

Os impactos dos custos de transação na estratégia competitiva:

uma abordagem à luz da economia dos custos de transação e o modelo de posicionamento de Porter

Jean Ferreira Assunção

A presente pesquisa objetivou apresentar alguns conceitos que permitam reflexões sobre os impactos dos custos de transação nas estratégias de posicionamento das empresas. Partindo da premissa de que firmas com maior incerteza e especificidades de ativos necessitam de contratos mais completos para evitar comportamentos oportunistas (POHLMANN et al. 2004; IUDÍCIBUS e LOPES, 2004), serão apresentados alguns conceitos que demonstram a relação dos custos de transação com as estratégias competitivas propostas por Porter (1989). A metodologia utilizada foi a pesquisa bibliográfica, com ênfase nos estudos de Pohlmann et al. (2004) e Porter (2004). Conclui-se que a complexidade das transações influencia os modelos de governança e de posicionamento das organizações, sugerindo-se mais pesquisas sobre o tema.

Entende-se por transação “a transferência de bens e/ou serviços entre agentes que estão separados por etapas de produção tecnologicamente distintas, estando a ela associados custos de planejamento, adaptação e monitoramento”. (POHLMANN et al., 2004). São chamados de custos de transação todos aqueles relacionados com o planejamento, negociações e elaboração dos contratos (ex ante), bem como os custos de monitoramento e litígios (ex post).

A Teoria da Economia dos Custos de Transação (ECT) ressalta que a utilização das instituições econômicas (mercados, firmas e contratos) tem a finalidade de reduzir custos de transação (POHLMANN et al., 2004). As decisões ligadas à produção vertical e à terceirização encontram pressupostos consistentes na ECT, que apontam a relação custo-benefício em tais decisões. Quanto mais complexa for uma transação, maiores serão os custos a ela associados, aumentando a tendência à verticalização. Logo, as firmas são constituídas para reduzir os custos de transação.



ITUTOS

COMPRADORES

FORNECEDORES

RIVALIDADE

Os mesmos autores destacam ainda que, segundo a ECT, as firmas podem optar por pelo menos três estruturas de coordenação: via mercados, formas híbridas e hierarquia. Essa opção é feita baseada em três parâmetros da transação: a especificidade de ativos, a frequência e a incerteza.

Portanto, as decisões relacionadas com outsourcing são influenciadas pelos parâmetros de transação, ou seja, quanto mais complexas forem as transações, maiores serão os custos com elaboração de contratos (custos ex ante) e de monitoramento (custos ex post). (POHLMANN et al., 2004; IUDÍCIBUS e LOPES, 2004).

Da mesma maneira, a escolha do posicionamento estratégico proposto por Porter (2004) também será afetada pelos custos de transação, pois as estratégias genéricas – liderança de custo, diferenciação e enfoque – estão fortemente ligadas ao monitoramento e à complexidade das transações.

Este estudo objetiva fazer algumas reflexões sobre os impactos dos custos

de transação nas estratégias de posicionamento das empresas à luz da teoria da economia dos custos de transação e do modelo de posicionamento proposto por Porter (2004).

Espera-se também que este estudo possa contribuir com a teoria no campo microeconômico, uma vez que existem poucas pesquisas sobre o tema (POHLMANN et al., 2004).

Os custos de transação sob a ótica da teoria da economia dos custos de transação – ECT

Segundo Pohlmann et al. (2004) o conceito de custo de transação ganhou destaque com o desenvolvimento da teoria da Economia dos Custos de Transação – ECT, iniciada por Coase e posteriormente aprofundada por Williamson. Como conceituado anteriormente, transação é “a transferência de bens e/ou serviços entre agentes que estão separados por etapas

de produção tecnologicamente distintas, estando associados a ela custos de planejamento, adaptação e monitoramento”. (POHLMANN et al., 2004). Esses custos associados às transações são chamados de custos de transação.

A ECT busca compreender as diferentes origens e funções das estruturas de empresas e do mercado, pois a utilização desses mecanismos implica custos. Logo, a utilização das instituições econômicas (mercados, firmas e contratos) tem a finalidade de reduzir custos de transação. (POHLMANN et al., 2004).

Como já mencionado, Pohlmann et al. (2004) afirmam que as estruturas de governança são baseadas nos parâmetros de transação, ou seja, na especificidade de ativos, na frequência das transações e na incerteza.

