional, pois eles representam atributos indissociáveis à análise da coordenação proposta pela Teoria de Custos de Transação. (SARTO; ALMEIDA, 2015)

A partir dos pontos abordados, o foco do presente estudo é a análise dos pressupostos comportamentais inseridos na Teoria dos Custos de Transação – TCT, suas aplicações e diagnósticos, bem como seus impactos na cadeia produtiva e econômica nas transações comerciais, responsáveis por levar maior competitividade e globalidade para as companhias. Serão consideradas as negociações efetuadas por exportadores e importadores localizados dentro do âmbito do Mercosul.

Para o atingimento deste objetivo, este trabalho está organizado em cinco capítulos, sendo que no primeiro capítulo seguinte, serão apresentadas as questões introdutórias como a delimitação do tema e o problema de estudo, os objetivos gerais e específicos a serem atingidos e a justificativa para a realização de tal pesquisa. O segundo capítulo trará referencial teórico de suma importância para contextualização do tema e entendimento das características estudadas. No terceiro capítulo encontram-se os procedimentos metodológicos que abrangem a forma como a pesquisa foi conduzida. No quarto capítulo encontra-se a apresentação de todos os dados e resultados obtidos. Por final, o último capítulo apresenta as conclusões logradas

1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA E PROBLEMA DE ESTUDO

Conforme Richardson (2015), como ação inicial ao processo de pesquisa, o pesquisador formula uma questão que o ajude a conhecer melhor determinado fenômeno estudado. Essa questão primária deve ser clara, realista e verdadeira.

Em termos gerais, a TCT propõe uma interpretação sobre o funcionamento das firmas e mercados, tendo a transação como unidade básica de análise. Este trabalho irá resgatar os principais pressupostos, atributos, dimensões e constructos da TCT, bem como aplicar suas características a aspectos transacionais entre exportadores e importadores do Mercado Comum do Sul.

O tema deste estudo é a configuração das transações comerciais realizadas no contexto MERCOSUL e as conexões com as proposições desenvolvidas na Teoria de Custos de Transações. Diante do exposto, o problema da pesquisa pode ser definido pela seguinte

indagação: Quais os aspectos da TCT podem ser diagnosticados nas transações comerciais entre exportadores e importadores instalados no Mercado Comum do Sul?

1.2 OBJETIVOS

Com a situação-problema já instaurada, chega o momento de demarcar os objetivos a serem alcançados mediante essa busca. Podemos distinguir dois tipos de objetivos no trabalho científico: os objetivos gerais e os objetivos específicos. Os gerais representam o problema de pesquisa partindo de uma visão mais abrangente do tema em pesquisa. Já os específicos resultam de uma concepção mais detalhada que se tem do fato em questão, caracterizando-se como mais restritos e concretos, pelo fato de relacionarem-se de maneira direta com a essência do tema, particularizando situações (MORAES; FONSECA, 2007).

1.2.1 Objetivo Geral

O objetivo geral do estudo é analisar as características das transações comerciais numa relação fornecedor-comprador fixados no Mercosul sob a ótica da teoria de custos de transação.

1.2.2 Objetivos Específicos

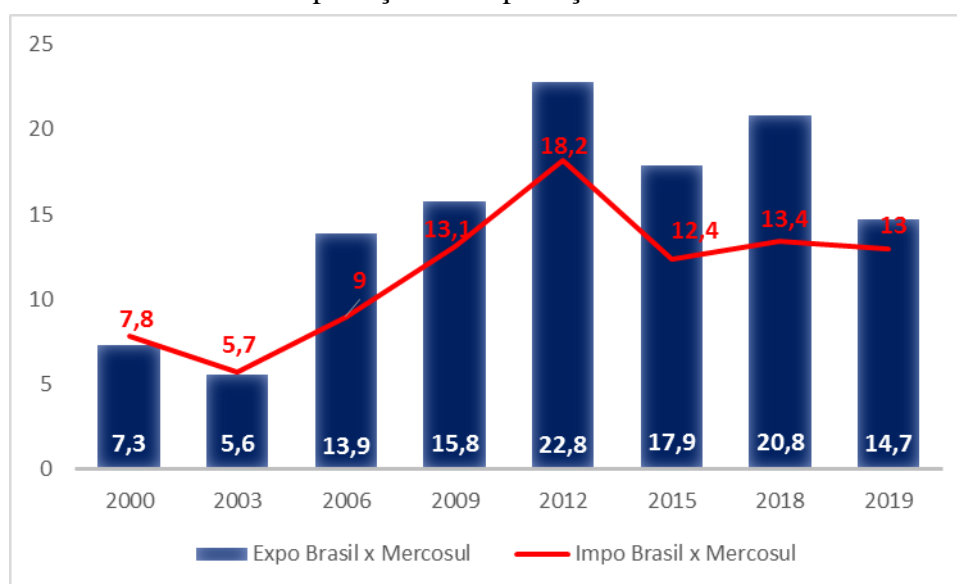
- a) Analisar as características dos blocos econômicos, do Mercosul, da Teoria de Custos de Transação;
- b) Identificar as ligações dos temas estudados frente as transações comerciais regionais presentes no Mercosul, ferramentas disponíveis e seus impactos econômicos e comportamentais;
- c) Diagnosticar a presença de características da TCT nas interações comerciais realizadas entre agentes.

1.3 JUSTIFICATIVA

Vários estudos recentes concluíram que os processos de globalização e regionalização em curso na economia internacional tendem a se reforçar mutuamente. Segundo Presser (1995), na primeira metade dos anos 90, quatro países do Cone Sul - Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai - iniciaram um processo de integração regional como parte dos seus esforços para alcançarem maior peso nas negociações sobre a nova ordem internacional e uma melhor inserção produtiva internacional.

Sendo um dos principais objetivos do Mercosul a constituição de uma área econômica aberta e o favorecimento da complementação econômica e da inserção competitiva da região nos fluxos de comércio e investimentos internacionais, deve-se indagar qual a contribuição das regras acordadas para esses fins. Assim, é possível destacar que com a redução das barreiras comerciais e o aumento gradual das preferências tarifárias, houve significativa participação nas transações entre os países do Mercosul. Com a adoção e aplicação dos acordos de complementação econômica, que será explorado na sequência deste estudo, os países flexibilizaram as relações comerciais dos seus membros em acordos bilaterais e propuseram uma maior dinâmica e rapidez no estabelecimento de novas regras e conseqüentemente, maior frequência e volume de transações.

Gráfico 1 – Exportações x Importações Anuais Brasil Mercosul



Fonte: MDIC (2020), elaborado pelo autor

Esta pesquisa acadêmica também se justifica pela idéia de detectar quais os impactos comportamentais nas empresas, em seus funcionários e em seus setores responsáveis pelas transações comerciais quando os agentes se veem incapacitados de agir de forma rápida e eficiente as mudanças no ambiente econômico e político mundial. Toma-se como referência a empresa Fras-le S/A, exportadora de material de fricção e companhia objeto de estudo deste trabalho. Com uma história de 60 anos de transações com países do Mercosul, ela exportava lonas de freio para veículos leves e comerciais para o Paraguai. Entre as vantagens competitivas que a empresa alegava perante ao mercado paraguaio e seus importadores estava o envio da mercadoria com a emissão do certificado de origem, oriundo do acordo de complementação econômica bilateral e cujo o benefício era a suspensão tributária, parcial ou total, do imposto de importação pago pelo importador.

Recentemente, descobre-se que a NCM comercializada pela empresa não fazia jus a tal benefício, o que levou as entidades certificadoras do C.O a suspender novas emissões. A partir de tal revelação, a empresa se viu obrigada a tomar determinadas ações para continuar suas vendas ao mercado e mais, cumprir com as negociações e contratos já celebrados com seus consumidores.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo serão abordadas as bibliografias utilizadas para melhor entendimento do tema da pesquisa, com embasamento teórico nas ideias e conceitos estudados por inúmeros autores.

2.1 TEORIA DE CUSTOS DE TRANSAÇÃO (TCT)

2.1.1 Origem

Uma das primeiras percepções sobre as implicações inerentes à realização de transações foi a de Commons (1931), o qual expandiu o conceito de transações de sua época:

Transações são os meios, sob força de lei e costume, de adquirir e alienar no controle legal das mercadorias, ou controle legal do trabalho e da gestão que irá produzir e entregar ou trocar mercadorias e serviços para os consumidores finais (COMMONS, 1931, p. 656, tradução Cristiano Fim).

Posteriormente, Coase (1937) identificou que existem custos distintos dos custos de produção, denominados como custos de transação. Ou seja, o custo de realizar uma transação em um mercado aberto. A percepção da existência e da relevância dos custos de transação em uma economia iniciou o desenvolvimento de uma teoria que busca novas explicações para entender as organizações (COASE, 1998). Ainda segundo Coase, as empresas devem avaliar os custos relativos às estruturas alternativas de governança (transações no mercado, contratos de curto prazo, contratos de longo prazo e integração vertical) para o gerenciamento de transações.

Os custos de transação poderiam ser definidos como os custos de aquisição e tratamento das informações sobre a qualidade dos insumos, os preços adequados, a reputação do fornecedor, e assim por diante. Os acordos contratuais são considerados caros e os custos surgem das atividades de negociação, como as de redigir os termos dos acordos e de monitoramento do desempenho do contratado, como exemplos. As empresas são entendidas como uma forma de economizar custos de transação em um mundo de incerteza (COASE, 1937).

De acordo com Richter (2005), o espectro do pensamento econômico, introduzido por Commons e Coase, é a consideração de que os mercados geram custos por sua utilização na transferência de direitos de propriedade, e que a empresa é entendida como a melhor estrutura para minimizar tais custos. Ainda segundo Richter, a partir desse ponto, iniciou-se uma mudança de pensamento econômico, onde a explicação das firmas estava ligada aos custos de transação incorridos pelas operações nos mercados; então esse entendimento levou ao desenvolvimento da teoria chamada Nova Economia Institucional (NEI), que traz em seu âmago a TCT.

Até a publicação do artigo pioneiro de Ronald Coase em 1937, *The Nature of the Firm*, a teoria econômica tratava em detalhe apenas dos custos de produção. Embora se reconhecesse a existência também de custos de transação, isto é, que não apenas o ato de produzir, mas o ato de comprar e vender acarretava custos, supunha-se, em geral, que os custos associados às transações econômicas eram negligenciáveis, de tal forma que os únicos custos que realmente importavam eram os custos de produção (POHLMANN et al., 2004).

Mesmo tendo demorado em atingir a mais notável importância, as ideias de Coase tiveram enorme influência no desenvolvimento da pesquisa da teoria das organizações (WILLIAMSON; WINTER, 1993), e são indiscutivelmente relevantes para qualquer estudo nessa área, tendo servido como base para trabalhos posteriores de outros autores, mais notadamente Oliver Eaton Williamson.

Coase (1937) define os custos de transação como sendo os custos nos quais é necessário incorrer quando se recorre ao mercado. Para os contratos de longo prazo, esses custos tornam-se ainda maiores ao utilizar-se o mecanismo de preços de mercado, pois evitando vários contratos de prazos menores, evita-se também o custo de firmar cada contrato. Azevedo (1996) também apresenta sua definição para os custos de transação, como sendo aqueles incorridos na: "a) elaboração e negociação dos contratos; b) mensuração e fiscalização de direitos de propriedade; c) monitoramento do desempenho; d) organização de atividades; e) custos decorrentes da incapacidade de reagir rápida e eficientemente a mudanças no ambiente econômico."

