

## ATRIBUTOS DE TRANSAÇÃO E PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS À LUZ DA TEORIA DO CUSTO DE TRANSAÇÃO ECONÔMICA: ESTUDO MULTICASO NO SEGMENTO SALINEIRO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE<sup>1</sup>

**Antônio Elano Firmino Bezerra<sup>2</sup>**

**Luciana Batista Sales<sup>3</sup>**

**Adriana Martins de Oliveira<sup>4</sup>**

**Caritsa Scartaty Moreira<sup>5</sup>**

<http://dx.doi.org/10.1590/1413-2311.292.96905>

### RESUMO

Esta pesquisa tem como objetivo identificar e relacionar os atributos de transação e os pressupostos comportamentais à luz da teoria do custo de transação econômica, no segmento salineiro do Estado do Rio Grande do Norte. Utilizou-se a abordagem qualitativa, exploratória, descritiva e recorte temporal transversal. Foi desenvolvido um estudo multicaso em três empresas por meio de entrevistas semiestruturadas junto aos gestores responsáveis pelas compras. As entrevistas foram transcritas e importadas para o *software* Atlas.ti 8.2. Após a codificação, os códigos foram classificados em grupos para depois gerar as famílias e as redes. Os achados mostraram que existe a incidência de especificidade de ativos: Locacional, Físico, Dedicados, Humanos, Marca e Temporal, favorecendo a frequência das

<sup>1</sup> Recebido em 27/9/2019, aceito em 14/7/2020.

<sup>2</sup> Universidade Federal Rural do Semi-Árido, Mossoró - RN (Brasil); <http://orcid.org/0000-0002-6207-2590>; [elanof@hotmail.com](mailto:elanof@hotmail.com).

<sup>3</sup> Universidade Federal Rural do Semi-Árido – Departamento de Ciências Sociais Aplicadas, Mossoró - RN (Brasil); <http://orcid.org/0000-0003-2748-6293>; [luciana@ufersa.edu.br](mailto:luciana@ufersa.edu.br).

<sup>4</sup> Universidade do Estado do Rio Grande do Norte – Departamento de Ciências Contábeis, Mossoró - RN (Brasil); <http://orcid.org/0000-0001-5091-2671>; [adrimartinso@gmail.com](mailto:adrimartinso@gmail.com).

<sup>5</sup> Universidade Federal Rural do Semi-Árido – Departamento de Ciências Sociais Aplicadas, Mossoró - RN (Brasil); <http://orcid.org/0000-0003-1243-9216>; [caritsascarlaty@ufersa.edu.br](mailto:caritsascarlaty@ufersa.edu.br).

transações, representada pela continuidade das relações com os fornecedores, o que gera redução da racionalidade limitada dos agentes envolvidos e, por consequência, diminuição da incerteza e inibição do comportamento oportunista. Tal fato ocorre em virtude da recorrência das relações entre as salinas e os seus fornecedores, o que proporciona confiança e segurança entre as partes. Percebeu-se que o fator de maior influência, na redução dos custos de transação, para o setor salineiro, é a frequência decorrente da própria especificidade de ativos.

**Palavras-chave:** Custo de transação. Atributos de transação. Pressupostos comportamentais. Setor salineiro.

### **TRANSACTION ATTRIBUTES AND BEHAVIORAL ASSUMPTIONS IN THE LIGHT OF ECONOMIC TRANSACTION COST THEORY: MULTICASE STUDY IN THE SALINE SEGMENT OF RIO GRANDE DO NORTE STATE**

This research aims to identify and relate the transaction attributes and behavioral assumptions in light of the economic transaction cost theory in the saline segment of the state of Rio Grande do Norte. The qualitative, descriptive and cross-sectional approach was used. It was developed multi case study of three companies through semi-structured interview with the managers responsible for purchases. The interviews were transcribed and imported into Atlas.ti 8.2 software. After coding, codes were classified into groups to later generate families and networks. The findings showed that there is an incidence of asset specificity: Locational, Physical, Dedicated, Human, Brand and Temporal, which favors the frequency of transactions, represented by the continuity of relationships with suppliers, which leads to a reduction in the limited rationality of the assets. agents involved and, consequently, decreased uncertainty and inhibition of opportunistic behavior. This fact is due to the recurrence of the relationship between salines and its suppliers, which creates trust and confidence between the parties. It was noticed that the most influential factor in reducing transaction costs for the saline sector is the frequency due to the asset specificity itself.

**Keywords:** Transaction Cost. Transaction Attributes. Behavioral assumptions. Saline sector.

### **ATRIBUTOS DE TRANSACCIÓN Y PRESUPUESTOS COMPORTAMENTALES A LA LUZ DE LA TEORÍA DEL COSTO DE TRANSACCIÓN ECONÓMICA:**



## ESTUDIOS MULTICASO EN EL SEGMENTO SALINERO DEL ESTADO DE *RIO GRANDE DO NORTE*

Esta pesquisa tiene como objetivo identificar y relacionar los atributos de transacción y los presupuestos comportamentales a la luz de la teoría del costo de transacción económica, en el segmento salinero del Estado de *Rio Grande do Norte*. Se utilizó el abordaje cualitativo, exploratorio, descriptivo y recorte temporal transversal. Fue desarrollado un estudio multicaso con tres empresas por medio de entrevistas semiestructuradas junto a los gestores de compra. Las entrevistas fueron transcritas e importadas para el *software* Atlas.ti 8.2. Después de la codificación, los códigos fueron clasificados en grupos para enseguida generar las familias y las redes. Los descubrimientos mostraron que existe la incidencia de especificidad de activos: Regional, Físico, Dedicados, Humanos, Marca y Temporal, lo que favorece la frecuencia de las transacciones, representada por la continuidad de las relaciones con los proveedores, lo que genera una reducción de la racionalidad limitada de los agentes envueltos y por consecuencia disminución de la incerteza e inhibición del comportamiento oportunista. Tal hecho ocurre en virtud de la recurrencia de las relaciones entre las salineras y sus proveedores, lo que genera confianza y seguridad entre las partes. Se percibió que el hecho de mayor influencia, en la reducción de los costos de transacción, para el sector salinero, es la frecuencia proveniente de la propia especificidad de activos.

**Palabras clave:** Costo de Transacción. Atributos de transacción. Presupuestos comportamentales. Sector salinero.

### INTRODUÇÃO

A produção global de sal, no ano de 2015, foi estimada em cerca de 273 milhões de toneladas (Mt), o que representa um acréscimo de 2,6% em relação a 2014; desse total, a China foi a maior produtora, com aproximadamente 25,6%, seguida pelos EUA, que totalizou 17,6%; já o Brasil, produziu 7.700 Mt que representam 2,8% da produção mundial. Nesse ano, o estado do Rio Grande do Norte se destacou no cenário nacional ao produzir 5,9 Mt de sal marinho, que representam em torno de 77% da produção total de sal do país e, aproximadamente, 95,3% da produção nacional de sal marinho. Quanto ao escoamento dessa produção, constatou-se um decréscimo de aproximadamente 1% no consumo interno em relação ao ano de 2014, em partes, ocasionado pelo aumento na exportação que apresentou

uma variação positiva de 27% de um ano para outro. Vale ressaltar que se comparadas a 2013, as exportações apresentaram um acréscimo de 250% (BRASIL, 2015).

A indústria salineira é um dos principais segmentos que movimentam a economia da região mencionada. A Costa Branca, onde está situado o município de Mossoró, apresenta uma série de fatores geográficos e potencialidades naturais que favorecem a instalação das salinas e a produção do sal; além disso, a proximidade com o Porto Ilha (Areia Branca) favorece o escoamento da produção para os outros estados do País, bem como a sua exportação; dessa forma, a região é responsável por sensivelmente 53% da produção de sal do Estado e aproximadamente 49% do total da produção nacional (DINIZ; VASCONCELOS, 2017).

A concentração de salinas na Costa Branca torna sua localização estratégica para diversas empresas das regiões Sudeste e Sul do país. Produtoras e comerciantes de insumos e embalagens buscam transacionar de forma frequente com a indústria do sal, de modo que possam fidelizar com os empresários do segmento salineiro e, ao mesmo tempo, facilitar sua prestação de serviço, reduzindo seu tempo de entrega, na medida em que mais cargas sejam enviadas à região e, conseqüentemente, barateando o custo de transporte. Esse comportamento permite elencar e aplicar os conhecimentos da teoria do custo de transação nas relações comerciais entre as salinas e seus fornecedores.

As relações comerciais existentes entre os agentes que fazem parte do mercado e movimentam a economia, em sua maioria, estão relacionadas a algum tipo de transação. Segundo Coase (1937), transação é a operação pela qual há sessão de um bem ou a prestação de um serviço entre dois ou mais agentes, e, vinculados a essa operação, há custos que não podem ser deixados de lado, pois afetam diretamente o desempenho das organizações.

A teoria do Custo de Transação (TCT) diverge da teoria econômica tradicional, por abordar novos conceitos para a economia e identificar que o sistema econômico não é autossuficiente, como aponta sua antecessora; Coase (1937) sugere a existência do custo de transação nas relações de compra e venda que permitem a utilização de um sistema de preços, em que a alocação dos recursos acontece de maneira mais satisfatória. Seguindo os passos de Coase (1937), Williamson (1985) sugere que os estudos das instituições capitalistas apontam a transação como unidade de análise, a qual possui uma estrutura respeitável, se comparada a outras bases de estudo.

