

O Impacto da Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira, na cadeia de produção e na margem de lucro do revendedor do Gás Liquefeito de Petróleo

AUTORES

LUIZ GUSTAVO CAMARANO NAZARETH

Universidade Federal de São João Del Rei
gucamarano@ig.com.br

EDUARDO GIAROLA

Universidade Federal de São João Del Rei
eduardogiarola@yahoo.com.br

ROBERTO DO NASCIMENTO FERREIRA

Universidade Federal de São João del-Rei
robertof@ufsj.edu.br

ANTÔNIO CARLOS DOS SANTOS

Universidade Federal de Lavras
acsantos@ufla.br

JOÃO PAULO DE BRITO NASCIMENTO

Universidade Federal de São João del Rei
jpestudante@yahoo.com.br

RESUMO

Esta pesquisa teve como principal objetivo estudar as práticas de precificação do Gás Liquefeito de Petróleo (GLP) e os impactos do custo de transação (CT), mais especificamente, da Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira (CPMF) na cadeia de produção e na determinação da margem de lucro imposta. Para isso foi proposto, primeiramente, um estudo sobre precificação, gás liquefeito, custo de transação e imposto sobre transações financeiras. Posteriormente foram coletadas no site da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) informações de aproximadamente cinquenta e cinco cidades do Brasil, no período de janeiro de 2005 a abril de 2007 sobre a composição dos custos, as margens de lucro brutas e os preços médios praticados pelos produtores, distribuidores e revendedores do Gás Liquefeito de Petróleo. Os resultados demonstraram que os revendedores do GLP podem maximizar seus resultados em aproximadamente 4% se utilizarem o *Tax Planning*, coordenando melhor o fluxo de caixa, eliminando assim a obrigação tributária da transação financeira, ou melhor, o efeito cascata do custo de transação incidente nos diversos elos da cadeia.

Palavras-chave: custo de transação, margem de lucro, Gás Liquefeito de Petróleo

The impact of provisory contribution on financial transactions, production chain and profit border of liquefied gas resellers

ABSTRACT

The main objective of this research is to study the process of valuating Liquefied Petrol Gas (GLP) and the impacts of transactional costs (CT) or, more specifically, of Provisory Contribution on Financial Transaction (CPMF) on production chain and imposed profit border. As a procedure, firstly it was proposed a study about price, liquefied gas, transactional costs and taxes referring to financial transactions. Secondly, we collected in Petrol, Natural Gas and bio-combustive National Agency (ANP) website some information about approximately fifty-five Brazilian cities referring to the period between January 2005 and April 2007. This research focused on cost composition, raw profit border and price average practiced by producers, distributors and sellers of liquefied petrol gas. According to the results, GLP sellers can maximize their profit in approximately 4% if they use Tax Planning, by coordinating more efficiently their cash flow, and thus eliminating tributary duties of financial transactions, or, still better, the generalized fall of transactional costs which is common in several links of the chain.

Keywords: transactional costs, profit border, Liquefied Petrol Gas

1 INTRODUÇÃO

O processo de precificação é um fator chave para o sucesso da gestão empresarial e para a maximização dos resultados. A adoção de técnicas de gestão dos custos na cadeia de produção são importantes para determinar não somente a margem de lucro dos produtos mas também para impor limitações e oportunidades da empresa frente à demanda por produtos.

Neste sentido estudamos o processo de precificação do Gás Liquefeito de Petróleo (GLP¹) atendendo as normas da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP, que em janeiro de 2002, possibilitou a liberdade de preços em toda a cadeia de produção, ficando vedado qualquer tipo de tabelamento. Para isto, foi realizada uma coleta de dados em aproximadamente 55 cidades do Brasil, sobre os custos, a margem de lucro e a síntese de preços praticados na comercialização do GLP. Posteriormente, mediante os dados da precificação e ao se estudar os custos de transação, identificou-se a necessidade de se conhecer e mensurar estes valores, pois a todo o momento os CT encontram-se presentes, com intensidades e formas diferentes.

A Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira (CPMF) foi um pequeno custo de transação (CT) encontrado na cadeia do GLP, mas que, em função do seu efeito cascata na cadeia produtiva ocasiona significativos impactos sobre a margem de lucro do revendedor.

