


CUSTOS DE TRANSAÇÃO NO VAREJO FARMACÊUTICO: IMPACTOS DO OPORTUNISMO E DIMENSÕES ANALÍTICAS DAS TRANSAÇÕES¹

ADILSON A. SILVA²

 <https://orcid.org/0000-0001-7029-0742>

Para citar este artigo: Silva, A. A. (2021). Custos de transação no varejo farmacêutico: Impactos do oportunismo e dimensões analíticas das transações. *Revista de Administração Mackenzie*, 22(4), 1–30. doi:10.1590/1678-6971/eRAMR210037

Submissão: 10 mar. 2020. **Aceite:** 9 out. 2020.

¹ O autor agradece ao Fundo Mackenzie de Pesquisa o fomento à pesquisa. Agradece também aos professores Dra. Andresa Silva Neto Francischini, Dr. Douglas Dias Bastos, Dr. Eraldo Genin Fiori e Me. Ricardo Alves de Souza as profícuas contribuições e revisões propostas na elaboração do artigo.

² Universidade Presbiteriana Mackenzie (UPM), São Paulo, SP, Brasil.



This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License.

This paper may be copied, distributed, displayed, transmitted or adapted for any purpose, even commercially, if provided, in a clear and explicit way, the name of the journal, the edition, the year and the pages on which the paper was originally published, but not suggesting that RAM endorses paper reuse. This licensing term should be made explicit in cases of reuse or distribution to third parties.

Este artigo pode ser copiado, distribuído, exibido, transmitido ou adaptado para qualquer fim, mesmo que comercial, desde que citados, de forma clara e explícita, o nome da revista, a edição, o ano e as páginas nas quais o artigo foi publicado originalmente, mas sem sugerir que a RAM endosse a reutilização do artigo. Esse termo de licenciamento deve ser explicitado para os casos de reutilização ou distribuição para terceiros.

RESUMO

Objetivo: O estudo explora as relações preditivas das dimensões analíticas das transações e do comportamento oportunista sobre os custos de transação no varejo farmacêutico brasileiro.

Originalidade/valor: O estudo contribui para o avanço das pesquisas empíricas sobre o tema e propõe indicadores modelados por equações estruturais para estimar simultaneamente os efeitos da incerteza, especificidade dos ativos e frequência das transações e do oportunismo nos custos de transação.

Design/metodologia/abordagem: Os custos de transação foram estimados com indicadores relativos aos custos de análise, elaboração e adaptação de contratos; as dimensões analíticas das transações com indicadores que refletem a especificidade de ativos humanos e ativos físicos/dedicados, a incerteza tecnológica e de mercado e a recorrência das transações, entre parceiros. Os dados coletados, via questionário eletrônico, foram processados com a técnica de Modelagem em Equações Estruturais.

Resultados: O processamento dos dados demonstrou a influência significativa da frequência das transações sobre o oportunismo e deste sobre os custos de transação. Confirmou-se também o impacto da incerteza nos custos de transação *ex ante* e da especificidade dos ativos nos custos *ex post*. Os resultados denotam a relevância das dimensões analíticas no arcabouço teórico da Teoria dos Custos de Transação e também a importância da frequência como um catalisador do oportunismo, podendo ser utilizada como parâmetro em ações estratégicas para criar compromissos confiáveis e contornar falhas contratuais não previstas no contexto do varejo farmacêutico.

PALAVRAS-CHAVE

Custos de transação. Varejo farmacêutico. Oportunismo. Dimensões das transações. Estruturas de governança.

1. INTRODUÇÃO

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

Essa abordagem teórica, estruturada por Oliver Williamson na década de 1970, está fundamentada nos pressupostos da racionalidade limitada e do comportamento oportunista dos agentes, e tem como unidade de análise a transação, caracterizada por atributos objetivos como investimentos idiossincráticos de difícil reaproveitamento, pela incerteza no ambiente de negócios e pela frequência das transações realizadas.

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

A importância da TCT é ressaltada por diversos estudos que procuraram testar e validar seus pressupostos e dimensões. Skarmeeas, Katsikeas e Schlegelmilch (2002) testaram o impacto do oportunismo, da incerteza e dos investimentos em ativos específicos no grau de comprometimento dos importadores e fornecedores. Carson, Madhok e Wu (2006) compararam a eficácia das governanças contratuais e relacionais para coibir o oportunismo na coordenação de ativos específicos em ambientes incertos. Macher e Richman (2008) evidenciaram a expressividade de estudos que utilizaram os ativos específicos e a incerteza como variáveis explicativas dos custos de transação. Destacam-se ainda os estudos de Barzel (1997), que relacionou os custos de transação aos direitos de propriedade; de Furubotn e Richter (2000), que atrelaram os custos de transação aos custos de utilização do mecanismo de preços do mercado, aos custos de gerenciamento e aos custos de transações políticas nas mudanças institucionais; de Grover e Malhotra (2003), que desenvolveram um instrumento para estimar os custos de transação com base na percepção dos gestores sobre os esforços associados ao desenvolvimento e monitoramento do desempenho do parceiro e à resolução de conflitos; e de Barthélemy e Quélin (2006), que estimaram os custos de transação com indicadores relacionados à proximidade dos parceiros com o núcleo dos negócios e aos custos de mudança e de adaptação contratual.

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

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

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

O foco desses estudos geralmente está direcionado à análise das relações propostas entre as dimensões analíticas das transações e dos pressupostos comportamentais da TCT com os custos de transação, contudo as influências dessas dimensões e pressupostos geralmente são avaliadas quantitativamente

de forma isolada ou evidenciadas qualitativamente por meio de estudos de caso, resultando em análises fragmentadas ou proposições a serem testadas.