Para Williamson (1973), o mesmo receio, que ocasiona estudos sobre as imperfeições de mercado, deve ser levado em conta ao abordar as “falhas institucionais”, o referido autor e supõe que ambas as lacunas são causadas por um conjunto de fatores resultantes da junção de pressupostos humanos (comportamento oportunista e racionalidade limitada) e de fatores transacionais (especificidade de ativos, incerteza e frequência).

Essas variáveis estão diretamente ligadas à existência dos custos de transação, portanto, perceber a influência que os pressupostos comportamentais e os atributos de transação exercem sobre as relações de mercado pode significar, para os agentes envolvidos, a redução ou suavização dos custos referentes à negociação (WILLIAMSON, 1985).

Nessa perspectiva, procurou-se responder ao seguinte questionamento: qual é a relação entre os atributos de transação e os pressupostos comportamentais na indústria salineira do estado do Rio Grande do Norte? Portanto, este estudo tem como objetivo identificar e relacionar os atributos de transação e os pressupostos comportamentais, à luz da teoria do custo de transação econômica no segmento salineiro da região Norte Riograndense. Nesse sentido, existem estudos nacionais e internacionais abordando a temática, entre os quais se destacam: Coase (1937), Williamson (1973), Williamson (1975), Williamson (1985), Williamson (1991), Campos (2013), Dorneles (2013), Thielmann (2013), Silva (2013), Martins e Souza (2014), Augusto (2015), Bizzi (2015), Sales (2016) e Martins *et al.* (2017).

Os autores citados acima tratam das dimensões da Teoria dos Custos de Transação Econômica: atributos de transação e pressupostos comportamentais e como as mesmas podem influenciar nas relações contratuais. Com esta pesquisa, pretende-se identificar como as transações de compra do segmento salineiro são afetadas pela especificidade de ativo, frequência e incerteza, da mesma forma pela racionalidade limitada e o oportunismo, haja vista a importância das aquisições para o funcionamento do negócio.

Assim, Martins e Souza (2014) afirmam que a assimetria de informações, combinada com uma elevada incerteza e a especificidade de ativos, exige que os contratos para comercialização de produtos sejam bem desenhados e elaborados a fim de evitar problemas ocasionados pela racionalidade limitada e pelo oportunismo dos agentes envolvidos.

Dessa forma, propõe-se, como justificativa, evidenciar os fatores da Teoria dos Custos de Transação, em um ambiente de relações recorrentes, como o mercado salineiro do Rio Grande do Norte, bem como pretende-se entender como eles influenciam as negociações entre

empresa e fornecedores e a permanência das partes nos acordos realizados na indústria salineira.

Logo, a contribuição desta pesquisa é colocar em pauta as relações entre empresa e fornecedores, para identificar os aspectos envolvidos na transação, os seus efeitos e como eles se comportam no desenvolvimento dos acordos, considerando a importância dessa relação para o desenvolvimento do próprio setor salineiro. É particular, à indústria salineira, a especificidade locacional que, em razão das suas singularidades, atrai vários fornecedores com o objetivo de transacionar, mas devido às incertezas e à racionalidade limitada, o salineiro busca se assegurar de todas as formas, uma delas é a frequência das negociações entre as empresas e os fornecedores, o que proporciona uma maior garantia ao processo contratual.

## 1 TEORIA DO CUSTO DE TRANSAÇÃO

A Teoria do Custo de Transação Econômica (TCT) possui seu embasamento teórico na nova economia institucional, que buscou integrar algumas características das economias capitalistas aos princípios da teoria econômica tradicional. O primeiro autor a dissertar sobre a TCT foi Ronald Coase, quando em 1937, publicou o artigo “*The Nature of the Firm*”, momento em que ele fez críticas à teoria econômica tradicional e trouxe para a ciência o conceito de custo de transação; posteriormente, seus estudos foram aprofundados com maior embasamento por Olivier Williamson com as obras: *Markets and Hierarchies* (1975) e *The Economics Institutions of Capitalism* (1985).

Coase (1937) critica a teoria econômica tradicional, ao afirmar que os economistas, muitas vezes, omitiam-se a examinar os pressupostos sobre os quais sua construção teórica se firmava. Diante da crítica, ele afirma que essa análise é importante, pois, além de evitar enganos e controvérsias provenientes da falta de conhecimento conceitual sobre o qual a teoria se baseia, é relevante para o bom senso econômico, quando for necessário fazer a escolha entre dois conjuntos de suposições diferentes. O autor também apresentou a sua crítica com relação ao conceito da firma, seu questionamento buscava entender o porquê das organizações, em determinados casos, internalizarem a produção de recursos e, em outras situações, captarem recursos junto ao mercado, pagando os preços lá praticados.

Em resposta ao seu questionamento, Coase (1937) sugere o conceito de custo de transação como custos que estão implicitamente presentes em todas as operações de comércio (compra e venda), e que são capazes de permitir a utilização de um sistema de preços, em que os recursos possam ser alocados de maneira satisfatória. Tal questionamento serviu de base para o surgimento de estudos sobre a TCT.

Segundo Williamson (1985), o conhecimento das instituições capitalistas sustenta que, se comparada a outras abordagens de estudos, a transação é a unidade básica de análise e que sua forma de organização é respeitável. Para ele, quando comparada com outras vertentes de estudos, que abordam a organização econômica, a economia do custo de transação é mais micro analítica e consistente nas suas suposições comportamentais, pois apresenta e discorre a respeito da importância da especificidade de ativos, faz uso da análise institucional comparativa e, ainda, considera a empresa como uma estrutura de governança ao invés de estar em função da produção.

Williamson (1973) declara que os problemas existentes, nas organizações econômicas e nos mercados, surgem, em sua maioria, de um conjunto de fatores humanos e transacionais descritos como pressupostos comportamentais e atributos de transação.

## 1.1 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS

Conforme Williamson (1985), a teoria do custo de transação presume que o agente humano se sujeita basicamente a dois pressupostos comportamentais: racionalidade limitada e oportunismo. Herbert Simon (1955) apresenta o modelo comportamental da racionalidade limitada com o intuito de trazer lógica ao argumento tradicional existente sobre a racionalidade, que era tão somente especulativo e baseado na lógica.

Simon (1970, 1983) afirma que o ser humano se limita em sua racionalidade em virtude dos seus aspectos comportamentais; o autor ressalta que a racionalidade não determina o comportamento, pois esse é versátil e se adapta a capacidade, aos conhecimentos e aos objetivos de cada um. Ele destaca que os seres humanos são dotados de mecanismos, que tornam possível o modelo comportamental da racionalidade limitada, como a capacidade de concentração, de produzir alternativas de ação e de adquirir fatos e compreender situações a partir desses fatos.

Williamson (1973) define a racionalidade limitada como sendo os limites de capacidade que os indivíduos possuem de receber, armazenar, recuperar e processar

informações de maneira consciente e livre de erros. Bizzi (2015) converge com o pensamento de Williamson (1973) ao afirmar que a racionalidade limitada ocorre quando os indivíduos agem de forma racional, contudo, enfrentam limitações no momento em que eles buscam acessar ou processar suas informações, propiciando assim um ambiente de incertezas.

Augusto (2015) corrobora com Williamson (1973) e Bizzi (2015), quando menciona que a racionalidade limitada dos agentes proporciona uma incapacidade de prever fatos que possam vir a ocorrer futuramente dentro de uma relação de mercado. Essa incapacidade tanto pode estar relacionada com as incertezas provenientes do ambiente competitivo, quanto com o comportamento oportunista dos agentes envolvidos.

Nesse ínterim, Dorneles (2013) e Sales (2016) afirmam que a racionalidade limitada está diretamente relacionada à impossibilidade de os agentes dominarem as informações de maneira completa, e ressaltam que quando as partes compartilham informações por meio de associações ou *clusters*, conseguem reduzir a limitação, aumentando sua racionalidade funcional. Dessa forma, tem-se a constatação que a racionalidade limitada, apesar de ser intrínseca do inconsciente humano, pode ser contornada e reduzida ao compartilhar informações.

No que tange ao desempenho das relações, a dimensão da racionalidade limitada provoca distorções de conhecimento, abrindo espaço para a presença do comportamento oportunista e também da incerteza. Para Dorow (2013), a assimetria da informação, dentro de uma relação entre os agentes envolvidos, eleva o grau de racionalidade limitada e, por consequência, aumenta os custos referentes à transação. Silva e Brito (2013) observam que, quanto maior for o nível de racionalidade em uma relação, menor será o investimento despendido em ativos dedicados por ambas as partes.

Williamson (1973) trata a dimensão do oportunismo como sendo o esforço que os indivíduos realizam de forma individual com o intuito de gerar ganhos pessoais por meio de informações privilegiadas ou de atitudes desonestas no ato das transações. Corroborando com a definição de Williamson (1973), Campos (2013) descreve o oportunismo como um esforço utilizado para “enganar, distorcer, desorientar, ofuscar ou de alguma forma confundir os agentes” através da revelação incompleta de informações, o que caracteriza uma assimetria informacional intencional que acaba por gerar problemas econômicos para a organização.