Desse modo, o objetivo deste trabalho foi demonstrar o impacto da CPMF na cadeia de produção e na determinação da margem de lucro imposta pela precificação. Para tanto, realizou-se uma pesquisa de caráter exploratório. Os resultados demonstram que a CPMF apesar de possuir uma alíquota pequena constitui um alto custo de transação na cadeia produtiva do GLP. Isso se deve a sua base de incidência altamente elástica, ao seu regime de cumulatividade, a ausência de uniformidade e de seletividade em sua incidência. Fato este que ocasiona uma redução significativa na margem de lucro do comércio do GLP.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 Precificação

Pereira (2000) define preço como sendo a quantidade de dinheiro que o consumidor desembolsa para adquirir um produto e que a empresa recebe em troca da cessão do mesmo e complementa: “Preço é a expressão do valor de troca que se oferece por alguma coisa que satisfaça uma dada necessidade ou desejo”.

O processo de precificação é um fator chave para o sucesso da gestão empresarial na escolha de níveis de preço atrativos aos clientes e competitivos no mercado. A adoção de técnicas de gestão dos custos, processos produtivos com melhoria contínua, *benchmarking* e análise da cadeia de valor, em conjunto com a elaboração de métodos de precificação, são importantes para determinar as limitações e oportunidades da empresa frente à demanda por produtos.

Segundo a teoria microeconômica a formação dos preços de venda de um produto segue o sistema "*cost-plus*", ou seja, aos custos é adicionada uma margem de lucro desejada pela empresa

¹ mistura de hidrocarbonetos líquidos obtidos do gás natural através do processamento de gás natural em processo convencional nas refinarias de petróleo. Conhecido como gás de cozinha, composto de propano e butano. Sua maior aplicação é na cocção dos alimentos, também é utilizado em empilhadeiras, soldagem, teste de fogões, maçaricos e outras aplicações industriais.

("mark-up"). A determinação desta margem de lucro depende da estrutura de mercado na qual está inserida a empresa produtora.

A diferença entre os custos e preços encontrada na precificação e gestão dos custos pode ser tolerada ou corrigida. Essa diferença representa a margem de lucro da empresa, que determina a alavancagem financeira e acumulação de capital. Como expõe Kay (1996, p. 248):

“O melhor procedimento é ver a estrutura de custos como determinadora de um padrão de preços mínimos em todos os mercados com recuperação adicional relacionada ao valor dos produtos para os consumidores, e a situação da concorrência, na diversidade de mercados”

Para Porter (1988), na liderança de custos definem-se as margens de lucros maiores com a redução dos custos pelo melhor gerenciamento destes, ou ainda pelo aumento dos custos com aumento da qualidade percebida em mercados de preço estático.

A política de preço é o processo de indução de comportamentos da demanda adequada às expectativas de ganho ao posicionamento no mercado da empresa, bem como a formação de conluíus entre firmas, definindo fatias do mercado. Em outras palavras, a política quando relacionada com os produtos tem a função de indicar o valor intrínseco do bem aos olhos dos clientes.

“Para os clientes, valor significa benefícios recebidos em comparação com o custo pago. (...) Nas decisões de compra, os clientes querem sentir que estão obtendo, no mínimo, o equivalente ao que pagaram; isto é, os benefícios devem ser equivalentes ao custo” (Berry & Yadav, 1997, p.128).

Neste sentido, a política de preços relaciona-se com o comportamento do consumidor em relação custo-benefício ou preço ótimo, do ponto de vista do cliente. Para Giletta (1984, p.109), a análise da política de preços em função dos concorrentes determina o método de fixação de preços a ser utilizado pela empresa. Nesta política são obtidas informações sobre as estratégias adotadas pela concorrência, sobre o posicionamento referente à liderança de custos ou diversificação, e ainda sobre as práticas de precificação mais utilizadas pelas empresas concorrentes.

A compreensão da cadeia de valor é de fundamental importância no processo de precificação. O preço está relacionado intimamente com a satisfação dos desejos e necessidades dos clientes. Assim, a cadeia de valor proporciona a agregação de valores determinados pelo mercado consumidor, obtendo-se as definições de medidas gerenciais indispensável para o equilíbrio da relação cliente-empresa, relacionada com a satisfação das suas necessidades.