O objetivo geral deste estudo é testar, simultaneamente, as relações preditivas defendidas na TCT entre as dimensões analíticas das transações (incerteza, especificidade dos ativos e frequência), do comportamento oportunista e sobre os custos de transação, tendo como foco o varejo farmacêutico brasileiro. Para tal, estabeleceram-se os seguintes objetivos específicos: 1. estimar os custos de transação; 2. estimar as dimensões analíticas das transações mediante indicadores que refletem a especificidade dos ativos, a incerteza e a frequência das transações; 3. estimar o comportamento oportunista dos gestores do varejo farmacêutico brasileiro; 4. elaborar um modelo teórico para testar simultaneamente as relações propostas no estudo.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

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

2.1 Custos de transação

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

Williamson (1985) também relacionou os custos de transação àqueles incorridos nas relações contratuais entre os agentes econômicos com planejamento, adaptação e monitoramento das relações contratuais, e os segmentou em: 1. custos *ex ante*, para buscar, preparar, negociar e proteger uma transação; e 2. custos *ex post* com o monitoramento, ajuste e adaptação das transações às mudanças causadas por erros, omissões, alterações inesperadas e quebras contratuais.

Os custos de transação, portanto, decorrem da elaboração e negociação de contratos, da mensuração e fiscalização de direitos de propriedade, e do

monitoramento do desempenho do parceiro, ou seja, são custos associados ao engajamento em transações e atividades contratuais (Polski & Kearney, 2001). Pilling, Crosby e Jackson (1994) associam esses custos ao desenvolvimento e à manutenção de uma relação de troca, ao monitoramento e à proteção contra o oportunismo.

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

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

2.2 Teoria dos Custos de Transação

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

Williamson (1985) delineou dois pressupostos comportamentais para a elaboração da TCT: a racionalidade limitada e o comportamento oportunista dos agentes nas transações. Apesar dos melhores esforços para lidar com a complexidade e a imprevisibilidade, esses agentes estão limitados em sua capacidade, conhecimento e habilidades para fazer previsões acuradas e planejar contingências para as mudanças que poderão surgir na relação contratual. As ações desses agentes estão restritas aos limites da capacidade humana, que, apesar da intenção racional, funciona de forma limitada (Simon, 1958). Com isso, os contratos cujas lacunas dão margem ao comportamento oportunista nas negociações se tornam incompletos.

O comportamento oportunista é definido como uma ação intencional “em que os agentes econômicos buscam os seus próprios interesses nas

transações, agem em benefício próprio aproveitando-se de lacunas ou omissões contratuais em detrimento dos parceiros” (Williamson, 1985, p. 47).

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

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

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

- Hipótese 1: O oportunismo impacta positivamente os custos de transação no varejo farmacêutico brasileiro.

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

2.3 Dimensões analíticas das transações

As firmas detêm ativos ou necessitam deles em seus processos produtivos, o que permite efetuar transações umas com as outras, criando-se, às vezes, certo nível de dependência entre elas. Quando esses ativos não podem

ser reempregados em outras atividades sem grandes perdas de valor econômico devido a uma interrupção prematura, são idiossincráticos e caracterizam a especificidade deles (Williamson, 1991).

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

A especificidade dos ativos é classificada em seis diferentes tipos: locacional, associada aos retornos específicos da proximidade entre as empresas; de ativos físicos, caracterizada por investimentos em máquinas, equipamentos ou instalações (Hoffmann, Neumann, & Speckbacher, 2010; Nooteboom, Berger, & Noorderhaven, 1997); de ativos humanos, relativa às qualificações e habilidades específicas acumuladas por funcionários (Hoffmann et al., 2010; Hunter, Webster, & Wyatt, 2005; Nooteboom et al., 1997); de ativos dedicados, relacionadas ao montante de investimento, cujo retorno depende da transação com um agente particular (Azevedo, 2000; Hunter et al., 2005; Carson et al., 2006); da marca, materializada por investimentos de longo prazo na reputação da empresa; e temporal, associada ao intervalo de tempo em que a transação deve ser processada.

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

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

- Hipótese 2: A especificidade dos ativos impacta positivamente os custos de transação *ex post* no ambiente de negócios do varejo farmacêutico brasileiro.

Não obstante o seu elevado poder preditivo, a especificidade dos ativos por si só não é condição suficiente para gerar os custos de transação, sua

relevância ganha contornos em ambientes incertos em que os limites da racionalidade são realçados. A incerteza também é apontada como responsável por diferenças entre as transações.

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

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

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

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

A frequência é a terceira dimensão analítica das transações proposta por Williamson (1985). Caracterizada pela quantidade e regularidade de vezes que uma transação contratual ocorre com um determinado parceiro, a frequência das transações pode elevar a confiança e criar o compromisso confiável entre os parceiros agindo como salvaguarda para minimizar ações oportunistas na transação (Farina, Azevedo, & Saes, 1997; Bánkuti et al., 2008; Santos et al., 2019).

No compromisso confiável, a identidade importa e facilita as novas transações, o cumprimento e as renovações de acordos já pactuados em função

da transparência e comunicação entre os agentes proporcionadas pela recorrência das transações, que também permite reunir maior conhecimento entre partes na negociação, a coleta de dados, a harmonização das informações e o esclarecimento de dúvidas, tornando as operações mais seguras, menos onerosas e com menor necessidade de salvaguardas contratuais para barrar ações oportunistas (Santos & Souza, 2017; Santos et al., 2019).