Da mesma forma, Santos e Souza (2017) entendem que o oportunismo é a busca do autointeresse com avidez, que geralmente ocorre em formas sutis de fraude, as quais podem



ser a revelação incompleta ou distorcida da informação; ou seja, esforços calculados para enganar, distorcer, disfarçar, ofuscar, confundir, o que gera também condições de assimetria de informação.

Tal esforço pode ser apresentado de duas formas distintas: a primeira, e mais comum, acontece quando há a assimetria de informação, que ocorre no momento em que algum indivíduo divulga estrategicamente apenas as informações que possam lhe fornecer alguma vantagem. Já o segundo caso, ocorre no ato da renovação dos contratos que, segundo Williamson (1973), a experiência advinda, por meio de transações ocorridas, no passado, pode ser considerada oportuna na renovação dos contratos, pois ela proporciona aos agentes envolvidos maior confiança e segurança diante da outra parte, favorecendo, assim, a continuidade das relações existentes, em detrimento às propostas apresentadas pelos demais entes envolvidos no ato de uma negociação.

Segundo os resultados obtidos na pesquisa de Silva (2013), o comportamento oportunista é positivamente influenciado pelo pressuposto da racionalidade limitada, tendo em vista que, diante dos limites cognitivos que a racionalidade impõe aos gestores no ato da elaboração contratual, o mesmo estará sujeito a falhas que, por consequência, induzirão ao comportamento oportunista. Já Sales (2016) afirma que nem todos os indivíduos agem de maneira oportunista apenas porque as condições favorecem tal comportamento, mas quando esses são influenciados por meio de recompensas que os motivem; nesse caso, o comportamento oportunista surge com maior frequência.

Além disso, Santos e Padula (2012) identificaram que quando o oportunismo ocorre de maneira elevada, os acordos contratuais são descumpridos, fazendo com que as transações se tornem envoltas de incertezas, aumentando os custos de transação. Apesar dos mercados enfrentarem problemas em virtude da presença da racionalidade limitada e do oportunismo, para a TCT, há atributos de transação que, dependendo da sua representatividade na operação, podem minimizar os efeitos dos pressupostos comportamentais.

## 1.2 ATRIBUTOS DE TRANSAÇÃO

Segundo a interpretação de Williamson (1991), existe uma relevância operacional quando se percebe a transação como unidade precisa de análise, principalmente ao se identificar os atributos que diferem uma operação da outra, tais atributos são definidos como especificidade de ativos, incerteza e frequência. Thielmann (2013) afirma que os custos de

transação em uma organização são definidos pelas incertezas inerentes ao processo, pelo grau de frequência em que as transações se realizam e, finalmente, pela especificidade dos ativos envolvidos.

De acordo com Williamson (1985, 1996), a especificidade de ativos representa a dimensão de maior influência sobre os custos inerentes às transações. O autor fragmenta a especificidade dos ativos em seis vertentes distintas, sendo elas:

- Especificidade de locação – que faz referência ao posicionamento estratégico dentro da cadeia produtiva, contribuindo assim com a redução de custos;
- Especificidade de ativos físicos – referente aos atributos corpóreos dos ativos, fazendo menção à necessidade de um ativo específico para a produção de determinado produto ou atividade;
- Especificidade de ativos humanos – que diz respeito às habilidades assimiladas pelos funcionários para o desenvolvimento de uma atividade específica;
- Especificidade de ativos dedicados – ocorre quando uma das partes incrementa, em sua produção, ativos específicos para destinar seus produtos ao segundo agente envolvido;
- Especificidade temporal – está relacionada ao tempo que se faz necessário para o processamento de uma operação, fazendo com que o tempo se torne fundamental para atribuir preços aos produtos ou ainda para a efetividade do processo produtivo;
- Especificidade de marca – faz menção à reputação que a empresa conseguiu no mercado ao longo do seu tempo de atividade.

Segundo Silva (2013), a especificidade de ativos se refere ao valor dos investimentos que são realizados em ativos que possam ter seus retornos prejudicados, caso venha a ocorrer um rompimento de contrato de forma prematura, tendo em vista que os montantes despendidos com ativos específicos só terão relevância dentro da relação contratual, o que torna o investidor refém da situação e sujeito ao oportunismo. Martins *et al.* (2017) corroboram com Silva (2013), quando identificaram, em sua pesquisa, que a alta especificidade de ativo proporciona uma condição de dependência mútua entre os agentes envolvidos, o que eleva o risco da negociação.

Da mesma forma, Dorneles (2013) apresenta como resultado dos seus estudos três das especificidades mencionadas por Williamson (1993), que são: especificidades de ativos

físicos, humanos e temporais, concluindo que a especificidade de ativos aumenta a frequência das transações e, por consequência, a incerteza é diminuída.

Williamson (1985) afirma que a incerteza está relacionada com o desconhecimento das mutações existentes no ambiente econômico, que ocorre em virtude da racionalidade limitada dos seus agentes. O autor explica que a relevância da incerteza está diretamente correlacionada com o nível da especificidade dos ativos e com o grau de oportunismo dos agentes envolvidos. Ele ressalta que, quando os ativos são específicos e há incidência de comportamento oportunista, a incerteza se apresentará em elevada significância, não permitindo aos agentes identificarem possíveis falhas no ato da elaboração de um contrato, o que acarretará em custos de transação.

Thielmann (2013) entende que a incerteza se refere a não possibilidade de distinguir as questões de relevância que possam ocorrer e afetar o andamento de uma transação; da mesma forma, Dorneles (2013) confirma a proposição de Williamson (1985), comprovando, em seu estudo, que a racionalidade limitada se reduz mediante o compartilhamento de informações por cadeias produtivas, logo, a presença da incerteza se torna inexistente. Barra e Ladeira (2015) relatam que, quanto maior for o prestígio dos agentes em uma relação, menor será a incerteza e, por conseguinte, menor serão os custos de transação.

Outro atributo apresentado pela TCT é a frequência, que de acordo com Williamson (1985), quanto mais se repetirem as transações, entre os agentes, maior será o grau de continuidade existente na relação. O autor ressalta ainda que a frequência representa, para os agentes, uma redução dos custos de transação. Dorneles (2013), ao analisar a frequência com que as operações de compra e venda acontecem, no seu campo de estudo, constatou que as mesmas ocorrem de forma regular, pressupondo que, de forma induzida, as transações do setor tendem a ocorrer de maneira contratual. Já Azevedo (2015) relata que um bom histórico, advindo de relações passadas, é responsável por proporcionar excelentes desempenhos contratuais, o que reduz os custos de transação econômica.

## 2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este estudo tem como objetivo identificar os atributos de transação e os pressupostos comportamentais, à luz da teoria do custo de transação econômica, no segmento salineiro do estado do Rio Grande do Norte. Para tanto, constituiu-se, quanto à abordagem e aos objetivos,

de uma pesquisa qualitativa e descritiva respectivamente, desenvolvida por meio de um estudo multicaso em três empresas da região Costa Branca/RN. A fim de legitimar as informações coletadas, utilizou-se a triangulação de dados, que se deu por meio de entrevista, observação e análise documental.

Nessa perspectiva, agendou-se com os responsáveis pelo setor de compras a data e o horário de visita dos pesquisadores, que durou, em média, cinco horas em cada salina. A entrevista foi semiestruturada e realizada em um único período, o que atendeu aos aspectos de um recorte temporal transversal. Cada entrevista teve duração de aproximadamente duas horas e ocorreu no dia e hora agendados. O restante do tempo da visita foi utilizado para que os pesquisadores buscassem as informações necessárias para a realização da triangulação de informações.

Para a análise documental, os pesquisadores tiveram acesso aos contratos de compras que as empresas firmaram com os seus fornecedores, além dos documentos gerados nas negociações que antecedem a formalização desses contratos. Também foram disponibilizadas para análise as notas fiscais de compras de insumos e equipamentos da organização. A observação ocorreu com o auxílio dos gestores, que apresentaram aos pesquisadores o ambiente da salina e seu processo produtivo, bem como o maquinário utilizado, em sua produção, e as adaptações realizadas pelas empresas a fim de atenderem à demanda de produção.

Das empresas que participaram da pesquisa, duas estão localizadas na cidade de Areia Branca-RN e uma na cidade de Macau-RN. Em média, elas atuam no mercado a cerca de quarenta anos, e, nos períodos de colheita, chegam a uma estrutura de mão de obra com, aproximadamente, quatrocentos funcionários cada. As empresas foram escolhidas para o estudo, em virtude da acessibilidade existente entre os pesquisadores e os entrevistados, porém foram atendidos alguns critérios de seleção como: capacidade produtiva, número de funcionários e representatividade no comércio, estando as três entre as maiores do mercado salineiro. Entretanto, suas identificações foram confidenciais a pedido dos gestores.

Todas as entrevistas foram gravadas em áudio e, posteriormente, digitalizadas, uma a uma. Os dados primários obtidos foram tratados por meio de análise de conteúdo, que segundo Bardin (2010, p.40) “é um conjunto de técnicas de análise, que faz uso de procedimentos sistêmicos e objetivos para descrever o conteúdo das mensagens”. Em sequência, os dados foram importados para o *software* Atlas. TI 8.2, com o objetivo de tratá-

los, organizando-os de maneira a auxiliar no processo de interpretação, realizado pelos pesquisadores.