O valor que será agregado ao produto dentro da cadeia produtiva depende da gestão dos custos que adeque sua estrutura produtiva a custos que forneçam melhorias contínuas no processo de produção e que gerem resultados condizentes com os realizados no ambiente competitivo.

2.2 Evolução da precificação do GLP

A primeira crise do petróleo aconteceu em 1973 em um período em que as políticas governamentais estabeleciam os preços do gás em níveis que garantiam a sua atratividade aos consumidores quando comparados com outros recursos energéticos alternativos. Esta política implementada resultou na intensificação da competitividade do gás natural no mercado de energia e posteriormente do gás natural liquefeito.

Até a publicação da Lei 9.478/97 - Lei do Petróleo, que regulamentou a abertura do setor de petróleo e gás natural e criou a ANP, os preços dos combustíveis no Brasil eram fixados por atos do Ministério da Fazenda. Durante o período de transição para a liberação dos preços, prevista no artigo 69 da Lei do Petróleo, que vigorou da data da sua publicação, 07/08/1997, até 31/12/2001, os preços dos combustíveis passaram a ser estabelecidos por portarias interministeriais, ato conjunto dos Ministérios da Fazenda e de Minas e Energia.

Somente em janeiro de 2002, entrou em vigor no Brasil o regime de liberdade de preços em toda a cadeia de produção, comercialização e distribuição e revenda de combustíveis. Desde então ficou vedado qualquer tipo de tabelamento, valores máximos e mínimos, participação na formação de preços, nem necessidade de autorização prévia para reajustes de preços dos combustíveis

Para dar transparência no mercado, os evoluções dos preços e as margens praticados na comercialização do GLP são publicados mensalmente pela ANP, em todos os estados brasileiros, retroativo a novembro de 2001. Inibindo a formação de cartéis.

2.3 Custo de Transação (CT)

Para melhor elucidar os custos de transação Williamson (1985, p. 1), define transação como: *"o evento que ocorre quando um bem ou serviço é transferido através de uma interface tecnologicamente separável"*

"os custos de transação nada mais são que o dispêndio de recursos econômicos para planejar, adaptar e monitorar as interações entre os agentes, garantindo que o cumprimento dos termos contratuais se faça de maneira satisfatória para as partes envolvidas e compatível com a sua funcionalidade econômica"(Ponde, 1993, p.)

Williamson (1985, p. 388) identifica dois tipos de custos de transação que afetam diretamente a atividade das firmas:

(I) Os custos ex ante de negociar e fixar as contrapartidas e salvaguardas do contrato

(II) os custos ex post de monitoramento, renegociação e adaptação dos termos contratuais às novas circunstâncias.

A todo o momento estes custos encontram-se presentes, com intensidades diferentes e formas diferentes. Sendo os custos de transação ex ante mais presentes nas transações onde as condições prévias para a negociação foram pouco estabelecidas e os custos ex post presentes à adaptação das transações a novas circunstâncias.

2.4 CPMF

Este tributo é conhecido, na teoria econômica, como Imposto sobre Débitos Bancários (IDB), um tipo de imposto sobre as transações financeiras (ITF). Surgiu no Brasil como

depuração da idéia de imposto único, com o título de IPMF e atualmente é conhecida como Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira (CPMF). É um imposto sobre débitos bancários que vem se perenizando na estrutura tributária brasileira sempre sob o dúbio argumento que ela é provisória.

A CPMF se tornou uma fonte inesgotável de geração de receitas fiscais da União, fato que aguçou o desejo governamental de torná-la permanente. É um imposto não-declaratório, de difícil sonegação, baixo custo de arrecadação (rede bancária) e que permite cruzamentos com outros impostos, embora este ponto suscite debates sobre a independência entre sigilos bancário e fiscal.

Uma das diversas questões levantadas a respeito da CPMF refere-se à sua incidência em cascata tanto no setor produtivo como no sistema financeiro. No setor produtivo, o preço de um produto pode ser aumentado por um múltiplo da alíquota da CPMF dependendo de quantas etapas tenha a cadeia produtiva e de comercialização, ou então, a margem de lucro do produto final pode ser reduzida significativamente em função da mesma.