Para Arrow (1969) os custos de transação são os custos de recorrer ao sistema econômico. Segundo Williamson (1985) os custos de transação são aqueles incorridos para planejar e monitorar as estruturas de governança.

Ainda segundo Williamson (1985):

Em comparação com outras abordagens ao estudo da organização econômica, a economia dos custos de transação (1) é mais microanalítica, (2) é mais autoconsciente sobre os seus pressupostos comportamentais.

Williamson, um dos principais expoentes contemporâneos da TCT, enriquece a teoria trazendo à discussão dos custos de transação uma reflexão que até então estava fora de escopo: a abordagem comportamental dos agentes transacionadores. Tal abordagem traz duas implicações centrais. A primeira adota o conceito da racionalidade limitada e a segunda implicação para os custos de transação está ligada ao autointeresse dos agentes, que leva ao comportamento oportunista (WILLIAMSON, 1979).

Para melhor visualização e entendimento, o quadro abaixo simplifica a definição dos custos de transação e seus respectivos núcleos de aplicação e origem.

Quadro 1 – Simplificação dos parâmetros de custos da TCT

CUSTO	CARACTERÍSTICA	AUTORES
NEGOCIAR	São os custos que os agentes enfrentam quando recorrem ao mercado para adquirir equipamentos, insumos ou serviços, ou quando estabelecem uma interface com outro agente.	Oliver Eaton Williamson Bao T e Wang Y João Luis Pondé
REDIGIR	São os custos incorridos ao estabelecer relações contratuais entre os agentes econômicos.	Oliver Eaton Williamson
GARANTIR CUMPRIMENTO CONTRATO	São os custos incorridos devido as falhas, erros, omissões ou alterações inesperadas na execução de uma transação.	Oliver Eaton Williamson Jay Barney e William Hesterly

Fonte: Autor (2020)

2.1.2 Conceitos e Ambientes da Teoria de Custos de Transação

O ponto de partida da TCT está na centralidade das relações entre os agentes econômicos como condição para a organização e desenvolvimento da economia capitalista. A atividade de produção e reprodução material necessária ao crescimento econômico envolve uma diversidade de interações entre agentes ocorridas ao longo do tempo (SARTO; ALMEIDA, 2015). A tomada de decisões e o comportamento dos atores estão inseridos em uma complexa rede de relações mútuas recorrentes. Neste sentido, a continuidade das

interações sociais estabelecidas é construída a partir de compromissos intertemporais, ou seja, mecanismos sociais pelos quais as relações são ajustadas a um sistema econômico mutante e a comportamentos potencialmente divergentes (PONDÉ, 1993).

A teoria enfatiza o sistema produtivo essencialmente como um tecido de arranjos contratuais, entendendo, portanto, o problema da organização econômica como um problema contratual (WILLIAMSON, 1985). As instituições são responsáveis por assegurar o cumprimento das promessas contratuais e seus ajustamentos ao longo do tempo, ou seja, de sua funcionalidade resulta a importante tarefa de coordenação das atividades econômicas. Assim, em termos gerais, a TCT propõe uma interpretação sobre o funcionamento das firmas e mercados, tendo a transação como unidade básica de análise. Esta última é definida por Williamson (1985) como o evento onde um bem ou serviço é transferido através de uma interface tecnologicamente separável, sendo passível de estudo enquanto relação contratual, uma vez que envolve interações e compromissos intertemporais entre os agentes.

Todavia, a busca do agente pelo crescimento de seu desempenho econômico é permanentemente condicionada pela incerteza decorrente de sua não onisciência presente e futura sobre o conjunto de elementos que permeiam as transações econômicas, sejam eles relativos às condições do ambiente econômico ou ao comportamento das partes envolvidas. Por conseguinte, os contratos, na medida em que envolvem expectativas e promessas de conduta sem um contexto previamente desconhecido, mostram-se necessariamente incompletos e munidos de riscos (SARTO; ALMEIDA, 2015). Sendo assim, das dificuldades de compatibilização das condutas das partes em suas interações realizadas no mercado e intra-firma incorrem custos relevantes de coordenação das transações que afetam diretamente o desempenho econômico das partes (PONDÉ, 1993). Trata-se do já visto Custo de Transação.

Especificamente, os custos de transação são classificados em custos *ex-ante* e *ex-post*. Os custos *ex-ante* estão presentes no processo de negociação das cláusulas contratuais, que envolvem estudos, cálculos e tempo para definir o objeto da transação, bem como a formalização de todos os procedimentos cabíveis em caso de divergências entre as partes. Estes custos tendem a ser mais elevados quanto maiores forem as dificuldades em delimitar as pré-condições planejadas (WILLIAMSON, 1993).

Todavia, não é possível assegurar a coordenação da transação somente pelas características *ex-ante* do contrato, em função dos atributos de complexidade que envolvem os bens transacionados, da relação destes fatores com a incerteza do ambiente onde operam, bem

como dos atributos comportamentais do homem. Existe, portanto, os custos *ex-post* do contrato, gerados a partir da necessidade de adaptação da relação transacional a novas circunstâncias (WILLIAMSON, 1993).

Em síntese, a TCT interpreta a organização das firmas e mercados a partir dos ganhos de eficiência decorrentes da minimização dos custos de transação. As diversas formas institucionais, em especial a firma, o mercado e os contratos, buscam essencialmente reduzir tais custos, o que confere importância crucial à análise sobre o funcionamento das mesmas, à medida que, em última instância, os custos de transação referem-se aos custos de manter em funcionamento o sistema econômico (PONDE, 1993).

Como já visto, a TCT considera as transações realizadas entre os agentes econômicos como a unidade básica de análise, e uma das maiores preocupações está no problema da contratação, que envolve diversos tipos de custos, incorridos quando uma empresa necessita definir, gerenciar e controlar suas transações com outras empresas. Esse custo é influenciado por atributos ambientais que envolvem a especificidade dos ativos, a estrutura de governança, a incerteza e a frequência com que as transações ocorrem (WILLIAMSON, 1985). Neste trabalho será englobado somente as duas últimas características do núcleo ambiental. Adiciona Williamson (1985) que são os fatores comportamentais a racionalidade limitada e o comportamento oportunista dos agentes econômicos envolvidos. Estes dois atributos serão amplamente explorados na pesquisa.

2.1.3 Pressupostos Comportamentais

A noção de racionalidade limitada assume que os agentes econômicos, embora apresentem conduta racional, possuem competência cognitiva restrita, ou seja, são incapazes de conhecer todas as possibilidades e eventos exógenos importantes, bem como de calcular todas as consequências de suas ações. Isso leva à interpretação de que as ações dos agentes no sistema econômico figuram como uma tentativa racional de incremento de seu desempenho frente à incerteza do ambiente, sendo esta última condicionante de sua conduta. As decisões são tomadas a partir das possibilidades oferecidas a cada momento, visando sempre remediar ineficiências na medida do possível, não correspondendo necessariamente a escolhas ideais (WILLIAMSON, 1985).

Nas palavras de Faria et al. (2014), os atores são considerados racionais, porém de maneira limitada, de forma que as decisões tomadas sejam satisfatórias e não ótimas.

Parece claro que sem limites racionais, todas as transações poderiam ser planejadas levando-se em conta todas as prováveis variáveis, o que resultaria numa ação com o melhor resultado plausível. Como consequência, poder-se-ia formular contratos prevendo todos os acontecimentos possíveis, o que eliminaria incertezas, porém a racionalidade dos agentes de fato coloca-se como restrita (FARIA et al., 2014).

Zylberstzjan (2003) comenta que a TCT preconiza a existência do oportunismo para a potencial captura de valor do relacionamento. Williamson (1993) considera que o oportunismo amplia a suposição convencional de que os agentes econômicos são guiados por considerações de interesse próprio, para dar lugar a um comportamento estratégico. Ainda segundo Williamson, o comportamento oportunista pode ser explicado como a atitude de um agente que visa a seus próprios interesses, sem nenhuma preocupação de que seu comportamento seja prejudicial à outra parte da relação.

Williamson (1993) argumenta que, diferentemente de uma simples busca autointeressada, o agente oportunista não apenas discorda gentilmente, mas contra-argumenta em busca de seus interesses. Para o autor, trata-se de uma procura com astúcia e avidez. Tais componentes sugerem quebras de contrato, prejuízos e comportamentos diferentes do esperado *ex-ante*.

O agente oportunista intenciona realizar ganhos individuais por meio de uma falta de transparência ou honestidade em suas transações, ou seleciona determinado contrato pela possibilidade de agir oportunisticamente. Williamson (1973) conceitua a primeira atitude como “Risco Moral”, ou seja, a ação oportunística *ex-post* a realização do contrato. A segunda atitude é chamada de “Seleção Adversa”, ou seja, a ação oportunística *ex-ante* a realização do contrato.

2.1.4 Pressupostos Ambientais

Os agentes envolvidos em uma negociação podem trabalhar com informações incompletas ou desconhecidas, que se caracterizam pela incerteza e generalidade, ou seja, há divergência (assimetria) de informações entre as partes (BAO; WANG, 2012).

As incertezas podem ser derivadas dos inputs para a transação *ex-ante*, dos produtos finais *ex-post* ou ainda de fatores comportamentais. A incerteza está relacionada à assimetria das informações entre as partes, sendo que os relacionamentos cooperativos podem reduzir essa incerteza, causada por problemas de mercado (WILLIAMSON, 1985). A TCT considera que as empresas, atuando em um ambiente carregado de incertezas, utilizam instrumentos de normalização em suas transações, mais comumente os contratos legais, que visam a resguardá-las, em caso de não cumprimento de termos pré-estabelecidos.

O comportamento dos agentes envolvidos pode ser influenciado pela frequência em que as relações ocorrem. Transações mais frequentes, contratos de longo prazo e investimentos em Ativos específicos, podem reduzir as incertezas e administrar comportamentos oportunistas. A frequência permite diluir os custos da adoção de mecanismos complexos de controle, por parte dos agentes envolvidos. Quanto maior a frequência de uma transação, maior o grau de confiança e o valor presente dos ganhos futuros e, portanto, maior o custo associado às atitudes oportunistas (WILLIAMSON, 1999).

De forma a operacionalizar este constructo, Williamson (1999) apresenta três dimensões para classificar a frequência das transações: única, ocasional e recorrente. De todos os atributos propostos pela TCT, este é o que pode ser medido mais diretamente. A proposta de Williamson tem por objetivo separar as transações em classes de acordo com a periodicidade de contratação. Há, dessa maneira, uma única transação entre dois agentes, transações que ocorrem intercaladas por longos períodos de tempo e transações frequentes (WILLIAMSON, 1999).

2.2 FORMAÇÃO DOS BLOCOS ECONÔMICOS

Segundo Machado e Matsushita (2018), com o fim da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas, os países capitalistas iniciaram uma verdadeira guerra na busca do controle dos mercados consumidores. Esse foi o principal efeito do chamado “mundo globalizado”, pois diante da limitação unitária, resolveram as nações se unirem em blocos econômicos, inicialmente regionais, com o objetivo de facilitar o alcance dos mercados, além da mútua ajuda entre os membros. Assim, foram criados os chamados “blocos econômicos”, tipo de acordo intergovernamental onde as barreiras do comércio são reduzidas ou eliminadas. São associações criadas entre os países, com a finalidade do estabelecimento de relações

econômicas entre si e entre os demais Estados-Nação, visando o crescimento das relações mútuas econômicas, com a integração das relações de comércio (NUNES; PREVIDELLI, 2017).