Desse modo, para cada unidade selecionada condizente com o tema abordado, foi atribuído um código, que em seguida foi adicionado ao administrador de códigos e, posteriormente, realizada a sua categorização para a criação das redes de acordo com as dimensões estudadas: Racionalidade Limitada, Oportunismo, Especificidade de ativos, Frequência e Incerteza, por fim, foram realizadas as análises e discussões.

### 3 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Esta pesquisa tem como objetivo identificar e relacionar os atributos de transação e os pressupostos comportamentais, à luz da teoria do custo de transação econômica, no segmento salineiro do estado do Rio Grande do Norte. Nessa perspectiva, identificou-se que as três empresas entrevistadas procuram manter a regularidade de suas compras, priorizando a continuidade das relações existentes com seus atuais fornecedores, em virtude de fatores como: preço, prazo, qualidade e pontualidade nas entregas.

Apesar de o sal ser um insumo essencial em quase todos os segmentos da economia nacional, atualmente, a indústria salineira do Rio Grande do Norte enfrenta dificuldades que vão além das crises econômica e política, as quais têm afetado o desempenho dos demais setores da economia brasileira. De acordo com os entrevistados, a crise do setor possui origem em dois pontos distintos. O primeiro, se refere ao longo período de escassez de chuvas, que faz com que todos os produtores consigam manter seus estoques altos, elevando a oferta e, por consequência, reduzindo os seus preços.

O segundo ponto destacado pelos entrevistados é a forte concorrência do sal chileno, o qual desembarca nos portos das regiões sul e sudeste, como lastro dos navios, que chegam ao país, para realizarem carregamento de minério de ferro. O sal que serve de lastro é vendido a preços bem inferiores aos praticados no Brasil, em virtude da não tributação ocorrida por conta do Mercosul, que é uma organização intergovernamental dos países da América do Sul, que visa, entre outras ações, a redução das taxas de importação e exportação entre os países membros, a fim de manter o livre comércio entre eles.

O alto índice de empresas salineiras no Estado do Rio Grande do Norte, atrai uma grande quantidade de fornecedores para a região, embora a maioria venha ao estado buscando

manter relações saudáveis com as salinas, existem casos isolados de organizações que visitam o setor com a intenção de obter vantagens. Como citam os entrevistados, há fornecedores que passam informações enganosas, principalmente, no que se refere a cumprimento de prazos, o que caracteriza, portanto, uma relação oportunista.

Como descrito por Santos e Souza (2017), o oportunismo ocorre em virtude da busca pelo autointeresse, caracterizado muitas vezes por formas sutis de fraudes. Além do comportamento oportunista, pode-se notar também a influência da racionalidade limitada no segmento, que apesar de ser o maior produtor de sal marinho do país, com cerca de 95% da produção nacional, ainda é um setor dividido, pois cada empresa enfrenta suas dificuldades de forma singular e com pouca atuação do sindicato da categoria.

De acordo com os entrevistados, uma maior atuação sindical, com o intuito de coesão do segmento, ajudaria na reestruturação do setor, estimulando o compartilhamento de informações a respeito de fornecedores e de compras e, por consequência, reduziria a capacidade limitada dos agentes, como descrito por Dorneles (2013).

No que concerne aos atributos de transação, é comum, de acordo com os entrevistados, que o setor se beneficie das condições climáticas e geográficas da região para produzir sal marinho de qualidade durante o ano inteiro. Mesmo nos períodos de chuva, as salinas continuam a produzir, mas as empresas optam por não colher para que as máquinas não danifiquem os cristalizadores por conta da água da chuva presente na superfície do sal cristalizado que foi produzido, ou seja, quando se evita colher nos períodos chuvosos, a água dos cristalizadores, com concentração de salinidade de aproximadamente 90%, não se mistura com a água da chuva, fazendo com que essa escoe, não atrapalhando a produção.

O clima e os atributos da região geram as especificidades de ativos descritas por Williamson (1985) e confirmadas por Dorneles (2013). A presença da frequência e da incerteza, no setor salineiro, acontece em razão do Rio Grande do Norte ser *sui generis* à produção de sal. Ou seja, devido ao fato de o beneficiamento do sal ocorrer durante o ano inteiro e sempre em larga escala, em razão da própria especificidade da região Norte Rio-grandense, existe a necessidade de aquisição de insumos durante todo o ano, para isso, as empresas salineiras buscam barganhar preços e condições de pagamentos junto aos seus fornecedores, estabelecendo contratos de fornecimento de insumos que perduram por períodos de 45 dias a 06 meses.

Ao estabelecer seus contratos de compras, as salinas procuram manter as relações com os mesmos fornecedores, tendo em vista que já conhecem a qualidade de seus insumos, a forma como esses tratam seus clientes e o modo pelo qual realizam suas entregas. De acordo com os entrevistados, o processo de desenvolver fornecedores é demorado e gera custos, pois a empresa salineira precisa realizar uma pesquisa de mercado, buscar informações do fornecedor junto ao Serasa, testar os produtos do fornecedor e, após aprovação, realizar um pedido piloto, para analisar o prazo de entrega e a veracidade das informações prestadas pelo fornecedor. Portanto, é mais cômodo cultivar as relações existentes em detrimento dos novos fornecedores, mantendo-se assim uma frequência que, por consequência, gera redução de incerteza nas relações.

### 3.1 RACIONALIDADE LIMITADA

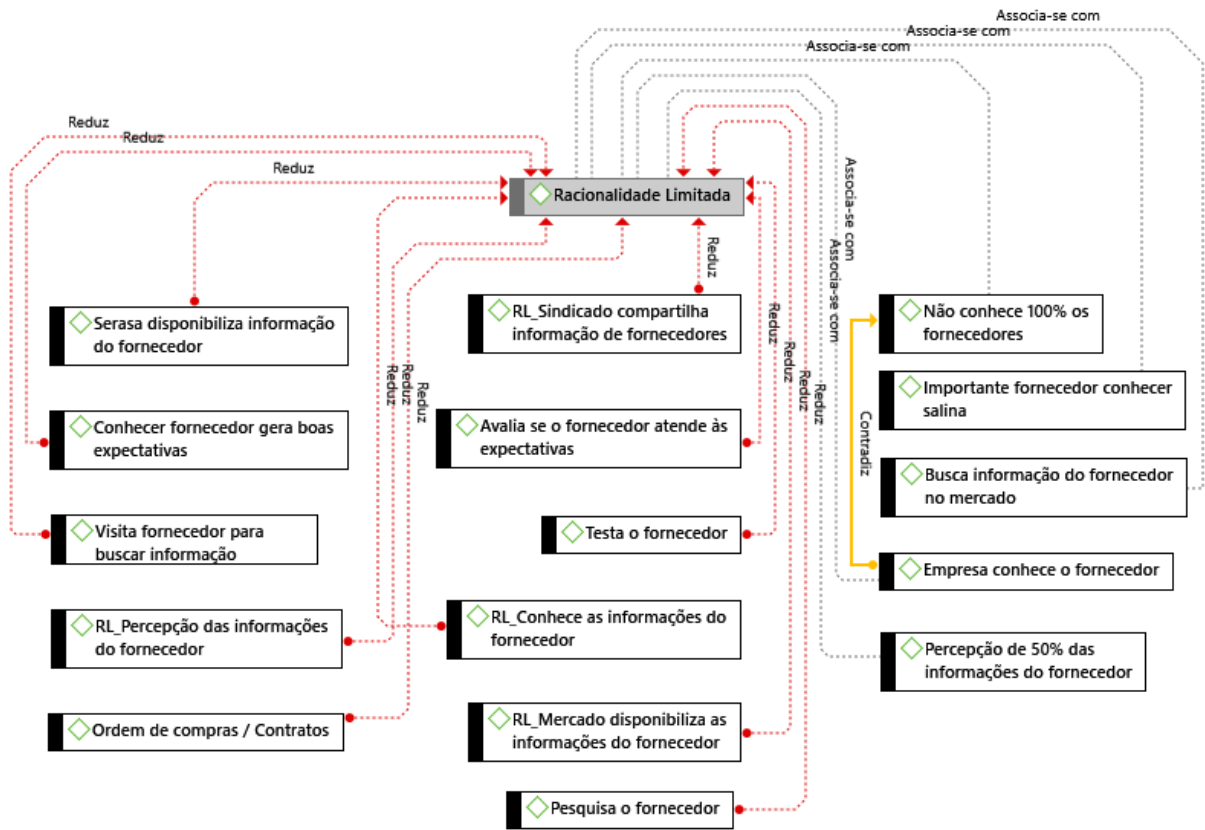
Para Sales (2016), a racionalidade limitada faz menção à falta de capacidade dos agentes em dominar por completo as informações a respeito das transações em que estão envolvidos. Cientes disso, as empresas entrevistadas buscam minimizar os efeitos da racionalidade limitada, reunindo o maior número de informações possíveis, antes de realizar uma transação com o fornecedor.

Conhecer os fornecedores e poder confiar nas informações repassadas por eles é um ponto fundamental para as empresas salineiras, tendo em vista o alto grau de concorrência existente no setor; caso uma salina venha a atrasar sua produção ou ainda fornecer um produto de qualidade inferior, por conta de uma falha de fornecimento, é bem provável que a empresa salineira perca seu cliente e sua representatividade no mercado. Segundo os entrevistados, a importância de ser parceiro do fornecedor é basicamente assegurar que os processos de produção irão ocorrer de maneira sistêmica, de modo que a organização esteja disponível para atender às necessidades do cliente.