A variável incerteza está relacionada a comportamentos oportunistas dos agentes, por exemplo, na relação do número de clientes de uma empresa em razão do número de clientes no mercado. Quanto menor a carteira de clientes, maior será a

É a comparação do custo-benefício da economia de escala *versus* custos de transação que determinará qual a forma institucional para a empresa: via mercado ou verticalização.

incerteza, ou seja, maior será a possibilidade de comportamentos oportunistas. Segundo Pohlmann et al. (2004), as transações em grande número significam “muitos vendedores e compradores no mercado, limitando, assim, as vantagens de qualquer uma das partes em adotar atitudes oportunistas [...]”.

A variável especificidade de ativos está relacionada com a perda de valor do investimento caso este seja utilizado em outra aplicação alternativa. Quanto maior a especificidade do ativo, menores serão as alternativas de aplicação, tornando-se difícil sua liquidação. Pohlmann et al. (2004) apontam três tipos de especificidade de ativos: especificidade física, especificidade de capital humano e especificidade de ativos dedicados.

A especificidade física, segundo Williamson (apud POHLMANN et al., 2004), está relacionada com o design do ativo, que pode reduzir seu valor em outra aplicação alternativa, como os ativos sob encomenda.

A especificidade de capital humano, segundo Pohlmann et al. (2004), está relacionada à complexidade das transações, o que demandaria contratos e sistemas de monitoramento mais sofisticados para evitar comportamentos oportunistas e diminuir a assimetria informacional entre as partes, aumentando dessa forma os custos de transação. Assim, quanto maior a complexidade das transações, maior a tendência de verticalização, pela possibilidade de apresentar custos menores do que os adquiridos no mercado.

A especificidade de ativos dedicados pode ser representada pela razão dos investimentos permanentes em ativos dedicados em relação aos investimentos permanentes totais, ou seja, quanto mais específico e dedicado for um ativo, menores serão as opções de uso e, consequentemente, menores serão os usuários com potencialidade para adquiri-los, em caso de necessidade de liquidação. (POHLMANN et al., 2004).

Custos de transação e o modelo de posicionamento de Porter

Segundo Porter (2004), toda indústria – aqui entendida como ramo de atividade, ou seja, como o conjunto de empresas de um mesmo setor – está submetida às regras de concorrência, englobadas por cinco forças competitivas. Essas forças – entrada de novos concorrentes, ameaça de substitutos, poder de negociação dos compradores, poder de negociação dos fornecedores e rivalidade entre os concorrentes – variam de indústria para indústria e também à medida que a organização evolui. A estratégia competitiva tem como objetivo modificar essas forças em favor da empresa, obtendo-se dessa forma retornos mais atrativos.

Porter (2004) destaca ainda outra questão central em estratégia que é o posicionamento de uma empresa dentro de uma indústria. Através do posicionamento, uma empresa pode obter altas taxas de retorno, mesmo que a estrutura industrial (as cinco forças) seja desfavorável. Para o autor, as empresas podem obter vantagem competitiva posicionando-se em uma dessas três estratégias genéricas: liderança de custo, diferenciação e enfoque.

Porter (1989) também propõe a análise da cadeia de valores para a compreensão da vantagem competitiva. Segundo o autor, a vantagem competitiva tem origem em inúmeras atividades distintas executadas pela empresa, denominada cadeia de valor. A cadeia de valor da empresa está ligada a outras cadeias (dos fornecedores, do canal e dos compradores) por atividades

interdependentes, denominadas elos. Cada empresa obtém uma margem por meio dessas atividades, e o somatório de todas as margens é denominado margem da cadeia de valor. O objetivo de cada empresa é obter a maior margem possível da cadeia, influenciada pela estrutura da indústria, ou seja, pelas cinco forças.

Na busca pela melhor estratégia, as empresas se posicionam e atuam sobre a estrutura da indústria nas forças desfavoráveis. Essas ações levam a empresa a incorrer em custos de transação, tais como investimentos em ativos específicos, contratos mais complexos, oportunismo, entre outros. Por exemplo, altos investimentos em ativos específicos em uma estratégia de diferenciação podem representar uma barreira de entrada e de saída para novos concorrentes, porém reduz a vantagem da economia de escala e aumenta os custos de contratos e as atitudes oportunistas (incerteza). Para Pohlmann et al. (2004), é a comparação do custo-benefício da economia de escala *versus* custos de transação que determinará qual a forma institucional para a empresa: via mercado ou verticalização.