A proliferação dos blocos econômicos regionais deu-se, especialmente, em razão dos seguintes fatores: (i) é natural que países com políticas econômicas semelhantes avancem para alianças comerciais, buscando o comércio multilateral e aumento natural da competitividade; (ii) a conversão dos Estados Unidos da América ao regionalismo; (iii) o desmonte do Bloco do Leste, fazendo com que os países que giravam sobre a extinta União Soviética procurassem celebrar acordos de livre comércio; e (iv) o chamado “efeito dominó do regionalismo”, com o desejo de adesão dos países que ficam de fora da criação ou do aprofundamento dos blocos econômicos regionais (MACHADO; MATSUSHITA, 2018).

Os blocos econômicos são classificados por quatro modelos de integração econômica, descritas a seguir por Nunes e Previdelli (2012):

1. Área de Livre Comércio: Ocorre quando há a isenção de taxas e impostos na comercialização de produtos e serviços entre os países que formam o bloco em áreas de livre comércio;
2. União Aduaneira: Ocorre quando os países integrantes de uma Área de Livre Comércio adotam uma tarifa comum para importações junto a mercados externos (Tarifa Externa Comum, TEC);
3. Mercado Comum: Evolui das conquistas anteriores para a eliminação das restrições aos fatores de produção, capital e trabalho, permitindo que um trabalhador possa desenvolver suas atividades em qualquer dos Estados-Partes, submetendo-se as mesmas regras jurídicas e trabalhistas de seu colega nacional.
4. União Econômica e Monetária: Além de incluir todos os fatores acima, a adoção de uma moeda comum e de uma política macroeconômica e regional comum constituiria este último modelo.

Com relação ao Mercosul, Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai deram um passo decisivo em seu processo de integração econômica no âmbito do Mercado Comum do Sul, com a formação de uma zona de livre comércio e de uma união aduaneira parcial. Apesar das inúmeras dificuldades envolvidas no processo, não há como negar que os resultados já obtidos representam um grande avanço em termos da integração latino-americana, sobretudo se

considerarmos as diferenças econômicas e demográficas entre os associados do Mercosul (RÊGO, 1995).

Dentro do contexto de um mundo globalizado, Machado e Matsushita (2018) frisam que existe uma tendência comercial que é a formação de blocos econômicos. Estes são criados com a finalidade de promover relações comerciais entre os países- membros mediante medidas como a redução ou isenção de impostos ou tarifas alfandegárias e a solução dos problemas comerciais em comum. São, geralmente, formados por países vizinhos ou aqueles que possuem afinidades culturais e comerciais. Baseada no princípio de que o comércio incentivado dentro do bloco aumenta e gera crescimento econômico para os países participantes, esta nova tendência faz com que qualquer nação que esteja fora de um bloco econômico, cedo ou tarde, sofrerá isolamento do mundo comercial.

Conforme Porto (2009), a partir de 1990, multiplicam-se os acordos comerciais regionais. O que tais acordos têm em comum é o fato de que eles são acordos comerciais recíprocos e classificados em tipos diferentes, conforme seus níveis de proximidade ou qualidade de integração entre os países-membros. As maiores vantagens dos blocos econômicos estão no menor custo dos produtos e, com isso, maior volume de produção; maior eficiência na produção e comercialização; maior vantagem competitiva, com a eliminação de tarifas sobre a importação, e como consequência o maior consumo. Já as maiores desvantagens são o oferecimento de concessões, que nem todos os países estão preparados para fazer, pois não são tão desenvolvidos quanto outros; perda de parte da soberania, dependendo da união feita entre os países; perda da perspectiva globalizada do comércio, e a polarização geopolítica do mundo.

Ainda segundo PORTO (2009):

A probabilidade de haver vantagem líquida com a criação de um bloco econômico regional deverá ser tanto maior: a) quanto maior for o nível dos direitos aplicados anteriormente entre os países membros; b) quanto menor for o nível dos impostos aplicados em relação a terceiros; c) quanto maior ou, mais concretamente, quanto mais relevante for a parcela do comércio mundial que se dá entre os países que o constituam; d) quanto maior for o comércio (e outras relações econômicas) entre estes antes da integração; e) quanto mais concorrenciais (não complementares) forem as economias (v.g. entre países igualmente industrializados); e f) quanto maior for a proximidade geográfica (sendo mais baixos os custos de transporte).

Na nova ordem global verifica-se que os blocos econômicos estão consolidados no mundo. Esse quadro é extremamente vantajoso em termos comerciais, pois diminui distâncias

e possibilita, em tese, a aproximação de oportunidades por todo o planeta. É o efeito positivo da globalização.

2.3 MERCOSUL

Segundo Magnoli e Araújo (1998), o Mercosul nasceu da aproximação geopolítica Brasil-Argentina e de acordos prévios de integração econômica bilateral firmados entre os dois países. A condição para esta cooperação diplomática e econômica foi a redemocratização política: em meados da década de 80, ambos transitavam de ditaduras militares para regimes civis baseados em eleições livres. A relação entre os países passou a evoluir no nível político e deste para o nível de integração ampla agregando não só questões econômicas, mas também sociais, políticas e culturais. (FRIEDRICH; GUIMARÃES, 2015).

A redemocratização correu paralelamente à dissolução do ambiente de rivalidade geopolítica e diplomática que marcou, por várias décadas, as relações entre as potências regionais platinas. Alguns fatores contribuíram, decisivamente, para a reversão da trajetória de competição. De um lado, a prolongada crise econômica que atingiu os países industrializados do subcontinente deslocou o foco das atenções, que se concentrava na disputa pela influência geopolítica. De outro, as transformações no panorama mundial – a substituição do conflito Leste/Oeste pela tendência à constituição de megablocos regionais – impuseram como prioridade uma agenda baseada na ideia de cooperação econômica (MAGNOLI; ARAUJO, 1998).

O passo inicial para a aproximação dos países foi o encontro dos presidentes José Sarney e Raul Alfonsín, em novembro de 1985, em Foz do Iguaçu onde, segundo o Ministério da Economia, Indústria, Comércio Exterior e Serviços, foi assinada a declaração de Iguaçu, na qual os dois países se mostravam dispostos a acelerar o processo de integração bilateral. Esta ata, preparou os empreendimentos práticos de cooperação.

Em julho de 1986 foi assinado o Programa de Integração e Cooperação Econômica Brasil-Argentina (PICE). O objetivo do programa era de proporcionar um espaço econômico comum, com a abertura seletiva dos respectivos mercados e o estímulo à complementação econômica de setores específicos dos dois países (MERCOSUL, 2019). No seu cerne, para Magnoli e Araujo (1998), estava o projeto de ampliação da competitividade internacional das duas economias, através da dilatação da escala dos mercados.

Edificando sobre o que parecia ser uma metodologia eficiente, em 1988, foi adotado o Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento entre Brasil e Argentina, com o objetivo de consolidar o processo de integração bilateral e instituir, numa primeira etapa, um espaço econômico no prazo máximo de dez anos. Estavam previstas a harmonização das políticas aduaneiras, comercial, agrícola, industrial e de transportes e comunicações, assim como a coordenação de políticas monetárias, fiscal e cambial. Numa segunda etapa, a estratégia a ser seguida envolveria uma progressiva união aduaneira, com a redução das taxas alfandegárias até a total eliminação dos obstáculos às trocas bilaterais a à formação de uma zona de livre comércio. Mais tarde se passaria ao mercado comum, no qual se contemplava também a livre circulação de capitais e mão-de-obra e, portanto, a coordenação das políticas econômicas internas dos parceiros (ALMEIDA, 2011).

Em julho de 1990, os novos governos dos dois países (Fernando Collor, pelo Brasil, e Carlos Menem, pela Argentina) decidiram acelerar o processo de integração, antecipando o estabelecimento do mercado comum bilateral para 31 de dezembro de 1994. Em seguida, entrou em vigor o Acordo de Complementação Econômica (ACE-14), determinando a redução gradual das tarifas alfandegárias, até a sua completa extinção. O enfoque adotado, prevendo uma redução linear das tarifas alfandegárias para todos os produtos, representou uma mudança significativa na rota prevista pelo PICE. Coerentes com a sua orientação neoliberal, os dois governos abandonaram a idéia de acordos setoriais, vinculados à situação específica dos ramos produtivos de cada país, preferindo reforçar a abertura dos mercados e a livre competição entre as empresas envolvidas (MAGNOLI; ARAUJO, 1998).

Conforme Mercosul (2019), um novo e decisivo impulso foi dado com a assinatura, em 6 de julho de 1990, pelos presidentes Collor e Menem, da ata de Buenos Aires, que fixou a data de 31 de dezembro de 1994 para a formação definitiva de um mercado comum entre os dois países. Em agosto do mesmo ano, como era de se esperar, Paraguai e Uruguai aderiram ao processo em curso, o que culminou na assinatura do Tratado de Assunção (TA), em 26 de março de 1991, para a constituição do Mercado Comum do Sul – MERCOSUL. A primeira característica do TA é a de que, diferentemente de outros tratados constitutivos de um mercado comum – como por exemplo, o tratado de Roma de 1957, que instituiu a Comunidade Econômica Europeia, o TA não é o tratado do Mercado Comum do Sul, mas como seu nome indica, *um tratado para a constituição de um mercado comum* entre os quatro países membros (ALMEIDA, 2011).

Com a assinatura do Protocolo de Ouro Preto, em 17 de dezembro de 1994, o MERCOSUL ganhou personalidade jurídica de direito internacional: o protocolo reconhece ao bloco competência para negociar, em nome próprio, acordos com terceiros países, grupos de países e organismos internacionais. O acordo firmado estipulava que, a partir de janeiro de 1995, todas as mercadorias e serviços teriam livre acesso comercial entre os países participantes, com ressalvas a alguns itens e posterior harmonização até o final do ano de 2005, quando toda economia da região seria integrada (MERCOSUL, 2019). Conforme explicitado por Piani (2005), pelo tratado ficaram estabelecidas quatro regras principais. A primeira configurava a livre circulação de bens, serviços e fatores de produção entre os países, eliminando-se os direitos alfandegários e tarifas. A segunda, estabelecia uma Tarifa Externa Comum (TEC), que significa constituir imposto de importação comum entre os países signatários para aplicação a produtos de outros países. A terceira era a coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais. E por fim, a quarta fundava o compromisso dos estados membros de harmonizar suas legislações, nas áreas pertinentes, para lograr o fortalecimento do processo de integração.

Para viabilizar a implementação de um programa de liberação de comércio desta magnitude e assegurar as condições de concorrência, os países membros do Mercosul, pelos termos do Tratado de Assunção, comprometeram-se a coordenar, conjuntamente, a adoção de políticas macroeconômicas e setoriais, envolvendo as de comércio exterior (agrícola, industrial, fiscal, monetária e cambial) e de capitais (de serviços alfandegários, transportes e comunicações) (MERCOSUL, 2019).

É importante salientar, conforme Magnoli e Araujo (1998) que ao contrário da União Européia, cuja edificação apoiou-se desde o início na criação de instituições supranacionais de coordenação e fiscalização – como o Conselho de Ministros, a comissão Européia e o Parlamento Europeu -, o Mercosul desenvolveu-se preservando totalmente o poder de decisão dos governos nacionais. A União Européia envolve a delegação de soberanias: os Estados abrem mão de parte de suas atribuições, deslocando-a para organismos internacionais. Já o Mercosul equivale a um tratado limitado aos marcos tradicionais da soberania nacional: as decisões são tomadas pelos chefes de Estado ou por grupos de trabalho indicados pelos governos. Assim, o Mercosul não tem, no momento, a pretensão de formar uma comunidade de nações, mas apenas de constituir um mercado comum. Sob o ponto de vista geopolítico, o Mercosul é produto de um conjunto de acordos bilaterais entre o Brasil e a Argentina. Esses

dois países representam o eixo de aglutinação e o ímã do processo de integração regional, que recebeu a adesão de outros estados da zona do Cone Sul.