3 – METODOLOGIA

Visto que o objetivo desta pesquisa foi levantar as práticas de precificação do GLP existentes no país segundo da ANP e demonstrar o impacto da CPMF na cadeia de produção e na determinação da margem de lucro imposta pela precificação, esta pesquisa possui caráter exploratório. De acordo Malhota (2001), as pesquisas exploratórias têm como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito, obter dados adicionais antes que se possa desenvolver uma abordagem ou a construir hipóteses. E também, pela possibilidade de assumir características quantitativas.

Foram coletados dados através do site da Agência Nacional de Petróleo, contendo a evolução dos preços do GLP de janeiro de 2005 a abril de 2007. Com estes dados buscou-se coletar informações sobre duas categorias: (1) precificação do GLP; (2) margem de lucro bruto praticada neste segmento do mercado. A estas variáveis foi aplicado o custo de transação.

A pesquisa bibliográfica, ou de fontes secundárias externas, teve como principais fontes as publicações em livros, teses, monografias, publicações avulsas e internet, utilizadas, no momento inicial, para identificar a relevância da pesquisa e os trabalhos publicados sobre o tema (Malhota, 2001). O conjunto de publicações foi utilizado, conforme Marconi & Lakatos (2005), em oito fases: 1) escolha do tema; 2) elaboração de um plano de trabalho, 3) identificação das principais publicações sobre o assunto, 4) localização das fontes e aquisição do material, 5) compilação dos dados por capítulos a serem elaborados, 6) fichamento dos pontos a serem utilizados em cada material coletado, 7) análise e interpretação dos resultados e, 8) redação do trabalho.

Diante deste acervo de informações foi possível estabelecer os custos para a formação de preço dos produtores do GLP. Algumas formulas parametrizando os métodos de precificação do GLP foram utilizadas para se chegar a margem de lucro bruta praticada neste mercado, apresentadas na tabela 01, a seguir:

Tabela 01: COMPOSIÇÃO DO CUSTO DO GLP DESDE O PRODUTOR

A. PREÇO DE REALIZAÇÃO	
B. PIS/PASEP E COFINS	$B = (PIS + COFINS) \times (1 - \text{ÍNDICE DE REDUÇÃO})$
C. PREÇO DE FATURAMENTO SEM ICMS	$C = A + B$
D. ICMS PRODUTOR	$D = [(C / (1 - ICMS\%)) - C]$
E. BASE DE CÁLCULO DO ICMS CHEIO	$E = C / (1 - ICMS\%) \times (1 + MVA\%)$
F. SUBSTITUIÇÃO TRIBUTÁRIA ICMS	$F = (E \times ICMS\%) - D$
G. FATURAMENTO PRODUTOR	$G = C + D + F$

Fonte: Dados da pesquisa 2007

Para se calcular as Margens de Distribuição e de Revenda praticas, calculadas com base nos resultados das pesquisas semanais do Levantamento de Preços e de Margens de Comercialização de Combustíveis, regulamentado pela Portaria ANP N.º 202, de 15/08/00, deve-se utilizar a seguinte formula, tabela 02 e 03:

Tabela 02: COMPOSIÇÃO DO CUSTO DO GLP A PARTIR DA DISTRIBUIDORA

H. FRETE DO GLP ATÉ A BASE DE DISTRIBUIÇÃO	
I. PREÇO DE AQUISIÇÃO DA DISTRIBUIDORA	$I = G + H$
J. MARGEM DA DISTRIBUIDORA (1)	
K. FRETE DA BASE DE DISTRIBUIÇÃO ATÉ O POSTO REVENDEDOR	
L. PREÇO DE FATURAMENTO DA DISTRIBUIDORA	$L = (I + J + K)$