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

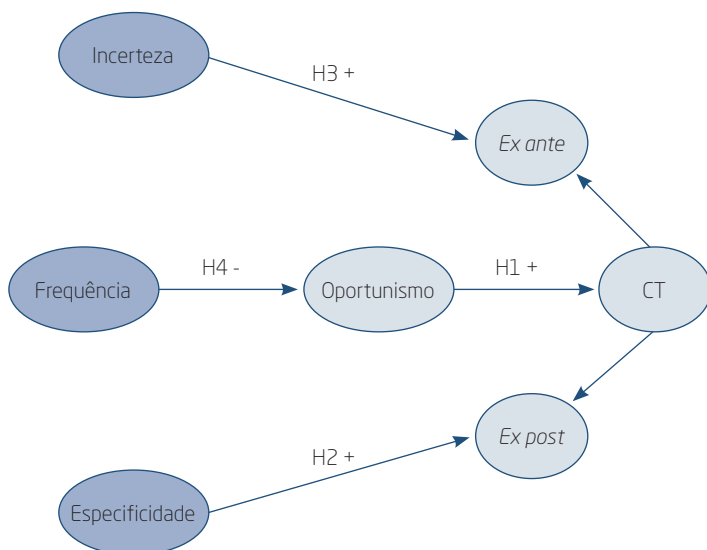
A frequência das transações facilita os ajustes de condições fundamentais para minimizar os efeitos da incompletude contratual e os custos de transação, tanto *ex ante* na elaboração dos contratos quanto os custos *ex post* com incentivos à execução, monitoramento e perdas em caso de quebras de contratos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

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

- Hipótese 4: A frequência das transações impacta negativamente o comportamento oportunista no ambiente de negócios do varejo farmacêutico brasileiro.

(Figura 2.3.1)

HIPÓTESES ENUNCIADAS NO ESTUDO



Fonte: Elaborada pelo autor.

A Figura 2.3.1 ilustra as hipóteses estabelecidas entre as dimensões analíticas das transações, o oportunismo e os custos de transação no ambiente de negócios do varejo farmacêutico brasileiro. Apresentam-se a seguir os procedimentos metodológicos para testar esses relacionamentos.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

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

O processamento dos dados se dará com o *software* EQS 6.1 pelo método *Maximum Likelihood*, levando-se em consideração as recomendações de Bentler

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

3.1 Operacionalização dos construtos da pesquisa

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

Para captar a especificidade dos ativos, selecionaram-se indicadores que refletem:

- a especificidade dos ativos humanos em termos de investimentos específicos destinados para treinamento do *staff*, informações e conhecimento combinados para criar valor, e a necessidade de *expertise*, *know-how* e perícia tecnológica específica dos funcionários para o exercício de suas atividades (Hoffmann et al., 2010; Hunter et al., 2005; Nooteboom et al., 1997);
- a especificidade dos ativos físicos segundo o grau de investimentos específicos nas instalações, nos equipamentos e nos processos de comercialização dos produtos (Hoffmann et al., 2010; Nooteboom et al., 1997).

Os indicadores de incerteza estão relacionados à volatilidade do ambiente de negócios ao longo do tempo, em termos do nível de imprevisibilidade da demanda de mercado e da frequência das mudanças tecnológicas utilizadas na comercialização dos produtos (Carson et al., 2006). Quanto à frequência das transações, selecionaram-se indicadores que refletem o volume das tran-

sações processadas num determinado acordo de troca (Williamson, 1985; Pilling et al., 1994), em termos: 1. da frequência de transações recorrentes com os atuais parceiros; 2. da frequência de um mesmo tipo de transação com um mesmo parceiro; 3. da quantidade de acordos prévios com os seus principais parceiros em outras áreas de atuação.

Para o comportamento oportunista, elaboraram-se, neste estudo, três indicadores fundamentados na literatura consultada que refletem o comportamento do parceiro de transação quanto 1. à previsibilidade do desempenho em cumprir contratos acordados, 2. ao nível de utilização de lacunas contratuais para renegociar condições em benefício próprio e 3. ao exagero nos custos que efetivamente incorrem para tentar renegociar condições que os beneficiem.

Já a operacionalização dos custos de transação foi segmentada em custos *ex ante*, relacionados ao desenvolvimento da transação com a obtenção de informação, elaboração, negociação e proteção de um acordo; e custos *ex post*, relacionados com o monitoramento do comportamento na transação; com ajustes e adaptação decorrentes das mudanças na execução do contrato causadas por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas, e proteção contra o oportunismo (Williamson, 1985; Cunha, Saes, & Mainville, 2015; Pilling et al., 1994).

3.2 Universo e amostra da pesquisa

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

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

Para o estudo de campo, foram enviadas cartas-convite via correio eletrônico a 6.548 gestores de farmácias cadastrados na base da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). Dessas cartas-convite, houve retorno de

173 gestores que aceitaram participar, os quais foram contatados por telefone pela equipe responsável pela coleta dos dados para orientações mais detalhadas sobre a pesquisa e o fornecimento do *link* para o questionário eletrônico. Na próxima seção, apresentam-se os resultados obtidos na pesquisa de campo.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS DA PESQUISA

A pesquisa foi respondida por 173 profissionais, dos quais 122 assinalaram suas opiniões de forma completa e consistente, o que resultou em uma amostra final de 122 respondentes. A análise descritiva dos dados indicou a predominância de respondentes do sexo masculino (63,9%), dos quais 48,4% possuem cursos de nível superior (graduação/pós-graduação) em comparação com as respondentes do sexo feminino (36,1%), das quais 33,5% têm escolaridade em nível superior (graduação/pós-graduação/mestrado/doutorado), e apenas 2,5% delas cursaram até o ensino médio contra 14,8% de homens nesse mesmo nível.