O Mercado Comum do Sul é um processo de integração regional conformado inicialmente pela Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai ao qual recentemente incorporaram-se a Venezuela e a Bolívia, esta última em processo de adesão (MERCOSUL, 2019). O bloco econômico, desde a sua criação, é marcado por diferentes fases de desenvolvimento interno e externo, tanto em função do seu calendário próprio, definido de maneira bastante otimista, de estabelecimento progressivo e de consolidação do mercado comum.

Segundo Almeida (2002), a grosso modo, estas fases podem ser classificadas em duas etapas: (a) a fase de transição, prevista no próprio tratado, até o final de 1994; (b) a configuração institucional da união aduaneira, iniciada formalmente em primeiro de janeiro de 1995, mas que de fato corresponde a uma “segunda fase de transição”, abrindo espaço de tempo adicional para que fossem completados os requisitos de uma zona de livre-comércio completo e de uma união aduaneira acabada.

Com relação a primeira etapa de transição, os objetivos fixados no Artigo 1º do Tratado de Assunção eram muito claros, a saber: a constituição, até 31 de dezembro de 1994, de um mercado comum, caracterizado pela livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos pelo estabelecimento de uma tarifa externa comum e pela coordenação das políticas macroeconômicas, assim como o compromisso dos Estados Partes de harmonizar suas legislações, nas áreas pertinentes. No que se refere, por exemplo, à livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos entre os países membros, tal deveria ser atingida por meio, entre outros, da eliminação de direitos alfandegários e de restrições não-tarifárias à circulação de bens e serviços, alcançando-se uma zona de livre-comércio (ALMEIDA, 2002).

Ainda segundo Almeida (2002), no que tange a Tarifa Externa Comum (TEC), esta foi efetivamente definida nos prazos fixados, o que teoricamente converteria o Mercosul em uma união aduaneira a partir de 1995, mas a implementação da TEC sofreu atrasos temporais. Desse ponto de vista, mesmo considerando-se uma “segunda fase de transição” no período posterior a 1995 – conhecido como Mercosul 2000 – o Mercosul permaneceu uma zona de livre-comércio incompleta, embora a livre circulação de bens contemple a quase totalidade da pauta aduaneira, pelo menos em números de itens.

2.4 ACORDOS DE COMPLEMENTAÇÃO ECONÔMICA

No debate sobre a integração do Cone Sul, havia duas visões quanto aos objetivos, à amplitude e aos fundamentos do Mercosul. A primeira, de configuração liberal, via a integração regional como um estágio num processo de liberalização mais amplo, com a incorporação progressiva das áreas de livre comércio sub-regionais. A segunda abordagem, de caráter neodesenvolvimentista, sustentava que o Mercosul devia inserir-se num projeto de desenvolvimento regional, sendo que a própria criação de um mercado comum implicava o estabelecimento de coordenação das políticas macroeconômicas dos países envolvidos, não apenas em termos de políticas industriais articuladas, com prioridades comuns de promoção de crescimento setorial, mas ainda com intervenções articuladas para a administração dos conflitos causados nas economias nacionais pelo processo de integração (PRADO, 1997).

O Mercosul estruturou-se, no entanto, a partir de uma terceira visão, caracterizada por Prado (1997) como sendo o regionalismo aberto. Este seria uma tentativa de se implementar uma integração econômica que procurasse produzir apenas o efeito de criação de comércio, reduzindo-se ao máximo os efeitos de desvio de comércio. Para CEPAL (1994, p. 11), o conceito de regionalismo aberto seria

"(...) um processo de crescente interdependência econômica a nível regional, impulsionado tanto por acordos preferenciais de integração, como por outras políticas em um contexto de abertura e desregulamentação, com o objetivo de aumentar a competitividade dos países da região e de constituir, na medida do possível, um estímulo a uma economia internacional mais aberta e transparente".

Segundo essa definição, o regionalismo aberto seria essencialmente formado pelos Acordos de Complementação Econômica (ACE), para flexibilizar as relações econômicas entre seus membros. Lopes e Carvalho (2007) explicitam o ACE como sendo acordos bilaterais, celebrado entre países que limita e regula a comercialização de bens e a liberação comercial através de listas positivas de produtos, apresentando, em sua maioria, fraco comprometimento no que diz respeito a áreas diferentes de redução tarifária.

Outra forma de conceituação indica Bertuol (2017) sobre a matéria, classificando que o ACE é uma zona preferencial de comércio, ou seja, é a primeira fase do processo de integração econômica entre países, para que ocorra o livre comércio de bens para alguns produtos. São acordos firmados entre governos a fim de chegar em um denominador comum. Tem entre seus objetivos estabelecer normas e disciplinas para as relações econômicas e

comerciais entre as partes, promover o desenvolvimento e a diversificação das correntes de comércio com objetivo de intensificar a complementação econômica, estimular os fluxos de investimento, afim de promover um intensivo aproveitamento dos mercados e da capacidade competitiva das partes, e por fim, criar um espaço econômico ampliado, que facilite a circulação de bens e serviços e a plena utilização dos fatores produtivos.

Bertuol (2017) vai além e complementa que, para se favorecer deste benefício, o importador deve se certificar que a mercadoria seja originária do país participante do acordo e se realmente se enquadra nos anexos constantes nas legislações. A preferência se dá ao Imposto de Importação, em alguns casos chegando a uma redução de 100% da alíquota, bem como a taxa do AFRMM (Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante) que poderá ser isenta em alguns casos. É importante destacar que a comprovação do benefício se dá a partir da emissão do certificado de origem que nada mais é um documento a ser providenciado pelo exportador junto às entidades específicas, sendo obrigatória a sua apresentação na Declaração de Importação (BERTUOL, 2017).

Assim como mencionou Bertuol, é importante enfatizar que a validade e a legalidade dos acordos de complementação econômica são expressas no certificado de origem (CO). Este, é um documento utilizado nas operações comerciais internacionais cujo principal objetivo, segundo Segalis, França e Atsumi (2012) é determinar se a mercadoria comercializada tem direito à preferência tarifária ou algum tipo de tratamento especial quando do desembarço no país de destino. Também serve para controle de utilização das quotas negociadas entre países pelos acordos internacionais ou para demonstrar que as mercadorias não foram fabricadas em um país ao qual o país importador impõe restrições. Em outras palavras, é um documento providenciado pelo exportador junto às entidades específicas, que comprova a origem da mercadoria e permite a ambas as partes uma isenção ou redução de impostos decorrentes dos acordos internacionais.

Segundo o Ministério da Economia, Indústria, Comércio Exterior e Serviços, as operações comerciais no Mercosul foram normatizadas através do Acordo de Complementação Econômica nº 18 - ACE 18, implementado no Brasil pelo Decreto nº 550, de 27 de maio de 1992. Este acordo foi firmado entre Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai, ao amparo da Aladi, em 20 de novembro de 1991, com o objetivo de facilitar a criação de um Mercado Comum a se constituir em conformidade com o Tratado de Assunção.

Ainda segundo o Ministério, neste acordo foram estabelecidos alguns instrumentos como o Programa de Liberação Comercial, que consistiu em reduções tarifárias progressivas, lineares e automáticas, acompanhadas da eliminação de restrições não tarifárias ou medidas de efeitos equivalentes, assim como de outras restrições ao comércio entre os países signatários. A coordenação de políticas macroeconômicas que se realizaria gradualmente e de forma convergente com os programas de desgravação tarifária e de eliminação de restrições não tarifárias. Uma tarifa externa comum, que incentive a competitividade externa dos países signatários e a adoção de acordos setoriais, com o fim de otimizar a utilização e mobilidade dos fatores de produção e alcançar escalas operativas eficientes. No seu âmbito foram firmados diversos Protocolos Adicionais e Atas de Retificação.

3 METODOLOGIA

De acordo com Roesch (2005), o método, além de ser um instrumento de coleta e análise de dados, também é determinante para a abordagem do projeto e da perspectiva de investigação da realidade. Para Bastos e Keller (2012), método “é um procedimento de investigação e controle que se adota para o desenvolvimento rápido e eficiente de uma atividade qualquer”.

Ainda segundo Roesch (2005), o projeto pode combinar a pesquisa qualitativa com a quantitativa, primeiramente ouvindo as ideias e opiniões de pessoas-chave no processo de gestão de exportação e depois buscando medir os dados de forma objetiva. Assim, a pesquisa qualitativa é adequada para uma fase exploratória do projeto.

Desse modo, o método do presente trabalho será desenvolvido através de uma pesquisa qualitativa de caráter exploratório. Após a finalização dos atributos teóricos, será realizada a coleta de dados, analisando-os e interpretando-os, por meio da ligação dos fundamentos técnicos com as informações coletadas.

3.1 COLETA DE DADOS

As descobertas da pesquisa foram realizadas através de entrevistas individuais, algumas presenciais outras virtuais, em profundidade, que apoiaram na obtenção do conhecimento e na opinião do entrevistado.

Ribeiro e Milan (2004) destacam que as entrevistas individuais em profundidade têm se destacado como um dos principais métodos de coleta de dados que são utilizados em pesquisas qualitativas, o que permite ao entrevistador explorar mais um determinado tema, tendo uma linha mais direta com o respondente para se obter as informações sobre o tema em estudo.

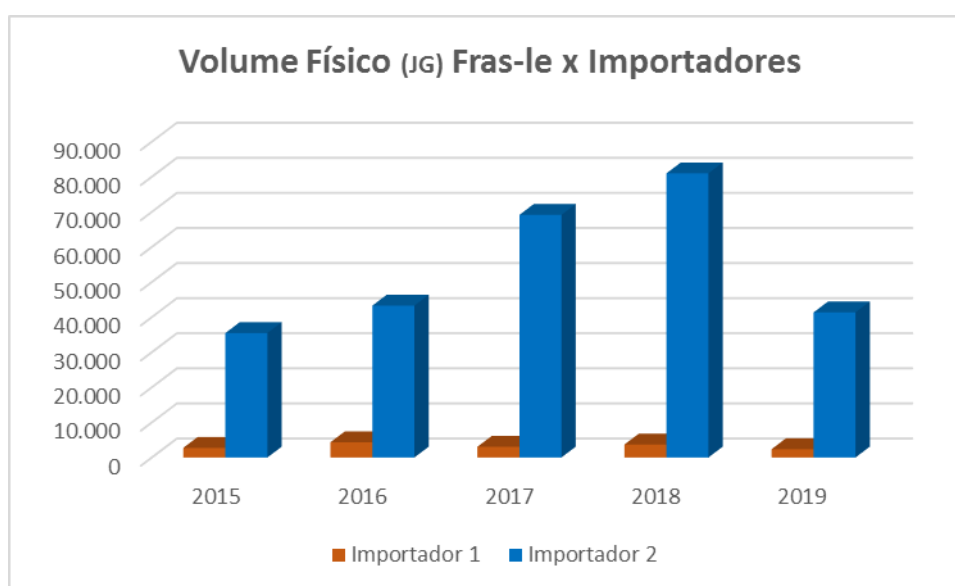
Para melhor contextualização e aplicação da teoria, buscou-se escolher entrevistados que tenham conhecimento prático do problema em questão. Na aplicação das entrevistas, foram utilizadas questões estruturadas, porém garantiu-se liberdade ao entrevistado para discorrer sobre questões relacionadas ao tema e revelar suas opiniões, pontos de vista e experiências.