Fonte: Dados da pesquisa 2007

Tabela 03: COMPOSIÇÃO DO PREÇO DE VENDA

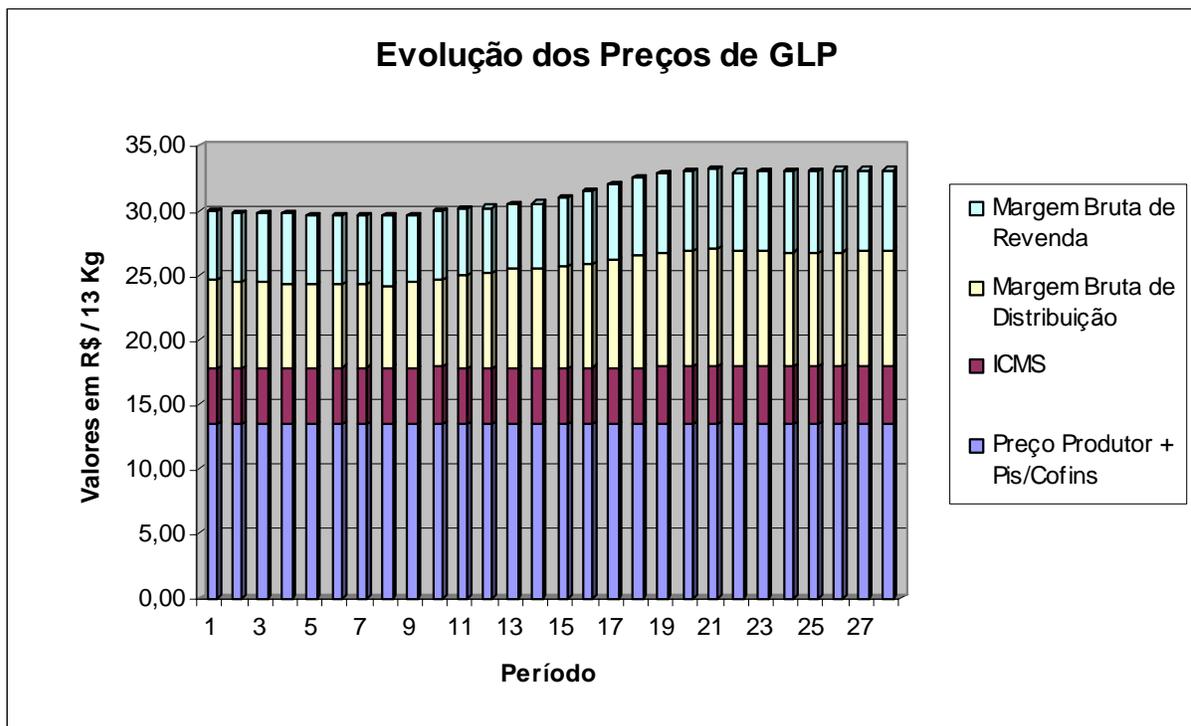
M. PREÇO DE AQUISIÇÃO DA REVENDA	$M = L$
N. MARGEM DA REVENDA	$P = (M + N)$
O. PREÇO DE VENDA DO GLP	$O = N + M$

Fonte: Dados da pesquisa 2007

Na coleta de dados realizada no período de janeiro de 2005 a abril de 2007 foram levantadas a composição dos custos, a margem de lucro e a síntese de preços praticados do GLP em aproximadamente 55 cidades, sendo: Rio Branco (AC), Maceió (AL), Macapá (AP), Manaus (AM), Feira de Santana (BA), Ilheus (BA), Salvador (BA), Caucaia (CE), Fortaleza (CE), Brasília (DF), Cariacica (ES), Vitória (ES), Anápolis (GO), Goiânia (GO), Luziania (GO), Imperatriz (MA), São Luis (MA), Cuiabá (MT), Rondonópolis (MT), Várzea Grande (MT), Campo Grande (MS), Dourados (MS), Belo Horizonte (MG), Contagem (MG), Juiz de Fora (MG), Uberlândia (MG), Ananindeua (PA), Belém (PA), Campina Grande (PB), João Pessoa (PB), Araucária (PR), Curitiba (PR), Jabotão dos Guararapes (PE), Recife (PE), Teresina (PI), Duque de Caxias (RJ), Nova Iguaçu (RJ), Rio de Janeiro (RJ), São Gonçalo (RJ), Natal (RN), Canoas (RS), Pelotas (RS), Porto Alegre (RS), Porto Velho (RO), Boa Vista (RR), Florianópolis (SC), Joinville (SC), Palhoça (SC), Barueri (SP), Campinas (SP), Mauá (SP), Ribeirão Preto (SP), São Paulo (SP), Aracaju (SE), Palmas (TO).