Outra forma que o segmento encontrou para reduzir a racionalidade limitada, é mediante o compartilhamento de informações por meio do Sindicato da Indústria do Sal (SIESAL). Como enfatizam os entrevistados, sempre que a empresa se depara com alguma dificuldade proveniente da relação com os seus fornecedores, a mesma comunica o ocorrido ao SIESAL para que esse, de forma oficial, avise aos demais associados, evitando que mais

empresas venham a passar pelo mesmo problema, o que corrobora com as afirmativas de Dorneles (2013) e Sales (2016), conforme Figura 1 abaixo.

**Figura 1 - Racionalidade Limitada**



O esquema apresentado na Figura 1, mostra que as empresas salineiras buscam reduzir a racionalidade limitada, reunindo o maior número possível de informações a respeito de seus fornecedores, realizando desde pesquisas de mercado a visitas as unidades fabris e avaliação laboratorial dos seus produtos. Conforme entrevistados, ao iniciar uma negociação de compra, a empresa efetua a análise da situação financeira e econômica do possível fornecedor, além de testar os produtos a fim de analisar se a qualidade atende aos requisitos da salina. Após a aprovação inicial, a empresa empreende um primeiro pedido, com quantidade reduzida, para testar parâmetros como pontualidade e qualidade nas entregas.

Mesmo diante das medidas tomadas, os empresários do setor não conseguem conhecer, na sua plenitude, todas as informações a respeito dos seus fornecedores. Como citam os entrevistados, parte das informações disponíveis são repassadas através do “boca a



boca” entre os dirigentes das salinas, e que apesar de eles compartilharem algumas informações, cada empresa transaciona de forma individual e confidencial. Dessa forma, percebe-se que, nas negociações de compras existentes no setor salineiro, pode ocorrer assimetria de informação, ocasionada pela existência da racionalidade limitada dos envolvidos, o que resulta em um ambiente propício ao oportunismo. Logo, o resultado corrobora com o encontrado por Dorow (2013), quando afirma que a existência de assimetria de informação em uma relação eleva o grau da racionalidade limitada e acaba por aumentar os custos de transação.

É importante ressaltar que apesar dos esforços das empresas salineiras por informações, com o intuito de reduzir a racionalidade limitada, os seus efeitos podem ser amenizados, porém não eliminados. Diante do exposto, os entrevistados relatam que as salinas adotam a tática de buscar as informações a respeito de seus fornecedores antes de assinar os contratos de compras, o que minimiza a racionalidade limitada e a assimetria das informações, corroborando com o estudo de Dorow (2013), quando afirma que a assimetria informacional possui uma relação direta com o pressuposto da racionalidade limitada, tendo seus efeitos minimizados ou potencializados de acordo com a presença do mesmo.

### 3.2 OPORTUNISMO

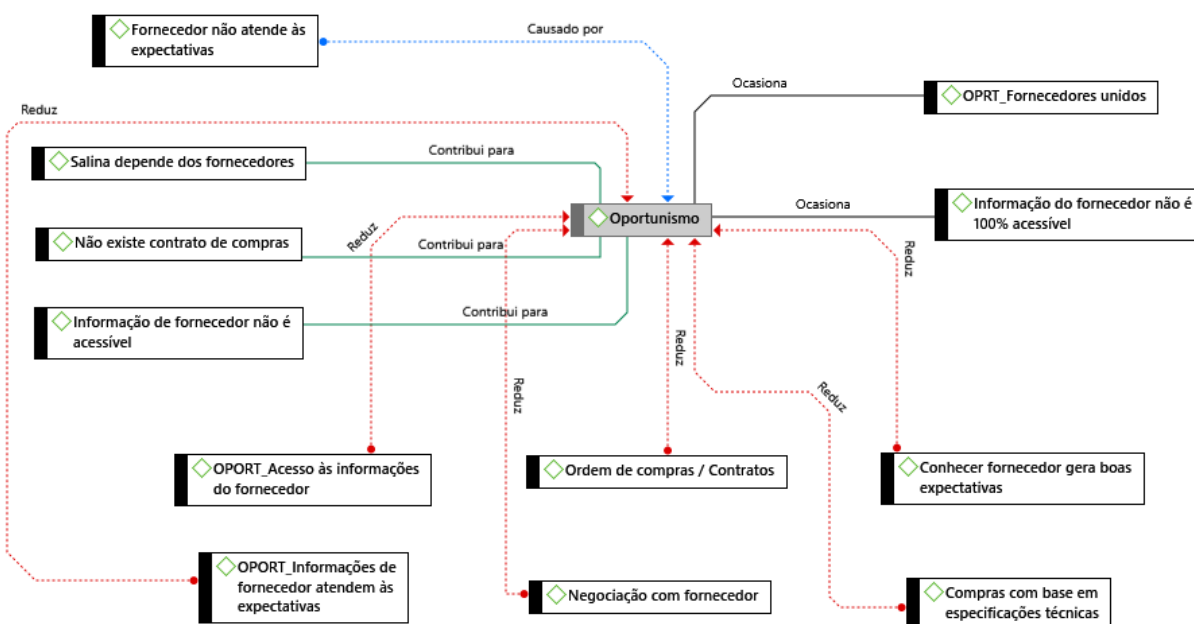
O comportamento oportunista é definido por Santos e Souza (2017) como a busca constante pelo autointeresse, que ocorre geralmente em formas capciosas de fraudes, podendo variar desde o fornecimento incompleto ou distorcido das informações até o não cumprimento de contratos. Constatou-se, na pesquisa, que a ocorrência de atitudes oportunistas, por parte dos fornecedores das empresas estudadas, é considerada baixa. Os entrevistados relatam que os motivos que inibem tal comportamento são: o empenho que as empresas dispõem antes de realizar seus contratos de compras e, principalmente, a recorrência das relações entre eles.

Informar-se a respeito dos fornecedores e constatar a veracidade das informações repassadas por eles, é de grande valia para qualquer empresa que busque realizar suas transações de forma consciente e livre de incertezas. Para os entrevistados, conhecer seus fornecedores gera boas expectativas e é importante para manter de forma saudável a relação existente entre as partes. Nesse sentido, o setor salineiro possui a prática de realizar visitas às

fábricas que fornecem seus insumos, bem como convida seus representantes a irem à salina para que eles conheçam o seu ciclo de produção e estreitem os laços na relação. Logo, manter uma relação próxima com o fornecedor reduz o comportamento oportunista e oferece a garantia do cumprimento dos contratos.

Afastar o comportamento oportunista por meio da boa relação com os fornecedores é uma prática que se mostra efetiva aos diretores das empresas salineiras. Tendo em vista que as constantes variações do sistema econômico propiciam aos agentes uma racionalidade limitada, que conforme ressaltado por Silva (2013), influencia positivamente o comportamento oportunista. Diante disso, a rede oportunismo foi gerada por meio do uso de códigos que remetem a temática do assunto, como mostra a Figura 2 a seguir.

**Figura 2 - Oportunismo**



Com base nos códigos demonstrados na Figura 2, o setor salineiro almeja a redução do oportunismo mediante a busca de informação e da frequente relação que as empresas salineiras procuram manter com seus fornecedores de insumos e equipamentos. Os entrevistados afirmam que é seguro, para a empresa salineira, adquirir equipamentos de fornecedores recorrentes, porque além de eles oferecerem uma garantia contra defeitos de fabricação, os fornecedores oferecem informações a respeito das adaptações necessárias para

atender a demanda do segmento salineiro e, ainda, disponibilizam um profissional para ensinar aos seus funcionários como manusear as máquinas adquiridas.

Dessa forma, a pesquisa corrobora com o achado de Sales (2016), no qual a autora afirma que, mesmo o ambiente sendo propício ao oportunismo, nem sempre os agentes atuarão com esse objetivo. No segmento salineiro, a relação de parceria entre as partes envolvidas supera ações que remetam ao oportunismo. É importante ressaltar que, apesar de não ocorrer com frequência, o oportunismo afeta o segmento salineiro de forma pontual. Os entrevistados explicam que alguns insumos provenientes de importação, como o iodo, são comercializados por poucas empresas no Brasil, o que instiga a prática de preços altos e alguma insensibilidade à negociação. Nesse ponto, a pesquisa corrobora com o resultado de Santos e Souza (2017), que entendem o oportunismo como a busca do autointeresse com avidez, geralmente ocorrendo em formas sutis de fraudes.

Esta pesquisa evidencia que os pressupostos comportamentais influenciam de forma direta o desenvolvimento das relações existentes entre a empresa salineira e seus fornecedores. O efeito da incidência de tais pressupostos pode ser amenizado ou intensificado quando associado aos atributos de transação, que podem ser divididos em: Especificidade de Ativos, Frequência e Incerteza.