Esses dados, aliados à distribuição dos respondentes por cargo, permitem verificar a adequação e a qualificação dos sujeitos para fornecer informações relevantes a respeito dos construtos da pesquisa, ou seja, 111 respondentes (92,9%) ocupam cargos de nível médio ou superior, dos quais 38,8% são proprietários/diretores do ponto de venda, 40,2%, gerentes e 13,9%, farmacêuticos. Verifica-se ainda que 27,9% dos proprietários são do sexo masculino, e há 7,4% de mulheres proprietárias. Na Figura 4.2, apresenta-se a caracterização das empresas segundo o número de pontos de vendas e de funcionários.

(Figura 4.1)
DISTRIBUIÇÃO DOS RESPONDENTES POR GÊNERO E CARGO OCUPADO

	Cargo ocupado pelo respondente							Total		
	Proprietário	Diretor	Farmacêutico	Gerente comercial	Gerente compras	Gerente operações	Gerente geral		Supervisor	Outros
Masculino	34	1	8	17	3	5	6	0	4	78
	27,9%	0,8%	6,6%	13,9%	2,5%	4,1%	4,9%	0,0%	3,3%	63,9%
Feminino	9	1	9	9	2	5	2	2	5	44
	7,4%	0,8%	7,4%	7,4%	1,6%	4,1%	1,6%	1,6%	4,1%	36,1%
Contagem	43	2	17	26	5	10	8	2	9	122
% do total	35,2%	1,6%	13,9%	21,3%	4,1%	8,2%	6,6%	1,6%	7,4%	100,0%

Fonte: Elaborada pelo autor.

(Figura 4.2)

PONTOS DE VENDA E NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS

Pontos de venda	Frequência	Percentual	Acumulado %
1 ponto	66	54,1	54,1
De 2 a 5 pontos	23	18,9	73,0
De 5 a 10 pontos	5	4,1	77,0
Acima 10 pontos	28	23,0	100
<i>Total</i>	<i>122</i>	<i>100</i>	

Nº de funcionários	Frequência	Percentual	Acumulado %
De 1 a 50	85	69,7	69,7
De 50 a 99	12	9,8	79,5
De 100 a 500	8	6,6	86,1
Acima de 500	17	13,9	100,0
<i>Total</i>	<i>122</i>	<i>100,0</i>	

Fonte: Elaborada pelo autor.

A amostra, em sua maioria (54,1%), é constituída por empresas com apenas um ponto de venda, e as pequenas e médias redes de farmácias com dois a dez pontos de venda representam 22,9% da amostra. O restante (23%) é representado por empresas com dez ou mais pontos de venda. Quanto ao número de funcionários, 69,7% das empresas empregam até 50 funcionários, e 13%, acima de 500. Na Figura 4.3, apresenta-se a análise descritiva das assertivas elaboradas no estudo para estimar os construtos de interesse da pesquisa.

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

(Figura 4.3)

ANÁLISE DESCRITIVA DAS ASSERTIVAS* UTILIZADAS NO ESTUDO

	Assertivas do questionário	Mediana	Moda	Media	DP	n
Custos de transação ex ante	1. O gasto de recursos com a obtenção de informações para estabelecer acordos comerciais com os nossos parceiros é:	3	3	2,5	1,23	122
	2. O gasto de tempo para negociar acordos com os parceiros comerciais antes da assinatura do contrato é:	3	3	2,64	1,14	122
	3. O nível das perdas resultantes de falhas para se obter um acordo inicial eficiente com os parceiros comerciais é:	2	2	2,24	1,07	122
	4. O montante de recursos gastos durante a negociação de acordos/elaboração de contratos comerciais com os parceiros é:	2	2	2,39	1,01	119
Custos de transação ex post	5. O gasto de recursos para controlar a execução das atividades do acordo comercial com os parceiros é:	3	3	2,43	1,04	120
	6. O tempo gasto com os parceiros para resolver conflitos de interesses ao longo da execução do acordo comercial é:	3	3	2,7	1,13	121
	7. O gasto de tempo/recursos com adaptações contratuais do acordo comercial ao longo de sua execução é:	3	3	2,31	1,02	122
	8. O gasto de recursos com incentivos à equipe ao longo da execução do acordo comercial é:	3	3	2,43	1,04	120
Incerteza tecnológica /mercado	9. A frequência de mudanças nas tecnologias utilizadas nas atividades/produtos comercializados pela nossa empresa é:	3	3	2,77	1,17	122
	10. A chance de estabelecer uma previsão correta quanto às exigências técnicas requeridas nas atividades do parceiro é:	3	3	3,16	1,15	121
	11. O nível de informações prestadas pelos parceiros sobre as tendências de mercado é:	3	3	3,43	1,16	122

(continua)

(Figura 4.3 (continuação))