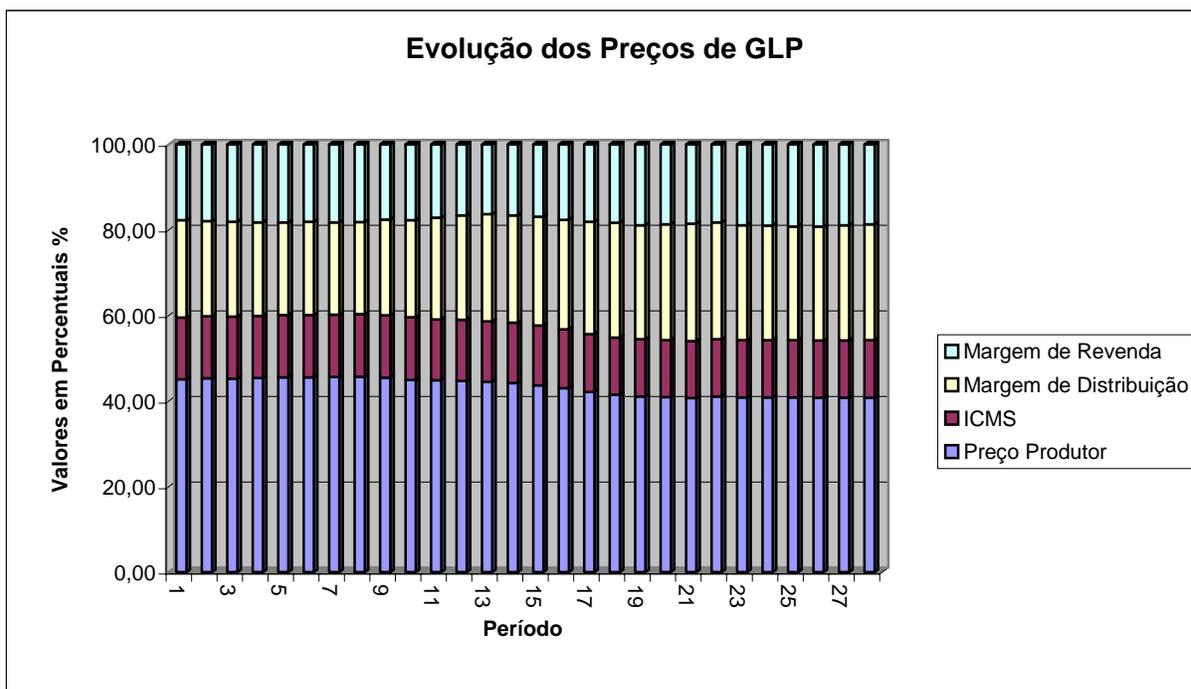
Segundo as informações divulgadas pela Superintendência de Qualidade de Produtos, Setor de Preços, da Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis a evolução dos preços do GLP no Brasil foi a seguinte, gráfico 01/02 :

Gráfico 01:



Fonte: Dados da pesquisa 2007

Gráfico 02:



Fonte: Dados da pesquisa 2007

Vale destacar que, nesta amostragem, a variação média encontrada da Margem Bruta de Revenda do GLP no Brasil, no período de janeiro de 2005 a abril de 2007, oscilou de 16,22 % a 19,18%. Sendo que a menor margem de lucro bruto de revenda aconteceu em janeiro de 2006 e a maior em fevereiro de 2007, desconsiderando os impactos do custos de transação.

Após levantadas todas as informações, foi aplicado no processo de precificação, os custos de transação inerentes aos impostos sobre as transações financeiras. Mais especificamente, foi calculado o impacto da CPMF na cadeia de produção e na determinação da margem de lucro imposta ao revendedor do GLP.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS E DISCUSSÕES

Diante das informações acima pode-se observar que são vários os momentos que podem vir a configurar um fato gerador do tributo e conseqüentemente implicar no recolhimento da prestação pecuniária compulsória da CPMF, reduzindo assim significativamente a Margem Bruta de Revenda (MBR) do GLP.