3.2 SELEÇÃO DOS ENTREVISTADOS

A escolha dos participantes do presente estudo se justifica pelo critério de esses profissionais possuem contato imediato com clientes do Mercosul, mais precisamente o Paraguai, ou por serem gestores e possuem influência no planejamento de vendas ou aquisições das suas respectivas companhias, contribuindo com extrema significância para responder o objetivo geral proposto por este estudo. É importante destacar que os gestores da empresa gaúcha bem como os importadores do Paraguai são representados por números para manter a questão sigilo-ética.

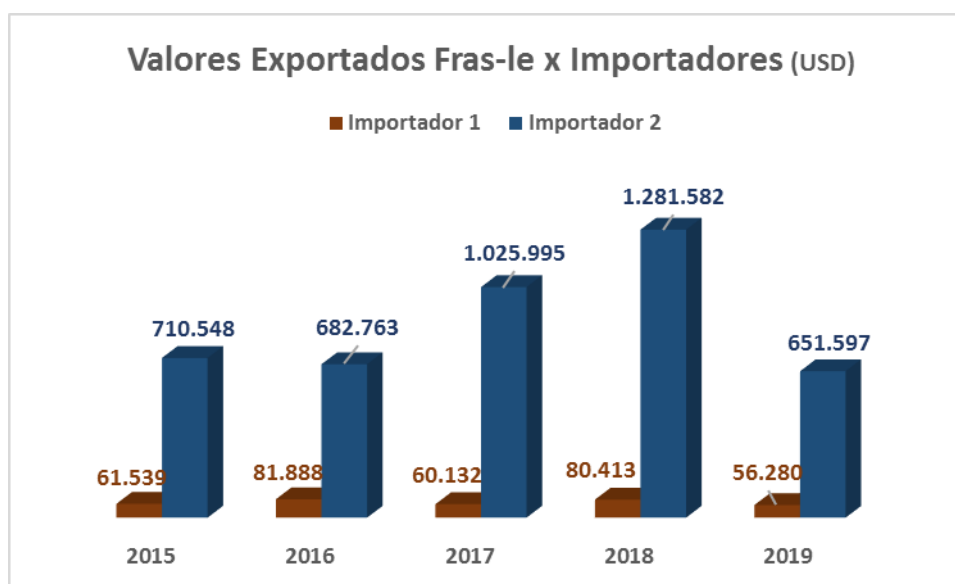
As entrevistas foram realizadas com dois gestores da área de exportação da empresa Fras-le S/A e também incluiu dois importadores/consumidores da mesma indústria brasileira, especificamente localizados no Paraguai e que adquirem lona de freio para veículos leves e caminhões. O Gráfico 2 mostra o volume físico, em jogos, de produtos faturados e embarcados nos últimos 5 anos pela companhia gaúcha para ambos distribuidores, não exclusivos, que ela mantém no mercado Paraguaio. Já no Gráfico 3, estão identificados os valores exportados, em dólares para os parceiros do país vizinho.

Gráfico 2 – Volume Físico Fras-le x Importadores



Fonte: Autor (2020)

Gráfico 3 – Valores Exportados Fras-le x Importadores (USD)



Fonte: Autor (2020)

Cabe salientar que as duas entrevistas aplicadas aos gestores da Fras-le foram realizadas presencialmente nas dependências da companhia. Já as entrevistas com os consumidores no exterior foram efetuadas de forma remota, via aplicativo de celular. Todas os encontros foram gravados e tiveram uma duração média de 30 minutos.

3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

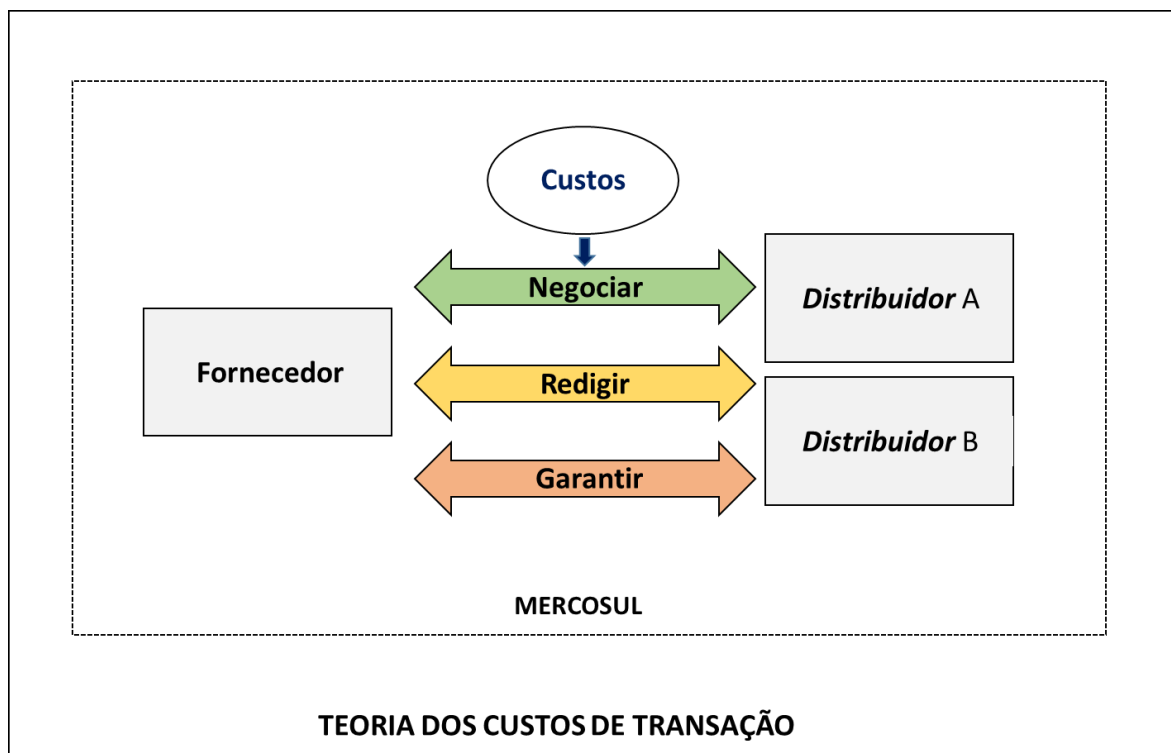
As entrevistas individuais em profundidade foram conduzidas mediante a aplicação de um roteiro de questões que nortearam sua condução. Nesse modelo, o entrevistador tem a liberdade para adaptar as perguntas à situação e à personalidade do entrevistado, podendo fazer perguntas adicionais (RIBEIRO; MILAN, 2004). O roteiro de questões encontra-se no APÊNDICE A.

3.4 PROCEDIMENTO DE ANÁLISE DOS DADOS

Para Bardin (2007), a análise de conteúdo se constitui de técnicas onde se busca descrever o conteúdo emitido no processo de comunicação. Proporcionam o levantamento de

indicadores, permitindo a realização de inferência de conhecimentos. Neste momento do processo, os dados coletados serão estratificados e mensurados e em seguida, serão caracterizados dentro dos núcleos de informações obtidas sob a ótica da TCT, conforme figura abaixo.

Figura 1 – Núcleos da Teoria de Custos de Transação



Fonte: Autor (2020)

Os dados coletados para análise em núcleos foram extraídos a partir da Fras-le S/A, configurada na condição de fornecedor dos distribuidores 1 e 2. A empresa com sede em Caxias do Sul, foi fundada em 22 de fevereiro de 1954 e teve como país destino de suas primeiras exportações o Paraguai, no ano de 1960. Atualmente considerada uma das maiores exportadoras de matérias de fricção do mundo, a companhia possui uma linha de produtos composta por mais de 14 mil referências relativas a lonas, pastilhas e sapatas de freio para veículos leves, pesados, produtos industriais para aplicação especiais, discos e tambores de freio, revestimento de embreagem, sapatas para trens e metrô, motos e pastilhas para aeronaves. Em 2019, a Fras-le registrou receita bruta total de R\$ 2.009,1 bilhões sendo 44% do total a representação dos seus negócios internacionais.

3.5 PERFIL DOS ENTREVISTADOS

Para ter uma melhor compreensão do perfil de cada entrevistado, os mesmos serão divididos em 2 categorias, sendo uma nomeada Gestor (A e B) e a outra denominada Importador (1 e 2). No Quadro abaixo é apresentado o perfil dos participantes:

Quadro 2 – Perfil dos Participantes

Entrevistado	Idade	Gênero	Formação	Cargo	Anos atuação na empresa	Segmento e Porte da Empresa	Anos Existência da empresa
Gestor A	41	Masculino	Comércio Exterior	Trader	16	Automotivo Grande	66
Gestor B	45	Masculino	Administração	Coordenador de Exportação	25	Automotivo Grande	66
Importador 1	57	Masculino	Marketing	Gerente de Peças de Reposição	18	Automotivo Grande	74
Importador 2	46	Masculino	Administração	Vice Presidente	35	Automotivo Médio	54

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados coletados (2020)

Analisando o Quadro 2, acima, percebe-se que todos os entrevistados são homens e possuem décadas de experiência no seu ramo de atuação. É importante enfatizar que todos têm idade entre 40 e 60 anos, com ensino superior completo, o que revela um grau elevado de intelectualidade e interesse no aprofundamento dos conhecimentos técnicos de cada área de desempenho. Cabe destacar que todos exercem cargos de gestão em empresas de grande e médio porte com bases sólidas nos seus mercados de enfoque, pois suas operações têm mais de 50 anos de existência.

4 ANÁLISE DOS DADOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo, serão expostos e discutidos os resultados obtidos por meio das entrevistas individuais. Para a análise dos dados, o conteúdo das entrevistas foi agrupado em quatro núcleos distintos de análise, considerando os dados mais relevantes das entrevistas e associando com as informações já abrangidas no referencial teórico deste trabalho.

4.1 NÚCLEO NEGOCIAR – RACIONALIDADE LIMITADA

O roteiro de perguntas que embasou a entrevista foi introduzido com uma pergunta inicial, cujo o objetivo era conhecer a influência e participação efetiva do entrevistado no processo de venda e compra de produtos. Com base nas respostas obtidas, foi desenvolvido o Quadro 3.

Quadro 3 – Planejamento de Compra e Venda

Entrevistado	Pergunta: Participa ou fornece informações para o planejamento de compra e venda da empresa.
Gestor A	Gestor é responsável pelas vendas da empresa no Paraguai e Bolívia.
Gestor B	Gestor é responsável pelas vendas da empresa no Mercosul e América Latina.
Importador 1	Entrevistado é responsável pela negociação de compra e venda de peças de reposição da empresa no país.
Importador 2	Entrevistado é responsável pela negociação de compra de produto da empresa.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados coletados (2020)

De acordo com o Quadro 3 pode-se avaliar que todos os entrevistados possuem poder de decisão e participam ativamente e formalmente, alguns nos processos de venda e outros nas aquisições de produtos. Um entrevistado reúne ambos os escopos de atuação em suas atribuições gerenciais. Um aspecto importante é que o Gestor A tem como seus clientes os Importadores 1 e 2, sendo que o Gestor B é hierarquicamente superior ao Gestor A e supervisiona sua performance de vendas para ambos os consumidores paraguaios. O Importador 1 comenta que é responsável pelas aquisições dos produtos comercializados pela

empresa e tem uma cadeia de fornecedores composta por mais de cem empresas. Da mesma forma, supervisiona uma carteira de vendas com mais de trinta clientes finais no país.