ANÁLISE DESCRITIVA DAS ASSERTIVAS* UTILIZADAS NO ESTUDO

	Assertivas do questionário	Mediana	Moda	Media	DP	n
Incerteza tecnológica /mercado	12. A previsão da demanda de mercado para os produtos comercializados em nossa empresa é:	3	3	3,42	0,98	121
	13. A estimativa do volume de produtos a ser negociado de um mês para outro com os parceiros geralmente é:	3	3	2,85	0,9	122
	14. A flutuação no consumo de produtos comercializados em nossa empresa de um mês para outro é:	3	3	2,93	0,96	121
Comportamento oportunista	15. A dificuldade para prever o desempenho dos nossos parceiros em cumprir os contratos acordados é:	3	3	2,55	1,09	122
	16. O nível de utilização de lacunas contratuais pelos parceiros para renegociar condições em seu benefício é:	2	1	2,12	1,03	119
	17. Nossos parceiros exageram nos custos em que incorrem para tentar renegociar condições que os beneficiem.	2	1	2,12	1,05	120
Frequência das transações	18. A frequência de transações recorrentes com os atuais parceiros comerciais tem sido:	4	4	3,76	1,02	119
	19. A frequência com que um mesmo tipo de transação comercial ocorre com um mesmo parceiro tem sido:	4	4	3,89	0,95	122
	20. A quantidade de parcerias prévias da empresa com seus principais parceiros em outras áreas de atuação tem sido:	4	4	2,99	1,22	120
Especificidade: ativos humanos/físicos	21. Em nosso ramo de atuação, a necessidade de conhecimento especializado e <i>expertise</i> da equipe técnica nas atividades é:	4	5	4,05	1,03	122
	22. Em nosso ramo de atuação, a necessidade de investimento adicional em treinamento da equipe técnica é:	4	4	3,69	1,05	122
	23. A <i>expertise</i> técnica exigida dos nossos colaboradores para assegurar o uso eficaz dos produtos que comercializamos é:	4	4	3,74	1,1	121

(continua)

(Figura 4.3 (conclusão))**ANÁLISE DESCRITIVA DAS ASSERTIVAS* UTILIZADAS NO ESTUDO**

	Assertivas do questionário	Mediana	Moda	Media	DP	n
Especificidade: ativos humanos/físicos	24. O prazo de validade dos produtos como uma fonte potencial para perdas de investimentos em transações com os parceiros é:	3	3	2,97	1,09	118
	25. A necessidade de investimentos em espaços físicos específicos nas transações com os seus parceiros comerciais é:	3	3	2,71	1,2	122
	26. As adaptações nas instalações comerciais a fim de armazenar produtos de uso específico e controlado são:	3	3	2,78	1,3	120
	27. Os investimentos em infraestrutura tecnológica para facilitar o fluxo das transações com os principais parceiros são:	3	3	3,22	1,15	122

* Em escala Likert de cinco pontos (de 1 = muito baixo a 5 = muito elevado); DP – desvio padrão.

Fonte: Elaborada pelo autor.

4.1 Modelagem e testes das relações propostas no estudo

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

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

O processamento da modelagem dos dados para testar a relação entre o comportamento oportunista e os custos de transação apresentou $\beta = 0,705$; $t = 3,524$; sig = 0,001, o que é significativo ao nível de 5% de significância,

ou seja, o comportamento oportunista, refletido pelo grau de previsibilidade do parceiro em cumprir contratos acordados, pelo nível de utilização de lacunas contratuais e pelo exagero nos custos incorridos para tentar renegociar condições em benefício próprio, impacta significativamente os custos de transação, conforme fora enunciado na primeira hipótese, e explica 49,7% da variabilidade desses custos. O resultado está em linha com os apresentados no estudo qualitativo conduzido por Oliveira (2018), em que o autor constatou a utilização de artifícios para questionar o cumprimento do contrato e forçar a reformulação de cláusulas contratuais em benefício próprio, resultando em custos de transação à contraparte durante a vigência das relações firmadas.

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

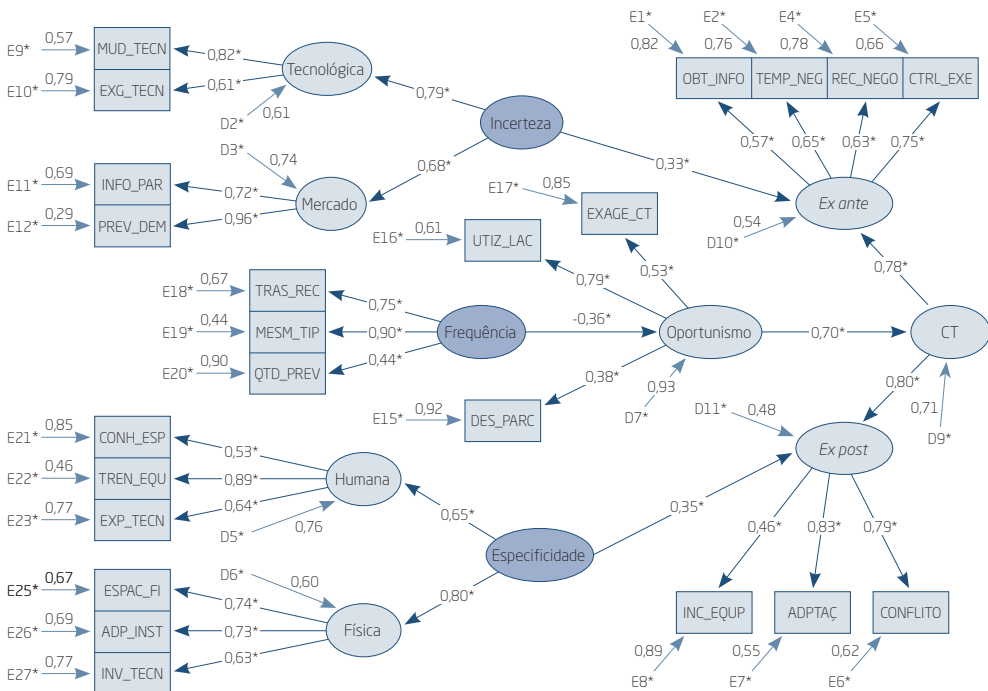
Quanto à relação entre a incerteza e os custos de transação *ex ante*, o processamento da MEE apresentou $\beta = 0,326$; $t = 2,068$; $\text{sig} = 0,014$ e $R^2 = 10,6\%$, indicando que, ao nível de 5% de significância, essa dimensão das transações tem um impacto significativo e explica 10,6% da variabilidade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

O resultado está em linha com os argumentos de Williamson (1985) e Azevedo (2000) quanto às dificuldades para os gestores entenderem o real funcionamento do ambiente das transações, em especial quanto à imprevisibilidade da demanda, à flutuação do consumo, à frequência das mudanças e às exigências técnicas requeridas na comercialização dos produtos, dificuldades refletidas pelos indicadores utilizados no estudo, que captaram a elevação

dos custos de transação *ex ante* e a complexidade para o desenvolvimento de parcerias de longo prazo e renegociações futuras, conforme argumentaram Bánkuti et al. (2008), Martins e Souza (2014), Silva e Brito (2013) e Folgueira et al. (2019).