### 3.3 ESPECIFICIDADE DE ATIVOS

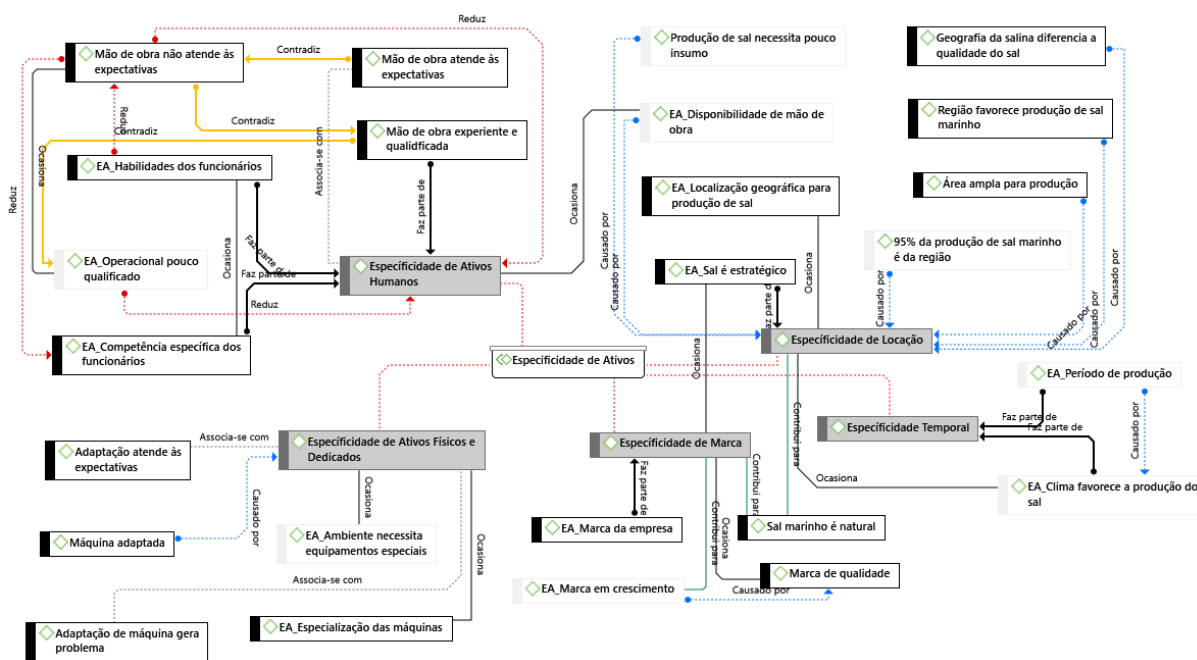
Williamson (1996) divide a especificidade de ativos em seis: Locação, Ativos Físicos, Ativos Humanos, Ativos dedicados, Tempo e Marca. Os resultados desta pesquisa mostram que, no segmento salineiro, quatro modalidades de ativos específicos são encontradas, a saber: Locação, Ativos Físicos, Ativos Humanos e Marca, com destaque especial para a especificidade locacional, a qual corresponde à instalação estratégica das salinas na região.

Segundo os entrevistados, as salinas brasileiras, instaladas ao redor da Costa Branca, estão posicionadas estrategicamente por estarem em uma região *sui generis*, que possui terras planas e alagáveis durante a maré alta: o sol que brilha o ano inteiro na região e a constante incidência dos ventos do atlântico, proporciona o ambiente ideal para a produção do sal, e acaba atraindo um grande número de fornecedores de insumos para a região. A localização das salinas também é estratégica no que se refere ao escoamento da produção e ao

recebimento de mercadorias devido ao fato da região estar localizada entre as capitais Fortaleza/CE e Natal/RN, além do Porto Ilha, localizado na cidade de Areia Branca – RN.

O ambiente salineiro, apesar de ser ideal para a produção do sal marinho, possui uma série de particularidades que o deixa agressivo a alguns tipos de materiais. Cita-se como exemplo: a maresia, que degrada de forma mais rápida a vida útil de máquinas e equipamentos. Com isso, os entrevistados relatam que as salinas precisam de equipamentos que se adéquem às suas condições, sendo necessário revestir o equipamento com material inoxidável, ou solicitar ao fornecedor que seja feito na própria fabricação do bem. Diante dos achados, foi gerada a rede especificidade de ativos, que divide os códigos listados de acordo com suas características conforme mostra a Figura 3 abaixo.

**Figura 3 - Especificidades de ativos**



Os resultados compilados na Figura 3 mostram, além das especificidades de localização e de ativos físicos, que o setor salineiro também apresenta a especificidade de ativos humanos. Segundo os entrevistados, a maior parte do trabalho na salina, apesar de não exigir um alto nível de conhecimento dos funcionários, necessita que esses tenham experiência no segmento, pois devido às singularidades do ambiente salineiro, a mão de obra especializada se torna fundamental no dia-a-dia da produção. Nas poucas funções que exigem habilidades

específicas dos funcionários, a empresa, sempre que possível, busca manter os colaboradores, remunerando-os de forma justa e equivalente ao valor pago pelo mercado.

No que se refere à relação com os fornecedores, a pesquisa mostrou a evidência da especificidade de ativos físicos. Para Williamson (1996), os ativos físicos se referem aos atributos corpóreos, fazendo menção à necessidade de um ativo específico para a produção de determinado produto ou atividade. A máquina utilizada para a colheita do sal, não é um equipamento fabricado e comercializado para esse fim, para isso, as salinas fabricam suas colhedoras com materiais resistentes, que suportem o ambiente agressivo da salina. Os entrevistados ressaltam que, ao necessitar de máquina específica, realizam adaptações; seus fornecedores disponibilizam as informações necessárias para a realização das mesmas, dessa forma, a especificidade de ativos físicos diminui a incerteza diante dos fornecedores, por proporcionar um ambiente que estimula a frequência das relações e restringe o comportamento oportunista, corroborando com o resultado da pesquisa de Dorneles (2013) e Sales (2016).

Identificou-se também a especificidade de marca, que facilita as negociações com os fornecedores, em razão de gerar visibilidade da empresa salineira para o mercado. Segundo os entrevistados, uma de suas marcas ocupa a segunda posição entre as marcas de sal mais conhecidas no país, o que acaba lhe fornecendo uma posição privilegiada diante dos fornecedores.

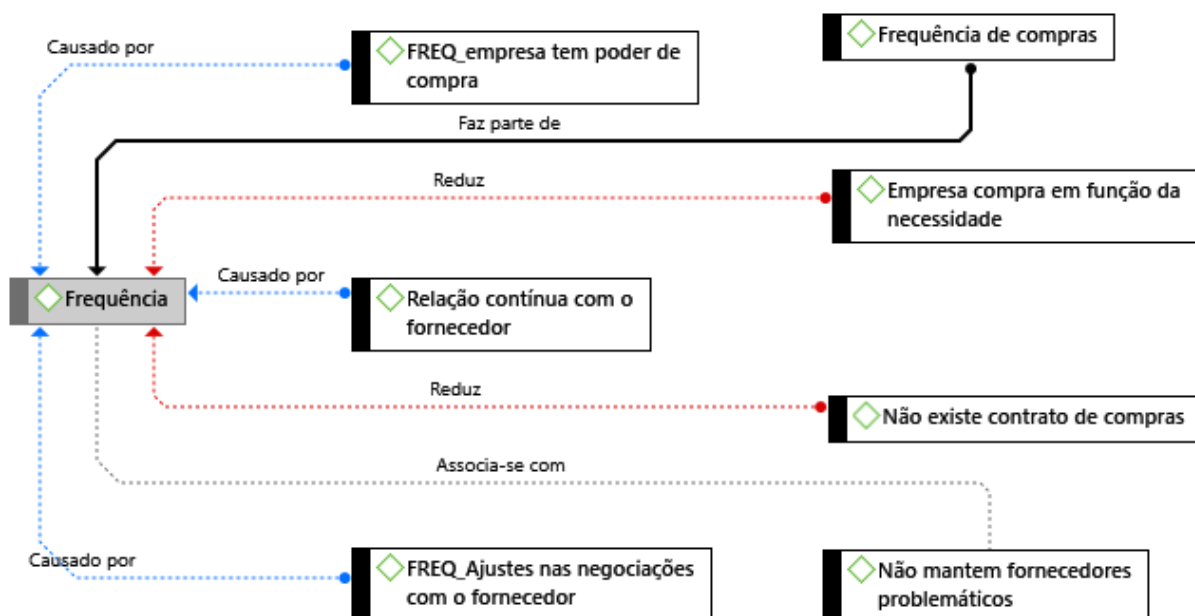
### 3.4 FREQUÊNCIA

A frequência é o atributo de transação que se refere à recorrência das relações entre fornecedores e compradores. Sua incidência é de fundamental importância para que os agentes consigam reduzir os custos de transação provenientes da relação estabelecida. Para os entrevistados, mesmo que a empresa não costume realizar compras em grandes volumes, é importante que ela mantenha uma relação frequente com os seus fornecedores; com isso, a empresa consegue reduzir seus custos de elaboração e implantação de pedidos, o que corrobora com os achados de Sales (2016), que constatou, em sua pesquisa, a reincidência de transações na indústria do sal, em virtude da própria especificidade de ativos, que é uma característica inerente ao setor salineiro.

Uma negociação frequente, entre os agentes, também torna a relação mais saudável diante de situações adversas. Conforme os entrevistados, por várias vezes, após o fechamento dos contratos de compras, foram necessários ajustes quanto ao preço e às entregas junto aos fornecedores; esses ajustes só foram possíveis diante da boa relação mantida entre as partes, convergindo com o pensamento de Azevedo (2015) no que se refere ao desempenho de relações passadas.