O Importador 2 informa que é responsável pelas compras de mais de 300 itens do portfólio de produtos da empresa, oriundos de 60 fornecedores diferentes. Informa que a empresa tem outras unidades no Paraguai e no Brasil, sendo que ele é responsável pela planta situada em Ciudad del Este.

Em suma, todos os entrevistados são responsáveis pelo ato de negociar entre os agentes, garantindo as melhores condições de compra e venda, avaliando, mensurando e certificando que a relação gere os menores custos *ex-ante* possíveis, que conforme conceitualizado por Williamson e já abordado no referencial teórico, tratam-se dos custos presentes no processo de negociação das cláusulas contratuais (WILLIAMSON, 1993).

O Quadro 4 abaixo apresenta as considerações feitas pelos entrevistados sobre a qualidade e abrangência das informações oferecidas pelos compradores e vendedores de produto no momento da negociação comercial. Também discorreram sobre a duração até a concretização de uma transação.

Quadro 4 – Qualidade das informações

Entrevistado	Qualidade das informações
Gestor A	Os clientes não passam informações satisfatórias quanto expectativa a preços, produto e outros detalhes logísticos, o que demora no fechamento das negociações.
Gestor B	Os clientes tem condições pré-estabelecidas e sabem o que esperar em termos de preços, prazos e questões logísticas. Negociações fecham em uma semana.
Importador 1	Os fornecedores nem sempre repassam informações claras e completas na negociação, o que gera maior atenção aos assuntos e por um tempo maior do que o esperado.
Importador 2	Não são raros os casos em que os vendedores carecem de informação para negociar e o processo acaba sendo feito em fases. Muitas vezes oferecem preços inviáveis e não abrem portas para negociação.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados coletados (2020)

Como se pode observar no Quadro 4, existe uma percepção diferente e extremamente relevante no que tange aos dois modelos de atuação entre os agentes. Simplificando, vendedores e compradores fazem críticas aos modelos atuais de abordagem de seus parceiros, seja no ponto relativo a qualidade de informação ou na duração de uma negociação.

Causa surpresa a discrepância de pensamento entre o Gestor 1 e o Gestor 2, uma vez que são subordinado e superior na mesma empresa, e ambos supervisionam as operações no Paraguai. Segundo o Gestor 1, todas as negociações são operadas por ele e cabe ao Gestor 2 somente a interferência quando há questões relacionadas a preços fora da política comercial e análise de performance. Assim, todas as falhas ou defeitos na comunicação entre fornecedor-comprador são administradas pelo gestor direto da operação, neste caso, o Gestor 1.

Já os Importadores, de forma unânime, qualificam que o mercado em geral não fornece informações satisfatórias relativas a questões técnicas e comerciais de produtos que estão sendo negociados e por tal razão, existe um vai e vem muito grande de correspondências, e-mails e conferências, e isso faz com que a duração de uma negociação dure tempo maior do que o esperado. O Importador 2 foi além e disse que muitas empresas querem “vender por vender” seus produtos e impõe ao comprador um preço completamente fora da realidade e aceitação do mercado e ainda fecham as portas para uma negociação entre as partes quando uma se mostram descontente com alguma cláusula. Afirma também, com indignação, que estas mesmas empresas, no tempo que lhes convém, procuram os mesmos potenciais compradores e oferecem novas e melhores propostas, passando uma imagem oportunista.

Como menciona Bao e Wang (2012), os agentes envolvidos em uma negociação podem trabalhar com informações incompletas ou desconhecidas, que se caracterizam pela incerteza e generalidade, ou seja, há divergência de informações entre as partes.

Ambos Importadores informam que acabam despendendo mais energia e atenção do que o esperado em negociações com o mercado. Conforme Pondé (1993), as dificuldades de compatibilização das condutas das partes em suas interações realizadas no mercado e intra-firma incorrem custos relevantes de coordenação das transações que afetam diretamente o desempenho econômico das partes.

Segundo Williamson (1985), as decisões são tomadas a partir das possibilidades oferecidas a cada momento, visando sempre remediar ineficiências na medida do possível, não correspondendo necessariamente a escolhas ideais.

4.2 NÚCLEO REDIGIR – INCERTEZA E FREQUÊNCIA DE TRANSAÇÕES

O Quadro 5 representa as respostas colhidas dos entrevistados quando questionados sobre a obrigatoriedade da emissão de contratos formais para oficializar negociações, uma vez que as empresas se relacionam com um grande número de agentes.

Quadro 5 – Obrigatoriedade de contrato formal

Entrevistado	Obrigatoriedade de Contrato Formal
Gestor A	A empresa não trabalha com contratos para o segmento de reposição. Isso para evitar burocracia e maiores custos. A proforma invoice é considerada como o contrato.
Gestor B	A empresa celebra contratos legais somente com alguns clientes, cuja performance de compra é avaliada. Outros casos a proforma atua como documento oficial.
Importador 1	Contratos são utilizados somente em alguns cenários, como atribuição de exclusividade no mercado ou por obrigação da empresa fornecedora.
Importador 2	As transações da empresa são feitas sem a emissão de contratos formais, somente com a proforma invoice.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados coletados (2020)

Dos dados obtidos do Quadro 5, pode-se avaliar que mesmo com incertezas originárias da assimetria de informações e que podem influenciar na tomada de decisão, tanto os Gestores quanto os Importadores não operam ou operam em pouquíssimos casos com contratos legais ao fechar negociações. Nos casos que há existência ou obrigatoriedade, trata-se de operações com características distinta de uma exportação formal. O Gestor B informa que a empresa realiza embarques consignados a algumas montadoras no México, com uma condição de pagamento especial e um alto volume de vendas. O importador 1 menciona que mantém alguns contratos para garantir a exclusividade na comercialização de determinados produtos no mercado. Informa também que algumas empresas representadas por ele, como a Mercedes Benz, obrigam o parceiro a celebrar contratos com cláusulas de performance e qualidade no atendimento e assistência técnica.

Vale a pena enfatizar dois pontos. Mesmo com um ambiente de incerteza, os agentes entrevistados não adotam a aplicação da TCT. Segundo Williamson (1985), a TCT considera que as empresas, atuando em um ambiente carregado de incertezas, utilizam instrumentos de normalização em suas transações (os contratos), que visam a resguardá-las, em caso de não cumprimento de termos pré-estabelecidos. O outro ponto é que todos os agentes consideram a Proforma Invoice como uma substituição ao contrato legal, visto que nela estão praticamente todas as condições e pontos negociados entre fornecedor e comprador. Eles consideram que o documento dá início ao contrato de compra e venda internacional, mesmo que de forma “informal”.

Ainda de acordo com o Williamson (1985), a incerteza está relacionada à assimetria das informações entre as partes, sendo que os relacionamentos cooperativos podem reduzir essa incerteza causada por problemas de mercado.

Os entrevistados foram questionados se mantem vendas e compras recorrentes dos seus parceiros e se acreditavam que contratos individuais para cada transação eram importantes. As respostas podem ser verificadas no quadro 6 abaixo.

Quadro 6 – Compras recorrentes e contratos individuais de transação

Entrevistado	Compras recorrentes e contratos individuais de transação
Gestor A	A empresa faz vendas recorrentes ao Paraguai, e não celebra contratos.
Gestor B	A empresa tem vendas regulares para importadores em todo o Mercosul, mas raramente celebra contratos.
Importador 1	Tem importações mensais dos fornecedores e prefere não realizar contratos, a não ser que sejam obrigatórios.
Importador 2	Tem recebimento de peças mensalmente, porém prefere não fazer contratos para economizar custo e tempo.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados coletados (2020)

A pergunta acima é um adendo a questão anterior para verificar se existe periodicidade nas vendas e compras entre os mesmos agentes nas operações geridas pelos entrevistados. Além disso, foi questionado novamente se os participantes consideram que, em situações de compras e vendas pontuais é importante o uso do contrato para mitigar as incertezas.

Todos os participantes responderam que seus clientes e fornecedores são de longa data, com transações recorrentes e mesmo com algumas incertezas, eles optam por não utilizar

contratos formais. A interpretação das respostas leva a crer que este comportamento se dá pela frequência de ocorrência de transações entre estes agentes. Para Williamson (1999), o comportamento dos agentes envolvidos pode ser influenciado pela frequência em que as relações ocorrem. A frequência permite diluir os custos da adoção de mecanismos complexos de controle, por parte dos agentes envolvidos. Quanto maior a frequência de uma transação, maior o grau de confiança e o valor presente dos ganhos futuros.

4.3 NÚCLEO GARANTIR CUMPRIMENTO CONTRATO – OPORTUNISMO

O agente oportunista tem por objetivo ganhos individuais por meio de uma falta de transparência ou honestidade em suas transações. O Quadro 7 apresenta dados colhidos por meio da entrevista a respeito de questões relacionadas a este atributo comportamental.

Quadro 7 – Novas informações na execução de um contrato

Entrevistado	Novas informações na execução de um contrato
Gestor A	São raras, mas essas situações acontecem. Principalmente por questões de legislação ou logísticas.
Gestor B	Ocorre, mas são passíveis de negociação.
Importador 1	Ocorre algumas vezes, principalmente com empresas chinesas. Mas não é comum com empresas grandes, pois os todos os pontos são revistos nas negociação.
Importador 2	Não é normal, mas acontece. Principalmente de empresas que estamos comprando pela primeira vez.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados coletados (2020)

Quando questionado aos entrevistados se após a celebração formal dos pedidos é comum surgirem informações que não foram contempladas na negociação inicial, todos os participantes disseram que sim, porém estas cenas não são muito corriqueiras. Geralmente se mantem o foco na negociação para atender e negociar todo e qualquer ponto que possa gerar impactos no futuro, porém dependendo da empresa, da frequência das relações e da confiança, alguns pontos novos, nunca tratados passam sem ser visitados e podem provocar novas

negociações. Segundo Barney e Hesterly (2004), num mundo sem oportunismo, toda a transação econômica poderia ser feita na base da promessa.

O Quadro 8 trata das mudanças que os fornecedores ou compradores querem realizar uma vez que os pedidos e contratos já estão firmes. Um dos agentes quer a renegociação e adaptação dos termos a novas circunstâncias.

Quadro 8 – Alteração e renegociação de contratos e pedidos

Entrevistado	Alteração e renegociação de contratos e pedidos
Gestor A	Acontece com mais frequência do que se gostaria. O comprador quer renegociar pontos do acordo gerando embates e desgaste.
Gestor B	Acontece com frequência. Os clientes sempre querem alterar condições já estabelecidas e usam inúmeros argumentos.
Importador 1	São raras as vezes. Normalmente é o cliente que liga para o fornecedor e barganha condições melhores.
Importador 2	Normalmente não. Os casos que acontecem são gerados por questões logísticas ou por erro de algum outro processo.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados coletados (2020)

Por meio das respostas dos entrevistados, logra-se constatar que alterar eventos e fatos após a confirmação dos acordos de compra e venda é um ponto que acontece com muita intensidade na rotina dos participantes. Segundo o Gestor 1, são raros os casos em que esta cena não acontece. Ele menciona que os clientes sempre estão atrás de eventuais vantagens e causam um desgaste muito grande. Sempre estão munidos de inúmeros argumentos e buscam sempre uma redução de preço, alteração das quantidades no pedido, redução dos custos logísticos e aumento no prazo de pagamento. O Gestor 2 comenta que se trata de uma questão cultural, pois os clientes usam a técnica do “choro é livre” e buscam desde o início da relação uma certa intimidade para depois utilizar tal comportamento para demandar por melhoras, em qualquer aspecto da transação.