(Figura 4.1.1)

MODELAGEM DAS RELAÇÕES DO MODELO TEÓRICO PROPOSTO



Fonte: Elaborada pelo autor.

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

O resultado suporta a hipótese 4 e está em linha com os argumentos de Farina et al. (1997), Azevedo (2000), Bánkuti et al. (2008), Schubert e Waquil (2014), Santos e Souza (2017), Oliveira (2018) e Santos et al. (2019), ou seja, a frequência das transações facilita a reunião de maior conhecimento entre

as partes, eleva a transparência e a comunicação nas negociações, e proporciona a criação de um compromisso pautado por confiança e integridade, que age como salvaguarda para minimizar as ações oportunistas entre os parceiros para obter ganhos de curto prazo na transação.

Portanto, no âmbito da amostra de empresas do ambiente de negócios do varejo farmacêutico utilizada neste estudo, verificou-se o seguinte: 1. o comportamento oportunista influenciou os custos de transação estimados como um construto bidimensional a partir dos custos *ex ante* e *ex post*; 2. a especificidade dos ativos influenciou os custos de transação *ex post*; 3. a incerteza influenciou significativamente os custos de transação *ex ante*; e, por fim, 4. a frequência das transações influenciou o comportamento oportunista. Os principais resultados do processamento estão sintetizados na Figura 4.1.2.

(Figura 4.1.2)

SÍNTESE DOS RESULTADOS DA PESQUISA

Relações estruturais	Coefficiente	<i>t student</i>	Sig.	R ²	Resultados
H1: Oportunismo → Custos de transação	0,705	3,524	0,001	49,7%	Suportada
H2: Especificidade → Custos <i>ex post</i>	0,242	2,591	0,006	12,0%	Suportada
H3: Incerteza → Custos <i>ex ante</i>	0,358	2,486	0,014	10,6%	Suportada
H4: Frequência → Oportunismo	-0,355	-2,699	0,008	13,2%	Suportada

Fonte: Elaborada pelo autor.

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

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo teve por objetivo testar simultaneamente as relações entre a especificidade dos ativos, a incerteza, a frequência das transações e o comportamento oportunista e seus impactos nos custos de transação no setor do varejo farmacêutico. Para tal, com base na literatura da TCT, caracterizaram-se os indicadores que refletiram adequadamente tanto os custos de transação *ex ante* quanto os custos *ex post*, assim como as dimensões analíticas das transações e o comportamento oportunista entre os parceiros percebidos

pelos gestores pesquisados. Com isso, foi possível testar o modelo teórico e estimar as relações propostas entre esses construtos, cumprindo, assim, os quatro objetivos específicos do estudo.

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

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

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

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

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

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

TRANSACTION COSTS IN THE PHARMACEUTICAL RETAIL MARKET: IMPACTS OF OPPORTUNISM AND ANALYTICAL DIMENSIONS OF TRANSACTIONS

ABSTRACT

Purpose: The study explores the predictive relationships of the analytical dimensions of transactions and opportunistic behavior on the transaction costs of the Brazilian pharmaceutical retail market.

Originality/value: The study contributes to the advancement of empirical research on the subject and proposes indicators modeled by structural equations to simultaneously estimate the effects of uncertainty, asset specificity and frequency of transactions, and opportunism in transaction costs.

Design/methodology/approach: Transaction costs were estimated with indicators related to the costs of analysis, preparation, and adaptation of contracts; these are analytical dimensions of transactions with indicators that reflect the specificity of human assets and physical/dedicated assets, technological and market uncertainty, and the recurrence of transactions between partners. The data collected, via electronic questionnaire, were processed with the technique of Modeling in Structural Equations.

Results: Data processing demonstrated the significant influence of the frequency of transactions on opportunism and hence on transaction costs. It also confirmed the impact of uncertainty on *ex ante* transaction costs and the specificity of assets on *ex post costs*. The results denote the relevance of analytical dimensions in the theoretical framework of Transaction Cost Theory and the importance of frequency as a catalyst for opportunism. It can be used as a parameter in strategic actions to create reliable commitments and circumvent unforeseen contractual failures in the pharmaceutical retail market.

KEYWORDS

Transaction costs. Pharmaceutical retail market. Opportunism. Transaction dimensions. Governance structures.

REFERÊNCIAS

- Alencar, S. de C. (2018). *Atributos de transação e estrutura de governança: Um estudo em empresas exportadoras do setor de fruticultura* (Trabalho de conclusão de curso, Universidade Federal Rural do Semi-Árido, Mossoró, RN, Brasil). Recuperado de <http://repositorio.ufersa.edu.br/handle/prefix/3377>
- Associação Brasileira de Redes de Farmácias e Drogarias (2019). Faturamento do grande varejo volta à casa dos dois dígitos. *Revista Excelência*, IX(9), 1–129. Recuperado de https://dedddc6a-a78f-4ab9-a66f-7e257251578b.filesusr.com/ugd/03661a_74d94da3a8084c5c9d00a7a11ba64a7f.pdf.
- Azevedo, P. F. (2000). Nova economia institucional: Referencial geral e aplicações para a agricultura. *Agricultura em São Paulo*, 47(1), 33–52.