Quando os agentes buscam manter a frequência das relações, eles tendem a agir de forma mais clara diante do seu parceiro, evitando a incerteza e não dando margem para surgir comportamento oportunista. Com base nessa afirmativa, os entrevistados ressaltam que evitam manter em sua carteira de fornecedores aqueles que já agiram de maneira oportuna perante a empresa no período em que eles mantinham uma relação de fornecimento. A frequência das relações, entre as salinas e seus fornecedores, pode ser percebida por meio da rede indicada na Figura 4. A mesma está representada por códigos que identificam as ações as quais contribuem para a continuidade das relações, como verificado a seguir.

**Figura 4 - Frequência**



De acordo com a Figura 4, identificou-se que as empresas salineiras procuram manter a frequência na relação com os seus fornecedores. Segundo os entrevistados, quando se trata de compra de insumos, realizar transações com os mesmos fornecedores, por longos períodos

de tempo, permite, a eles, conseguir um preço de aquisição inferior ao negociado com seus concorrentes, corroborando com o resultado obtido por Azevedo (2015).

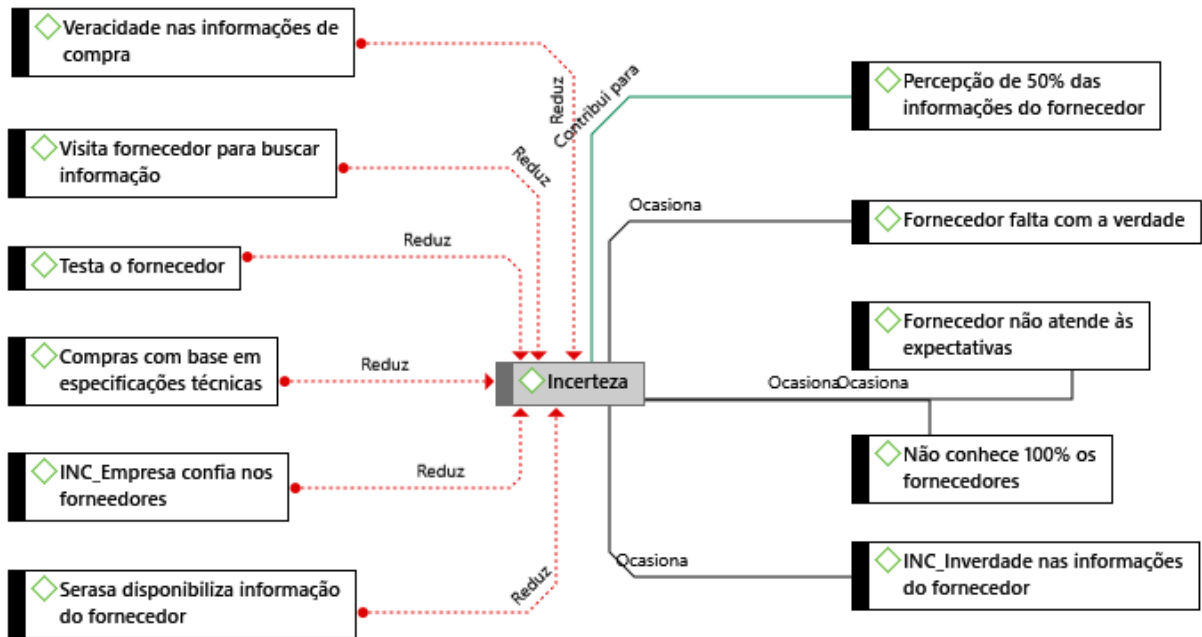
Vale ressaltar que, em virtude da especificidade de ativos que a região apresenta, a relação existente entre fornecedor e salina está pautada na parceria, o que acaba por favorecer a continuidade das relações, reduzindo o percentual de incerteza existente e, por consequência, os custos de transação envolvidos, conforme explica Thielmann (2013).

### 3.5 INCERTEZA

Com base nas afirmações dos entrevistados, em toda relação de compra, sempre existem algumas dúvidas que podem ocorrer durante a negociação que, mesmo buscando reunir o maior número de informações, antes de formalizar o contrato de compra, a empresa só consegue perceber, algo em torno de 50% das informações existentes sobre o seu fornecedor. Isso ocorre por conta da capacidade e do tempo que a empresa não possui de buscar todo conhecimento necessário, o que corrobora com o achado de Dorneles (2013), ou seja, em um ambiente onde é forte a presença da racionalidade limitada, a incerteza sempre estará naturalmente.

A incerteza, presente no setor salineiro também pode ser percebida por meio da inverdade na informação que é repassada por alguns potenciais fornecedores de insumos. Os entrevistados relatam que já ocorreram situações em que a salina realizou todos os procedimentos que antecedem a assinatura do contrato de compras e, mesmo assim, a organização teve problemas no fornecimento de seus insumos por conta da inverdade nas informações repassadas por seu fornecedor mais atual. Dessa forma, a pesquisa mostra que alguns fornecedores se utilizam da incerteza inerente a uma transação para agir oportunamente. Como citado por Barra e Ladeira (2015), a presença da incerteza está condicionada ao nível de frequência existente na relação dos agentes. Baseado nessa afirmativa, a dimensão da incerteza está representada por meio da rede demonstrada na Figura 5, apresentada abaixo.

Figura 5 - Incerteza



Diante das informações repassadas pelos entrevistados, os códigos situados no lado esquerdo da Figura 5, referem-se às práticas adotadas pelos dirigentes das salinas com o intuito de reduzir os riscos e os custos provenientes da incerteza. Os códigos listados, no lado direito, fazem menção às categorias encontradas que dificultam o controle das transações, favorecendo a incerteza.

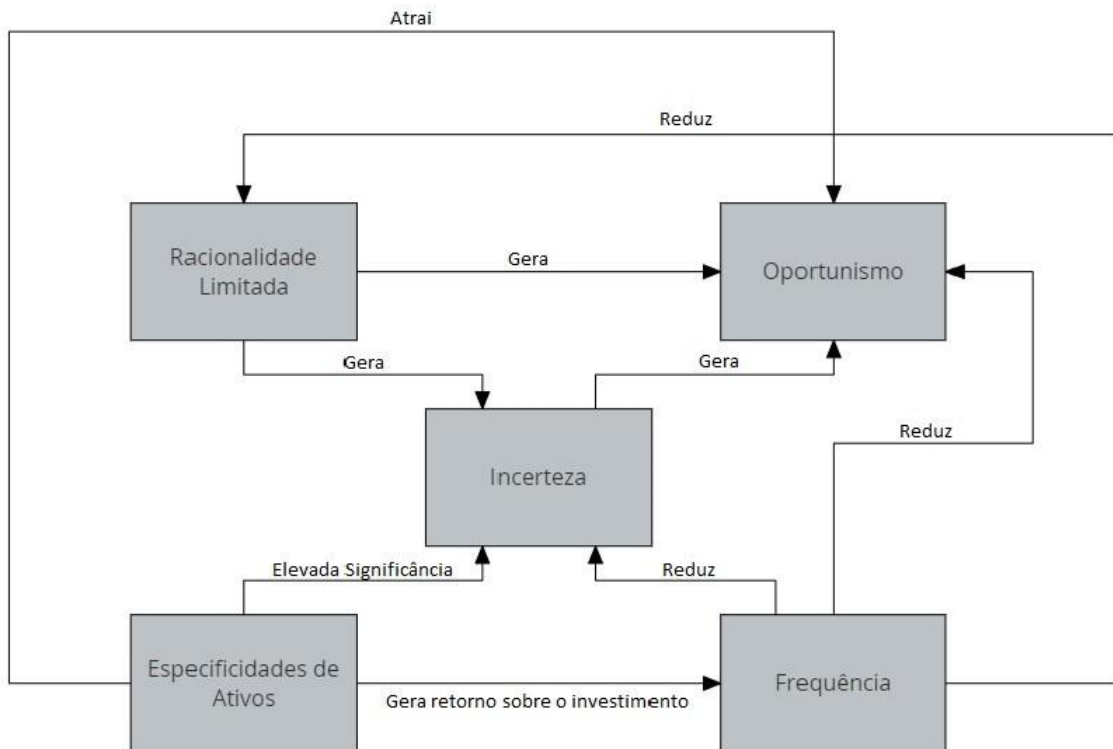
Como dito anteriormente, o nível de parceria, entre a empresa salineira e seus fornecedores, reduz ou inibe a presença da incerteza. Um dos entrevistados relata um fato ocorrido de forma pontual, quando um de seus fornecedores lhe passou uma informação inexistente com relação à entrega de insumos, o que lhe causou um desconforto em seu estoque; porém, mesmo diante da situação de incerteza, ocasionada pela informação repassada por seu fornecedor, a relação de parceria, conquistada ao longo dos anos, fez com que a empresa salineira relevasse o ocorrido, optando por manter o contrato. Ele relata que a situação não voltou a se repetir, demonstrando que a parceria, conquistada ao longo dos tempos, evitou que ele retirasse da sua rede de fornecedores um parceiro importante.

Após discutir a respeito de cada dimensão que compõe os pressupostos comportamentais e os atributos de transação da TCT, nota-se que, no setor salineiro, as relações estabelecidas por Williamson (1985), no que tange a influência que uma dimensão exerce sobre a outra, são identificadas, destacando-se a forte incidência que a especificidade



de ativos desempenha sobre as demais. Nessa perspectiva, a Figura 6, apresentada a seguir, esquematiza a relação que os atributos de transação e os pressupostos comportamentais desempenham no setor salineiro, diante das evidências encontradas no presente artigo.