Tomando o mesmo exemplo da especificidade de ativos, Pohlmann et al. (2004) destacam que as pesquisas têm sugerido que ativos específicos influenciam também a estrutura de capital e o tamanho da empresa. No primeiro, argumentam que, para os outsiders, pode ser difícil controlar, compreender e avaliar o investimento em ativos específicos, mesmo que tenha sido feito para reduzir custos, impactando a estrutura de capital da firma por influenciar os custos de falência. Assim, os investidores tendem a exigir maiores retornos sobre seus investimentos, devido ao aumento dos riscos associados. No segundo, a especificidade acarreta custos maiores de liquidação no caso de haver descontinuidade da empresa, pois os ativos específicos têm baixos valores para o segundo melhor uso. Dessa forma, a análise dos investimentos e do tamanho da empresa será impactada pelos custos de transação, neste exemplo, pela especificidade dos ativos adquiridos.

Portanto, os custos de transação influenciam a decisão sobre a forma da cadeia de valores de uma empresa, bem como seu posicionamento estratégico e suas ações sobre as forças estruturais desfavoráveis da indústria. Logo, o modelo proposto por Porter (2004) é fortemente impactado pelas escolhas de estrutura de governança e pelos parâmetros de transações feitas pelas empresas, exigindo-se uma análise da relação custo-benefício dos custos de transação que poderão incorrer, sejam custos ex ante e ex post (POHLMANN et al., 2004; PORTER, 2004; ZYLBERSZTAJN, 1995).

Considerações finais

Com base nos estudos de Pohlmann et al. (2004), observa-se a relação dos pressupostos apresentados pela teoria da economia dos custos de transação com o

modelo de posicionamento da teoria das organizações proposto por Porter (2004), ou seja, que a complexidade das transações influencia os modelos de governança e de posicionamento.

Como limitação deste estudo, ressalta-se que os resultados não podem ser generalizados, pois os levantamentos se restringiram a uma pesquisa bibliográfica, carecendo de um estudo empírico para atestar os resultados obtidos.

Para pesquisas futuras, sugere-se que as variáveis do presente estudo sejam testadas estatisticamente, para confirmar ou refutar os pressupostos teóricos apresentados.

Este trabalho, sem a pretensão de ser conclusivo, alcançou seus objetivos de apresentar alguns conceitos sobre os custos de transação e como eles podem afetar a estratégia competitiva das organizações. Espera-se que ele se torne um material para reflexão e motivação visando novas pesquisas sobre o tema. ■

Jean Ferreira Assunção – Bacharel em Ciências Contábeis, especialista em Controladoria de Gestão e em Gestão Empresarial pela FACED – Faculdade de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis de Divinópolis. Professor e coordenador do curso de Ciências Contábeis da FACED. Contador da empresa FUNFER Fundação de Ferro Ltda. – Divinópolis (MG).

REFERÊNCIAS

- IUDÍCIBUS, Sérgio de; LOPES, Alexandro Broedel. Teoria avançada da contabilidade. São Paulo: Atlas, 2004.
- 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 – FINECAFI – FEA – USP, São Paulo, Edição especial, 30 junho 2004, p. 24-40.
- PORTER, Michael E. Vantagem Competitiva: criando e sustentando um desempenho superior. 28. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 1989.
- _____. Estratégia Competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
- ZYLBERSZTAJN, Décio. Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições. Tese de Livre docência, FEA/USP, São Paulo, 1995.

Domínio Folha: agora com rotinas automáticas.

Você programa o sistema uma única vez e esquece de vez essa rotina.

Uma tarefa a menos para você lembrar!

Depois do preenchimento automático da DAS, o Domínio lançou mais uma novidade: o Domínio Folha com rotinas automáticas. Agora, você escolhe quais atividades precisam ser executadas, configura o sistema uma só vez, e todos os meses ele realiza essas rotinas automaticamente, sem intervenção do usuário. O que era fácil, ficou ainda mais simples.

Unidades de Negócios:
Belo Horizonte: (31) 3504 3042
Uberlândia: (34) 3227 7537
Poços de Caldas: (35) 3721 4371
Juiz de Fora: (32) 3211 0577
Informações comerciais: 0800 645 4004
www.dominiosistemas.com.br

dominio
sistemas
A sua melhor escolha

designer