- Bánkuti, F. I., Souza, H. M. de, Filho, & Bánkuti, S. M. S. (2008). Mensuração e análise de custos de transação arcados por produtores de leite nos mercados formal e informal da região de São Carlos, SP. *Organizações Rurais e Agroindustriais*, 10(3), 343–358.
- Barthélemy, J., & Quélin, B. (2006). Complexity of outsourcing contracts and ex post transaction costs: An empirical investigation. *Journal of Management Studies*, 43(8), 1775–1797.
- Barzel, Y. (1997). *Economic analysis of property rights* (2nd ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Begniss, H. S. M., Arend, S. C., & Alievi, R. M. (2017). Confiança, comportamento oportunista e quebra de contratos na cadeia produtiva do tabaco. *Revista de Administração da Universidade Federal de Santa Maria*, 10(5), 888–907.
- Bentler, P. M. (1995). *EQS: Structural equations program manual*. Encino, CA: Multivariate Software.
- Bentler, P. M., & Chou C. P. (1987). Practical issues in structural modeling. *Sociological Methods and Research*, 16(1), 78–117.
- Bezerra, A. E. F. (2018). *Atributos de transação e pressupostos comportamentais, à luz da teoria do custo de transação econômica: Um estudo multicaso no segmento salineiro do estado do Rio Grande do Norte* (Trabalho de conclusão de curso, Universidade Federal Rural do Semi-Árido, Mossoró, RN, Brasil). Recuperado de http://repositorio.ufersa.edu.br/bitstream/prefix/3394/2/Antonio_EFB_ART.pdf
- Caleman, S. M. Q., Sproesser, R. L., Lima, D. O., & Tredezin, C. A. O. (2006). Mecanismos de governança em sistemas agroalimentares: Um enfoque na mensuração dos custos de transação. *Revista de Economia e Agronegócio*, 4(2), 219–240.
- Carson, S. J., Madhok, A., & Wu, T. (2006). Uncertainty, opportunism, and governance: The effects of volatility and ambiguity on formal and relational contracting. *The Academy of Management Journal*, 49(5), 1058–1077.
- Claro, D. P., & Claro, P. B. O. (2004). Gerenciando relacionamentos colaborativos com fornecedores. *Revista de Administração de Empresas*, 44(4), 68–79.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386–405.
- Cunha, C. F. D., Saes, M. S. M., & Mainville, D. Y. (2015). Custo de transação e mensuração na escolha da estrutura de governança entre supermercados e produtores agrícolas convencionais e orgânicos no Brasil e nos EUA. *Gestão & Produção*, 22(1), 67–81.

- Diamantopoulos, A., & Winklhofer, H. M. (2001). Index construction with formative indicators: An alternative to scale development. *Journal of Marketing Research*, 38(2), 269–277.
- Farina, E. M. M. Q., Azevedo, P. F. A., & Saes, M. S. M. (1997). *Competitividade: Mercado, estado e organizações*. São Paulo: Singular.
- Federação Brasileira das Redes Associativistas e Independentes de Farmácias (2018). Varejo farmacêutico fatura R\$ 120,3 bilhões em 2018 e cresce 11,76%. Recuperado de <https://www.febrafar.com.br/varejo-farmaceutico-cresce-1176/>
- Fernandes, J. L. N. (2020). Mensuração dos custos de transação na composição dos custos totais do ponto de açai. *Cadernos CEPEC*, 9(1), 61–82. doi:10.18542/cepec.v9i1.8932
- Finney, S. J., & DiStefano, C. (2006). Non-normal and categorical data in structural equation models. In G. R. Hancock & R. O. Mueller (Eds.), *A second course in structural equation modeling* (pp. 269–314). Greenwich: Information Age Publishing.
- Folgueira, R. S., Silva, A. L. P., & Carvalho, C. E. (2019). Economia do compartilhamento e custos de transação: Os casos Uber e Airbnb. *Pesquisa & Debate – Revista do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política*, 31(55), 87–135.
- Furubotn, E., & Richter, R. (2000). *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics*. Ann Arbor, MI: Michigan Press.
- Grover, V., & Malhotra, M.K. (2003). Transaction cost framework in operations and supply chain management research: Theory and measurement. *Journal of Operations Management*, 21(4), 457–473.
- Hair, J. F., Jr., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, M. C. (2009). *Análise multivariada de dados* (6a ed.). Porto Alegre: Bookman.
- Hoffmann, W. H., Neumann, K., & Speckbacher, G. (2010). The effect of interorganizational trust on make-or-cooperate decisions: Disentangling opportunism-dependent and opportunism-independent effects of trust. *European Management Review*, 7(2), 101–115.
- Hunter, L. C., Webster, E., & Wyatt, A. (2005). Techniques for measuring intangible capital: A review of current practice. *The Australian Accounting Review*, 15(2), 4–21.
- Kilinsky, P. I., & Souza, R. P. (2016). Percepções sobre custos de transação em contratos de terceirização: Estudo aplicado em uma instituição financeira de varejo. *Anais do Encontro da Anpad*, 40.