**Figura 6 – A Relação dos Pressupostos Comportamentais e Atributos de Transação**



Como retrata a Figura 6, no ambiente salineiro, a presença da incerteza e da racionalidade limitada gera um comportamento oportunista que é atraído para o segmento em virtude da especificidade de ativos existente no setor, corroborando com o estudo de Thielmann (2013). Por outro lado, a pesquisa também mostra que a presença da especificidade de ativos, como destacado por Silva (2013), ocasiona a recorrência das compras entre a salina e seu fornecedor, gerando uma relação de parceria que proporciona o retorno dos recursos investidos, além de reduzir a racionalidade limitada e, por consequência, o comportamento oportunista, propiciando um ambiente com menos incertezas.

#### 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve como objetivo identificar e relacionar os atributos de transação e os pressupostos comportamentais, à luz da teoria do custo de transação econômica, no segmento salineiro do estado do Rio Grande do Norte. Nessa perspectiva, constatou-se, inicialmente, que a atividade salineira está localizada em uma região propícia à produção de sal, contendo amplas áreas planas e rentes ao nível do mar, incidência constante de sol durante todo o ano e ventos estáveis vindos do oceano atlântico; além de estar estrategicamente posicionada: próxima aos portos, o que facilita o escoamento do sal, proporcionando a frequência das negociações entre fornecedores e empresa.

A pesquisa evidenciou quatro modalidades de especificidades de ativo na indústria salineira, como: locacional, físico, humano e marca. Apresentando-se com maior intensidade a locacional, que proporciona, em elevada significância, um ambiente de incerteza e, conseqüentemente, atrai o oportunismo.

A forma encontrada pelas salinas para driblar casos de oportunismo foi o detalhamento das informações dos fornecedores, bem como o compartilhamento de conhecimentos referentes à experiência mantida com cada organização que fornece insumo ou maquinários, mediante o sindicato do setor.

Outro ponto importante foi a frequência das relações de compra perpetuada ao longo do tempo com os fornecedores, gerando uma relação de parceria e de respeito mútuo. Ou seja, nessa situação, as partes de um acordo buscam um objetivo comum, que é o sucesso do negócio entre ambos. Esse entendimento dos agentes salineiros gera uma situação de dependência entre eles, advindas da própria especificidade de ativo. Portanto, a recorrência das transações concede que o retorno realizado no ativo específico seja recuperado, igualmente, minimiza a racionalidade limitada e o oportunismo, levando a um ambiente com menos incertezas.

O avanço que este trabalho proporciona é acentuar a relação, fornecedor e empresa, como essencial para o desenvolvimento produtivo e das vendas, pois a partir desta premissa, a organização poderá afetar os seus custos positivamente ou negativamente, uma vez que esta fase é responsável pela qualidade do processo produtivo e, conseqüentemente, pela satisfação do cliente. Portanto, entende-se que os fatores, que envolvem a estrutura de produção e de venda, iniciam-se com a prospecção de potenciais fornecedores. Uma vez identificados corretamente, reduzirá os custos de transação envolvidos; caso não, a organização sofrerá com custos altos decorridos de ações oportunistas.

Para a contribuição no campo teórico, é importante ressaltar que a ação de prospectar fornecedores merece um entendimento mais aprofundado na literatura, em razão das peculiaridades que envolvem os agentes, haja vista que reconhecer um bom fornecedor não é tarefa fácil, considerando todo custo inerente às informações necessárias que devem ser obtidas. Apesar de todo um trabalho voltado à captação de referências, as organizações ainda são envolvidas em contextos de incerteza.

Este trabalho traz como contribuição original a evidência de que a ação de prospectar fornecedores poderá afetar, positivamente ou negativamente, não apenas o processo produtivo, mas também as vendas. Sabe-se que compor um portfólio de fornecedor, que atenda às expectativas da empresa, requer certo tempo, porque, por melhor que sejam a informação e a referência, a empresa estará em processo de conhecimento e de aprendizagem. É só a partir do relacionamento, que a organização terá a expertise de identificar o melhor fornecedor para o seu negócio. Enquanto este processo inicial de prospecção e contratação estiver ocorrendo, a racionalidade limitada e a incerteza serão elevadas. Apenas com a maturidade da relação, entre fornecedor e empresa, é que se poderá afirmar quais fornecedores realmente agregam valor, reduzindo os custos de transação econômica.

A pesquisa apresentou limitação em virtude de ter se restringido somente às discussões dos pressupostos comportamentais e dos atributos de transação, não sendo ampliada às estruturas de governança. Dessa forma, sugere-se, para pesquisas futuras, a análise sobre os possíveis efeitos que as dimensões da teoria dos custos de transação econômica ocasionam nas estruturas de governança de um segmento industrial, da mesma forma, como a TCT afeta o fluxo de caixa de uma organização.

## REFERÊNCIAS

AUGUSTO, Cleiclele Albuquerque. **Estruturas de Governança no Setor Automotivo no Estado do Paraná: implicações sob a consideração dos custos de transação, custos demensuração e recursos estratégicos.** Florianópolis, 2015. Tese (Doutorado em Administração) Programa de Pós-Graduação em Administração. Universidade Federal de Santa Catarina.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo.** São Paulo: Almedina Brasil, 2011.

BARRA, G. M. J.; LADEIRA, M. B. Teorias institucionais aplicadas aos estudos de sistemas agroindustriais no contexto do agronegócio café: uma análise conceitual. **REGE-Revista de Gestão**, v. 23, n. 2, p. 159-171, 2016.

BIZZI, A. G. A Teoria dos Custos de Transação: Um diagnóstico a luz do pensamento de Oliver Williamson. **Negócios e Talentos**, v. 15, n. 2, p. 9, 2015.

BRASIL. Departamento Nacional de Produção Mineral. **Sumário mineral**. Brasília, DF, 2015. Disponível em: <<http://www.anm.gov.br/dnpm/publicacoes/serie-estatisticas-e-economia-mineral/sumario-mineral/sumario-mineral-brasileiro-2015>>. Acesso em: 11 de abr. 2018.

CAMPOS, S. A. P. A economia dos custos de transação e a visão baseada em recursos: aproximações teóricas. **Revista Reuna**, Belo Horizonte, setembro. 2013.

COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica New Series**, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

COLAUTO, R. D. Coleta, análise e interpretação dos dados. In: BEUREN, I. M. et al. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

DORNELES, T. M. Análise dos atributos das transações e estruturas de governança do setor apícola de Mato Grosso do Sul. **Revista Brasileira de gestão e Desenvolvimento Regional**, v. 10, n. 2, 2013.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

MARTINS, D. L. C. C.; SOUZA, J. P. Atributos da transação e mensuração, e sua influência nas relações entre cooperados e cooperativas em sistemas agroindustriais suinícolas. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, Maio/Jun. 2014.

MARTINS, Vanessa *et al.* High assetspecificity in theevaluationoftransactioncosts: the case ofgêrmio's arena. **Revista Universo Contábil**, Blumenau, v. 13, n. 2, p.130-148, 2017.

RAUPP, F. M. Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. In: BEUREN, I. M. et al. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

SALES, L. B. **Cluster e Custo de Transação Econômica**: um estudo de caso. 2016. 305 f. Tese (Doutorado em Administração). Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Escola de Negócios, Programa de pós-graduação em administração, Curitiba, 2016.

SANTOS, R. H.; SOUZA, J. P. Estruturas De Governança Como Atenuantes Do Poder De Comprador: Um Modelo Conceitual. **Revista Conbrad**, v. 2, n. 1, p. 216-236, 2017.

SARTO, V. H. R.; DE ALMEIDA, L. T. A teoria de custos de transação: uma análise a partir das críticas evolucionistas. **Revista Iniciativa Econômica**, v. 2, n. 1, 2015.

SILVA, A. A. et al. Incerteza, racionalidade limitada e comportamento oportunista: um estudo na indústria brasileira. **RAM - Revista de Administração Mackenzie**, v. 14, n. 1, 2013.

SIMON, H. A. A Behavioral Model of Rational Choice. **Quartely Journal of Economics**, v.69, n. 1, fev., pp. 99-118, 1955.

SIMON, H. A. **Comportamento Administrativo**: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas. Tradução de Aluizio Loureiro Pinto. 2. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1970.

SIMON, Herbert A. Rationality in psychology and economics. **Journal of Business**, p. S209-S224, 1986.

THIELMANN, R. A teoria dos custos de transação e as estruturas de governança: uma análise do caso do setor de suinocultura no Vale do Rio Piranga - MG. In: X Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2013, Resende. **Anais Eletrônicos ... X Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia**, 2013.

WILLIAMSON, O. E. Markets and hierarchies: some elementar considerations. **The American Economic Review**, Nashville, v. 46, n. 2, p. 316–325, 1973.

WILLIAMSON, O. E. **Market and hierarchies**: managerial objectives in a theory of the firm. New York: Free Press, 1975.

WILLIAMSON, O. E. **The economic institutions of capitalism**: Firms, Markets, Relational Contracting. New York: Free Press, 1985.

YIN, R. K. **Estudo de caso**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.