O Importador 1, que exerce a gestão tanto sobre a área de compras quanto a área de vendas de peças de reposição, sanciona o fato descrito pelos fornecedores, visto que ele passa pela mesma situação e admite que o comprador sempre busca renegociar as condições acordada para obter uma eventual vantagem adicional. Williamson classifica o comportamento dos agentes que buscam um benefício suplementar como oportunista e diz

que este pressuposto comportamental também está relacionado à assimetria de informação nas transações, podendo ser utilizado de maneira intencional por algum dos agentes econômicos envolvidos, como forma de ludibriar os parceiros em uma transação (Williamson, 1985).

Indo além, Williamson (1993) argumenta que, “diferentemente de uma simples busca autointeressada”, o agente oportunista não apenas discorda gentilmente, mas contra-argumenta em busca de seus interesses. Para o autor, trata-se de uma procura com astúcia e avidez. Tais componentes sugerem quebras de contrato, prejuízos e comportamentos diferentes do esperado *ex-ante*.

O Importador 2 menciona que tal evento raramente acontece e quando ocorre é por questão de otimização logística ou por erro de algum dos agentes.

Com as respostas recebidas no momento da aplicação da pesquisa, optou-se por questionar de forma direta os participantes se era comum ter que se debruçar sobre a questão preço, em contratos já firmados, a pedido ou demanda do agente parceiro. O quadro 9 reforça as informações extraídas das respostas da questão anterior.

Quadro 9 – Reanálise de Preços

Entrevistado	Reanálise de Preços
Gestor A	É comum e faz parte da rotina diária.
Gestor B	Sim, é comum a busca pelo desconto.
Importador 1	É comum, mas gera desconforto com o tempo.
Importador 2	Não é comum, pois geralmente os fornecedores honram os preços.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados coletados (2020)

Assim como já visto na questão anterior, existe a frequente busca por melhores condições da parte contrária, mesmo quando todos os termos do acordo já foram negociados e oficializado pelos agentes. Segundo Williamson (1985), os supostos comportamentais são determinantes para a formação das expectativas dos agentes quanto às incertezas inerentes das condições transacionais. Ainda segundo o autor, o oportunismo exige uma avaliação estratégica das possíveis condutas dos participantes da transação diante de acontecimentos imprevistos.

Foi perguntado aos participantes da entrevista se os produtos enviados pelo fornecedor são fiéis as especificações negociadas e incluídas nas cotações e contratos de compra e venda. No Quadro 10 pode-se verificar as respostas obtidas.

Quadro 10 – Entregas não conforme

Entrevistado	Entregas não conforme
Gestor A	Sim, acontecem mas são poucas as vezes. A empresa tem um portfólio gigantesco de referências e isso pode causar erros na embalagem e expedição do produto.
Gestor B	Sim, acontecem mas não com muita frequência. Algumas vezes os produtos chegam fora da especificação do cliente, problemas de embalagens.
Importador 1	Quase nunca acontecem. Quando acontecem trata-se de erros na expedição ou embalagem do produto.
Importador 2	Raramente acontecem. Quando acontecem tratam-se de erros de digitação de pedido ou erro na expedição do produto.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados coletados (2020)

Segundo os entrevistados, é comum acontecer alguns erros durante o processo que faz com que a mercadoria incorreta chegue até o cliente final. Foram citados erros logísticos, ou seja, expedição do pallet ou caixa errado para o cliente. Foi mencionado também que acontecem erros administrativos ou comerciais na implantação dos pedidos e o produto errado chega até o cliente. Muitas vezes, o veículo que utiliza a peça nem se faz presente no mercado, o que leva a negociações especiais para estes itens enviados erroneamente.

O Gestor 1 comenta que muitos consumidores ao receber itens errados querem devolver os produtos e enviá-los de volta ao Brasil. Por ser um processo burocrático, é negociado algo diferente com o cliente para reparar os danos causados. Já o Gestor B comenta que, embora esses erros não sejam frequentes, eles podem gerar um impacto extremamente negativo na relação com o parceiro, sem contar os custos não previstos que acabam incidindo para costurar um acordo com o recebedor da mercadoria.

A última pergunta da entrevista foi sobre o sentimento dos entrevistados com relação a possibilidade de renegociações contratuais a partir de mudanças no ambiente externo. As informações coletadas podem ser visualizadas no Quadro 11.

Quadro 11 – Renegociações por força maior

Entrevistado	Renegociações por força maior
Gestor A	O momento atual com o Covid-19 é um exemplo onde questões pré-estabelecidas podem sofrer mudanças, mesmo que temporárias.
Gestor B	Sim, pode-se escutar o cliente, verificar se são demandas reais e definir novas condições.
Importador 1	Sim, o coronavírus causou um impacto maior que o esperado e é um momento onde se abre possibilidades para novas definições.
Importador 2	Sim, há determinados momentos onde é aceitável fazer renegociações, como por exemplo o momento atual com o Covid-19.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados coletados (2020)

Por meio do Quadro 11 se pode verificar que todos os entrevistados partilham do princípio de que alterações ou mudanças no ambiente externo como legislação ou pandemias sanitárias abrem espaço para que comprador e vendedor possam revisitar as condições e contratos já firmados, bem como pleitear novos termos benéficos. Todos os participantes mencionaram a crise atual implantada pelo Covid-19 e comentaram que praticamente todos os clientes pediram para rever determinadas condições, visto que seus países estavam sofrendo *lockdown* e certos termos não poderiam ser cumpridos.

A questão mais importante que os entrevistados defendem é que fornecedor-comprador devem manter uma relação de transparência e confiança a fim de evitar qualquer tipo de desgaste e possível dissolução da parceria. Rompimentos sempre são traumáticos e podem causar instabilidade no mercado, bem como gerar custos não previstos e desnecessários para todos os agentes envolvidos na cadeia do comércio internacional.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A fim de entender as principais conclusões deste estudo, é necessário entender qual era seu principal objetivo e de que forma seria possível chegar até elas. Este trabalho teve como objetivo analisar as características das transações comerciais entre vendedores e compradores estabelecidos no Mercosul, sob a ótica da Teoria de Custos de Transação, estabelecida por Ronald Coase e aprimorada pelo seu discípulo Williamson.

A presente pesquisa buscou apresentar as propriedades encontradas na formação dos blocos econômicos e os acordos bilaterais, suas principais características, vantagens e como estes acordos comerciais constroem uma estratégia cooperativa de desenvolvimento econômico diante de globalização. Além disso, procurou-se demonstrar de que formas estas parcerias fomentam a promoção do comércio entre os países-membros e protege as industriais nacionais através de transações cada vez mais frequentes.

Neste panorama, com a intensificação das transações comerciais, o crescimento econômico entre as partes, e com o incentivo intergovernamental das empresas nacionais cruzarem fronteiras, ficou estabelecida essa facilidade que as empresas encontram hoje em se aventurar no mundo. Mais óbvio do que mensurar o crescimento de operações entre agentes econômicos, fica subjetivo que as características destas transações devem também ser analisadas. Com a identificação e entendimento do que são os custos de transação, logra-se cambiar o conceito do que se deve avaliar numa negociação comercial. Da mesma forma, busca-se avaliar que estes acordos estão sendo efetuados com as melhores práticas éticas e morais.

A teoria de custos de transação, com seus pressupostos comportamentais, chega para aferir e dimensionar a credibilidade dos agentes interorganizacionais a partir de alguns núcleos de condutas que devem ser observados, a fim de que todos os agentes sejam beneficiados. Com as entrevistas aplicadas aos envolvidos num processo de compra e venda, pode-se destacar que o mercado, muitas vezes age de forma oportunista para maximizar seus ganhos perante as custas do seu parceiro. É possível compreender a existência da racionalidade devido as limitações do ser humano e porque a incerteza é um termo presente em praticamente todas as relações comerciais, mesmo naquelas cuja a frequência é alta e absoluta. E talvez o mais importante é se dar conta de que modificando algumas características nas transações realizadas na rede de negócio, poderá inicialmente mensurar e posteriormente gerenciar os custos de transação, melhorando a performance dos agentes econômicos.

5.1 LIMITAÇÕES E SUGESTÕES PARA ESTUDOS FUTUROS

Este estudo buscou diagnosticar as características encontradas nas transações comerciais operadas numa relação interorganizacional, ao sol dos atributos firmados pela TCT, mostrando características peculiares de cada fronteira dos negócios. Apesar dos resultados obtidos por meio das 4 entrevistas aplicadas, o número de respondentes ainda é humilde para resultados mais aprofundados.

Desse modo, analisando as limitações do estudo e visando a continuidade da pesquisa, indicar-se-ia uma coleta de novos dados e a partir do exame destes, a aplicação integral da teoria, incluindo a totalidade de seus atributos ambientais como a especificidade de ativos e a estrutura de governança, que neste trabalho foi minimamente explorado.

Num segundo momento, poder-se-ia investigar se a conjunção dos comportamentos identificados nesta pesquisa é diferente entre agentes originários de outras regiões do mundo, uma vez que as condutas são resultantes de diferentes sistemas culturais instaurados no globo.

Numa terceira e última perspectiva, seria pertinente elaborar um estudo quantitativo para mensurar, caso exista, a perda financeira oriunda do comportamento atribuído entre os agentes da relação.

5.2 IMPLICAÇÕES GERÊNCIAIS

O presente estudo exibiu diversas características pertinente ao comportamento de brasileiros e agentes no exterior no processo de approach comercial, negociação, oficialização da demanda e o relativo cumprimento do acordo. Todos esses dados podem ser utilizados como base para estudo daqueles que pretendem iniciar relações comerciais e até mesmo ampliar suas operações nos países tratados. Ficou evidenciado no estudo que tanto fornecedor quanto comprador, numa tentativa de reduzir custos e maximizar seus ganhos, aceitam correr riscos ao não celebrar contratos nas suas transações comerciais, ficando altamente expostos ao oportunismo e outros comportamentos que podem ser danosos a saúde financeira dos seus negócios.

Observa-se que, embora muitas vezes necessária, essa exposição pode não ser totalmente maléfica e a médio ou longo prazo, pode gerar frutos devido as frequentes transações realizadas pelos agentes e a confiança adquirida com o passar do tempo. Esse comportamento, porém, não deve ser encarado como regra, mas sim como uma recompensa.