- Knight, F. H. (2002). *Risk, uncertainty and profit* (5th ed.). Washington: Beard Books.
- Lazzarini, S. G., Zylbersztajn, D., & Takaki, F. S. (1998). Inovações contratuais em mercados futuros: O caso do boi gordo na BM&F. *Revista de Administração Contemporânea*, 2(3), 7–26. doi:10.1590/S1415-65551998000300002
- Lodi, G. (2018). A teoria dos custos de transação e sua relevância para as decisões organizacionais estratégicas de produzir ou terceirizar diante da Lei n. 13.429, de 31 de março de 2017. *Ciências Sociais Aplicadas em Revista*, 18(35), 240–259.
- Macher, J. T., & Richman, B. D. (2008). Transaction cost economics: An assessment of empirical research in the social sciences. *Business and Politics*, 10(1), 1–63.
- Martins, D. de L. C. da C., & Souza, J. P. de (2014). Atributos da transação e mensuração, e sua influência nas relações entre cooperados e cooperativas em sistemas agroindustriais suínícolas. *Revista de Administração Mackenzie*, 15(3), 69–100. doi:10.1590/1678-69712014/administracao.v15n3p69-100
- Melo, A. D., Sales, L. B., Oliveira, A. M. de, Almeida, C. A. S., & Souza, F. C. (2018). Atributos de transação e pressupostos comportamentais: Um estudo multicaso nas empresas exportadoras do segmento meloeiro no estado do Rio Grande do Norte. *Anais do Congresso Brasileiro de Custos*, 25. Recuperado de <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/4428>
- Nooteboom, B., Berger, H., & Noorderhaven, N. G. (1997). Effects of trust and governance on relational risk. *Academy of Management Journal*, 40(2), 308–338.
- Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric theory* (3rd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Oliveira, F. P. G. (2018). *Os custos ex ante e ex post, na relação cliente e empresa, à luz da teoria do custo de transação econômica: Um estudo de caso em uma instituição de ensino superior no estado do Ceará* (Trabalho de conclusão de curso, Universidade Federal Rural do Semi-Árido, Mossoró, RN, Brasil). Recuperado de <http://repositorio.ufersa.edu.br/handle/prefix/3380>
- Oliveira, O. das C., Sales, L. B., Oliveira, A. M. de, Bezerra, A. E. F., & Souza, M. O. de, Neto (2019). Custo de transação econômica e planejamento tributário. *Revista Ambiente Contábil*, 11(2), 175–198. Recuperado de <https://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/13451/11855>
- Pilling, B. K., Crosby, L. A., & Jackson, D. W. (1994). Relational bonds in industrial exchange: An experimental test of the transaction cost economic framework. *Journal of Business Research*, 30(3), 237–251.

- Polski, M. M., & Kearney, A. T. (2001). *Measuring transaction costs and institutional change in the US commercial banking industry* [Discussion Paper]. Indiana: Institute for Development Strategies.
- Raifur, L., & Garcias, P. M. (2008). A economia dos custos de transação e as transações no mercado de derivativos agropecuários. *Anais do Congresso Brasileiro de Custos*, Curitiba.
- Riordan, M. H., & Williamson, O. E. (1985). Asset specificity and economic organization. *International Journal of Industrial Organization*, 3(4), 365–378.
- Santos, E. J., Lourenzani, W. L., & Lourenzani, A. E. B. S. (2019). Coordenação do Sistema Agroindustrial do Urucum na Microrregião de Dracena, estado de São Paulo. *Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional*, 15(1), 110–123.
- Santos, R. H., & Souza, J. P. (2017). Estruturas de governança como atenuantes do poder de comprador: Um modelo conceitual. *Revista Conbrad*, 2(1), 216–236.
- Schubert, M. N., & Waquil, P. D. (2014). Análise dos custos de transação nas cooperativas da cadeia produtiva do leite no oeste de Santa Catarina. *Organizações Rurais & Agroindustriais*, 16(4), 435–449.
- Serigati, F., & Azevedo, P. F. (2014). How to indirectly measure market transaction costs. *Annual ISNIE Conference*, 18.
- Silva, A. A., & Brito, E. P. (2013). Incerteza, racionalidade limitada e comportamento oportunista: Um estudo na indústria brasileira. *Revista de Administração Mackenzie*, 14(1), 176–201. doi:10.1590/S1678-6971201300100008
- Simon, H. (1958). *Administrative behavior* (2nd ed.). New York: Macmillan.
- Skarmeas, D., Katsikeas, C. S., & Schlegelmilch, B. B. (2002). Drivers of commitment and its impact on performance in cross-cultural buyers-seller relationships: The importer's perspective. *Journal of International Business Studies*, 33(4), 757–783.
- Williamson, O. E. (1979). Transaction-cost economics: The governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22(2), 233–261.
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1991). Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36(2), 269–296.

- Zylbersztajn, D. (2010). Entry costs and quality of business environment: A critical analysis. *Revista de Administração Mackenzie*, 11(5), 151–161.
- Zylbersztajn, D., & Graça, C. T. (2003). Costos de formalización de las empresas: Medición de los costos de transacción en Brasil. *Revista de Economía Institucional*, 5(9), 146–165.

NOTAS DO AUTOR

Adilson A. Silva, doutor pelo Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas, Universidade Presbiteriana Mackenzie (UPM).

Adilson A. Silva é agora professor titular e pesquisador do Centro de Ciências Sociais e Aplicadas da UPM.

Correspondências sobre este artigo devem ser enviadas para Adilson A. Silva, Rua Jacareí, 188, Santo André, São Paulo, Brasil, CEP 09180-500.

E-mail: adilson.asilva@mackenzie.br

CORPO EDITORIAL

Editor-chefe
Gilberto Perez

Editor associado
Francisco Américo Cassano

Suporte técnico
Vitória Batista Santos Silva

PRODUÇÃO EDITORIAL

Coordenação editorial
Jéssica Dametta

Preparação de originais
Carlos Villarruel

Revisão
Paula Di Sessa Vavlis

Diagramação
Emap

Projeto gráfico
Libro