REFERÊNCIAS

- ADUANEIRAS, Equipe Técnica. **NCM Nomenclatura Comum do Mercosul**. 3. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2010.
- ALMEIDA, Paulo Roberto de. **Mercosul em sua primeira década (1991-2001):** Uma avaliação política a partir do Brasil. 14. ed. Buenos Aires: Intal - Itd - Sta, 2002.
- ALMEIDA, Paulo Roberto. **Uma história do Mercosul:** do nascimento à crise. do nascimento à crise. 2011. Centro Universitário de Brasília - Uniceub. Disponível em: <http://www.periodicos.uem.br/ojs/index.php/EspacoAcademico/article/view/13086>. Acesso em: 12 out. 2019.
- ARROW, Kenneth Joseph. The Organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation. In: **The Analysis and evaluation of public expenditure**. Cambridge: Harvard University Press, 1969.
- AZEVEDO, Paulo Furquim de. **Integração Vertical e Barganha**. 1996. Tese (Doutorado em Economia).
- BERTUOL, Diego. **ACORDO DE COMPLEMENTAÇÃO ECONÔMICA**. 2017. Extraído de *Efficienza Negócios Internacionais*. Disponível em: <http://www.ufficienza.com.br/acordo-de-complementacao-economica/>. Acesso em: 19 nov. 2019.
- BAO, Te; WANG, Yongquin. Incomplete contract, bargaining and optimal divisional structure. **Journal of Economics**, v.107, n. 1, p. 81-96, 2012.
- BÊRNI, Duílio Avila. (2001). **A marcha do Mercosul e a marcha da globalização**. In: Reis, C. N. (Org.). *América Latina: crescimento no comércio mundial e exclusão social*. Porto Alegre: Dacasa Editora/Palmarica. 275 páginas.
- BRASIL. Constituição (1992). Decreto nº 550, de 27 de maio de 1992. . Brasília, DF, 27 maio 1992. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/Antigos/D0550.htm. Acesso em: 03 abr. 2020.
- COASE, Ronald Harry. **The nature of the firm:** Origins, Evolution and Development. 4. ed. [s. L.]: Economica, 1937.
- COASE. Ronald Harry. The New Institutional Economics. **The American Economic Review**, v. 88, n. 2, p. 72-74, 1998.
- COMMONS, John Rogers. Institutional Economics. **American Economic Review**, v. 21, n. 3, p. 648-657, 1931.
- DIAS, Reinaldo; RODRIGUES, Waldemar (Org.). **COMÉRCIO EXTERIOR: TEORIA E GESTÃO**. São Paulo: Atlas S.a, 2004. Faculdade de Economia e Administração. Universidade de São Paulo, São Paulo.
- FARIA, Ana Cristina de et al. **Ensaio sobre a Teoria dos Custos de Transação (TCT):** foco na mensuração. Foco na Mensuração. 2014. XXI Congresso Brasileiro de Custos. Disponível em: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/download/3800/3801>.. Acesso em: 12 nov. 2019.

FILÁRTIGA, Gabriel Braga. **Custos de Transação, Instituições e a Cultura da Informalidade no Brasil**. 2007. Revista do BNDES, Rio de Janeiro. Disponível em: https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/13995/2/RB%2028%20Custos%20de%20Tran%20sa%20%C3%A7%C3%A3o%20e%20Institui%C3%A7%C3%B5es%20e%20a%20Cultura%20da%20Informalidade%20no%20Brasil_P_BD.pdf. Acesso em: 21 nov. 2019.

FRIEDRICH, Tatyana Scheila; GUIMARÃES, Guilherme Athaides. Ensaio de integração: Brasil e Argentina no século XX, pontos de aproximação e de afastamento até a formação do Mercosul. **Ei Estudos Internacionais: Revista de Relações Internacionais**, Belo Horizonte, v. 1, n. 3, p.114-139, jan./jun. 2015. Semestral. Disponível em: <http://periodicos.pucminas.br/index.php/estudosinternacionais/article/view/11127/8964>. Acesso em: 08 out. 2019.

LOPES, Renata Rossetto; CARVALHO, Carlos Eduardo. **Acordos bilaterais de comércio como estratégia de inserção regional e internacional do Chile**. 2007. Disponível em: http://www.abri.org.br/anais/1_Encontro_Nacional_ABRI/Integracao_Regional/IR5_Renata_Rossetto_e_Carlos_Eduardo_Carvalho.pdf. Acesso em: 19 nov. 2019.

MACHADO, Marlon Wander; MATSUSHITA, Thiago Lopes. **GLOBALIZAÇÃO E BLOCOS ECONÔMICOS**. 2018. PUC-SP. Disponível em: <https://revistas.pucsp.br/DIGE/issue/archive>. Acesso em: 22 out. 2019.

MAGNOLI, Demétrio; ARAUJO, Regina. **Para entender o Mercosul**. São Paulo: Editora Moderna Ltda, 1998.

MERCOSUL, Centro de Integração do **Mercosul**. Universidade Federal de Pelotas. Disponível em: <https://wp.ufpel.edu.br/mercosul/pt/mercosul/>. Acesso em: 12 out. 2019.

MERCOSUL. **Em Poucas Palavras: O que é o Mercosul?**. Disponível em: <https://www.mercosur.int/pt-br/quem-somos/em-poucas-palavras/>. Acesso em: 12 out. 2019.

MORAES, Adílio Moreira de; FONSECA, João José Saraiva da. **Metodologia da Pesquisa Científica**. [S. l.]: Sobral, 2007. 200 p.

NUNES, Rodolfo Francisco Soares; PREVIDELLI, Maria de Fátima Silva do Carmo. **O MERCOSUL no contexto das Teorias de Integração e Comércio Internacional**. 2017. XII Congresso Brasileiro de História Econômica & 13ª Conferência Internacional de História de Empresas. Disponível em: <http://www.abphe.org.br/uploads/ABPHE%202017/12%20O%20MERCOSUL%20no%20contexto%20das%20Teorias%20de%20Integra%C3%A7%C3%A3o%20e%20Com%C3%A9rcio%20Internacional.pdf>. Acesso em: 22 out. 2019.

PEREZ, Gilberto et al. Aplicação das Teorias dos Custos de Transação e do Custo Total de Propriedade na Aquisição de Sistemas de Informação. In: XVII CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, 17., 2010, Belo Horizonte. **Congresso**. Belo Horizonte: Congresso Brasileiro, 2010. v. 1, p. 1 - 16.

PIANI, Honorio Kume Guida. Mercosul: o dilema entre união aduaneira e área de livre-comércio. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 25, n. 4, p.370-390, out./dez. 2005. Trimestral. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rep/v25n4/28289.pdf>. Acesso em: 12 out. 2019.

POHLMANN, Marcelo Coletto et al. IMPACTO DA ESPECIFICIDADE DE ATIVOS NOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO, NA ESTRUTURA DE CAPITAL E NO VALOR DA

EMPRESA. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. , p.24-40, 30 jun. 2004. Mensal. USP.

PONDÉ, João Luis. Coordenação, custos de transação e inovações institucionais. **Texto para Discussão**, IE/UNICAMP, Campinas, n. 38, 1994.

PORTO, Manuel Carlos Lopes. **Teoria da Integração e Políticas Comunitárias: Face aos desafios da Globalização**. 4. ed. Coimbra: Almedina, 2009.

PRADO, Luiz Carlos Delorme. **Mercosul como opção estratégica de integração**: notas sobre a teoria da integração e estratégias de desenvolvimento. 1997. Ensaio FEE. Disponível em: <<https://revistas.dee.spgg.rs.gov.br/index.php/ensaios/article/viewFile/1891/2265>>. Acesso em: 13 nov. 2019.

RÊGO, Elba Cristina Lima. **O Processo de Integração no Mercosul**. 1995. Revista do BNDES, Rio de Janeiro. Disponível em: https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/13337/2/RB%2003%20O%20Processo%20de%20Integra%20a7%20a3o%20no%20Mercosul_P_BD.pdf. Acesso em: 15 out. 2019.

RIBEIRO, Jose Luis Duarte; MILAN, Gabriel. Sperandio. **Planejando e conduzindo entrevistas individuais**. Porto Alegre: Feerg/UFRG, 2004.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **PESQUISA SOCIAL: Métodos e Técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas S.a, 2015. 30 p.

RICHTER, Rudolf. The New Institutional Economics - Its Start, Its Meaning , Its Prospects. **The European Business Organization Law Review**, v. 6, n. 2, p. 161- 200, 2005.

RIO DE JANEIRO. Nelson Fontes Siffert Filho. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. A Economia dos Custos de Transação. **Revista do Bndes**, Rio de Janeiro, v. 2, n. 4, p.103-128, dez. 1995. Disponível em: <https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/11777/1/RB%2004%20A%20Economia%20dos%20Custos%20de%20Transa%20a7%20a3o_P_BD.pdf>. Acesso em: 21 nov. 2019.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. Projetos de estágio e de pesquisa em administração: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2005. xxiv, 308 p.

SANTIAGO, Emerson. **Tratado de Assunção**. Disponível em: <<https://www.infoescola.com/geografia/tratado-de-assuncao/>>. Acesso em: 12 out. 2019.

SANTOS, Charles Henrique Gonçalves. **Uma proposta de modelagem ontológica para a NCM: Nomenclatura Comum do Mercosul**. 2011. 127 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Engenharia Mecânica, Departamento de Engenharia Mecânica, Universidade de Brasília, Brasília, 2011. Cap. 2. Disponível em: <<https://repositorio.unb.br/handle/10482/9812>>. Acesso em: 20 nov. 2019.

SEGALIS, Gabriel; FRANÇA, Ronaldo de; ATSUMI, Shirlei Yurica Kanamori. **Fundamentos de importação e exportação no Brasil**. Rio de Janeiro: FGV Editora, 2012.

WILLIAMSON, Oliver Eaton. **The economic institutions of capitalism**. Nova Iorque: The Free Press, 1985.

WILLIAMSON, Oliver Eaton.; WINTER, Sidney Graham. **The nature of the firm: origins, evolution, and development.** Nova Iorque: Oxford University Press, 1993.

WILLIAMSON, Oliver Eaton. Transaction Cost Economics and Organization Theory. **Journal of Industrial and Corporate Change**, Oxford, v. 2, n. 2, p. 107-156, 1993.

WILLIAMSON, Oliver Eaton. The Institutions of Governance. **AEA Papers and Proceedings**, v. 88, n. 2, p. 75-79, 1998.

WILLIAMSON, Oliver Eaton. Strategy research: governance and competence perspectives. **Strategic Management Journal**, v. 20, p. 1087-108, 1999.

ZYLBERSZTAJN, Decio. Cost, Transactions and Transaction Costs (are there simple answers for complex questions). **Working Paper**. School of Economics and Business – University of São Paulo, 2003.

APÊNDICE A – INSTRUMENTO DE COLETA - ROTEIRO DA ENTREVISTA APLICADA AOS PARTICIPANTES DO ESTUDO

BLOCO 1 - PERFIL DOS PARTICIPANTES

1. Quantos anos a organização está no mercado?
2. Qual o ramo da sua empresa?
3. Qual o porte da sua empresa?
4. Qual a sua área de atuação?
5. Qual o seu cargo?
6. Qual é sua formação e tempo de empresa?

BLOCO 2 - NEGOCIAÇÃO

7. Você participa ou fornece informações formalmente para o planejamento de compra e venda da sua empresa?
8. O mercado disponibiliza, de modo satisfatório, as informações necessárias para o fechamento da transação de compra e venda dos seus produtos?

BLOCO 3 - REDIGIR

9. Diante da múltipla quantidade de fornecedores mundiais, existe a obrigatoriedade de contratos formais para efetivar as negociações?
10. É comum a execução de compra/venda recorrente para o mesmo cliente? Para estas transações se faz necessário a celebração de contratos legais em cada ganho de pedido?

BLOCO 4 – GARANTIR CUMPRIMENTO CONTRATO

11. Durante a execução de um contrato de compra/venda, é comum surgir informações que você não tomou conhecimento no momento da negociação?
12. Após o acordo firmado, é comum o fornecedor alterar fatos para tentar renegociar condições que os beneficiem? Caso sim, com que frequência? O que?
13. Os fornecedores/clientes solicitam reajustes de preços após a celebração dos acordos?
14. Os produtos entregues pelos fornecedores, algumas vezes, diferem da especificação negociada e contratada? Caso sim, com que frequência? Como?
15. Os efeitos das mudanças no ambiente externo (legislação, força maior) sobre as atividades da organização são passíveis de renegociação de acordos já celebrados?