Na tabela 04, encontram-se os valores da precificação de 13 Kg de GLP

Tabela 04:	jan/07	fev/07	mar/07	abr/07
Preço de Realização do Produtor	11,31	11,32	11,33	11,33
PPE	0,00	0,00	0,00	0,00
CIDE	0,00	0,00	0,00	0,00
PIS / COFINS	2,18	2,18	2,18	2,18
Preço do Produtor s/ ICMS c/ CIDE/PIS/COFINS	13,49	13,50	13,51	13,51
ICMS	4,43	4,43	4,43	4,44
Margem de Distribuição	8,79	8,82	8,91	8,97
Preço de Distribuição	26,71	26,75	26,85	26,92
Margem de Revenda	6,33	6,35	6,25	6,18
Preço final ao Consumidor	33,04	33,10	33,10	33,10

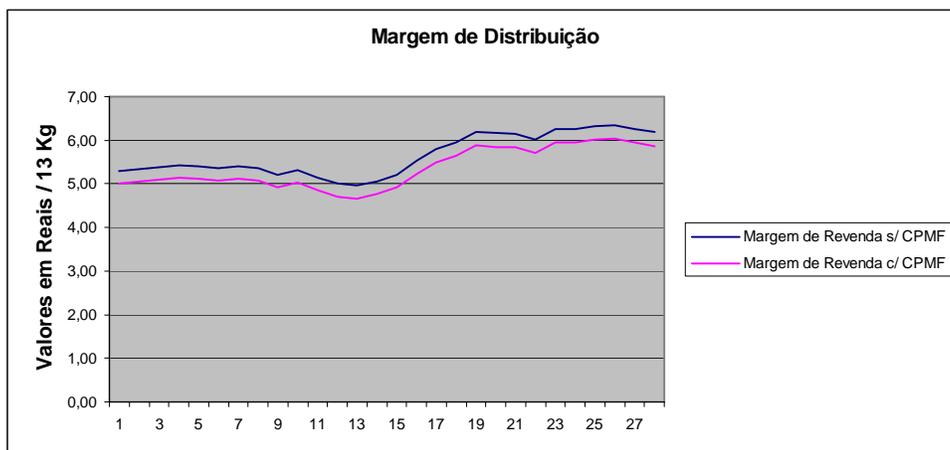
Fonte: Dados da pesquisa 2007

Quando o GLP é adquirido do produtor por meio de movimentação financeira, fica configurado o fato gerador no qual há incidência tributária de 0,38% (CPMF) sobre a base de cálculo, neste caso, o preço de venda do produtor. Sobre a mercadoria do produtor há incidência de PIS/COFINS, como demonstrado na precificação acima. Caso as guias de recolhimento da PIS/COFINS fossem recolhidas por meio de transações financeira haveria incidência da CPMF sobre estes encargos. A mesma regra vale para o recolhimento do ICMS. Observe, na Tabela 05, que este custo de transação gera um efeito cumulativo.

Tabela 05: Precificação	Abr/07
Preço de Realização do Produtor	11,33
PPE	0,00
CIDE	0,00
PIS / COFINS	2,18
CPMF (CT)	0,01
Preço do Produtor s/ ICMS c/ CIDE/PIS/COFINS	13,51
CPMF (CT)	0,05
ICMS	4,44
CPMF (CT)	0,02
Margem de Distribuição	8,89
Preço de Distribuição	27,00
CPMF (CT)	0,10
CPMF (CT) s/ preço final ao consumidor	0,13
Margem de Revenda em R\$	5,95
Preço final ao Consumidor	33,10

Fonte: Dados da pesquisa 2007

Todos estes custos de transação são repassados para o distribuidor que por sua vez também repassa ao revendedor, ocasionando desta forma uma redução na margem de lucro bruta do revendedor visto que o preço do produto final não será aumentado em função dos valores estabelecidos pelo mercado.



Fonte: Elaborado pelo autor (2007).

O efeito cascata da CPMF (CT) ocasiona uma significativa redução na margem bruta de revenda do GLP. Em abril de 2007 a redução foi de R\$ 0,23 (vinte e três centavos), o que representa uma redução de aproximadamente 4% na margem de lucro do revendedor do GLP.

5 CONCLUSÃO

A CPMF apesar de possuir uma alíquota pequena constitui um alto custo de transação na cadeia produtiva do GLP. Isso se deve a sua base de incidência altamente elástica. Este tributo, cria custos necessários de iliquidez e de desintermediação, e resulta em significativas perdas de peso morto. Trata-se portanto de uma contribuição prejudicial à atividade econômica e também socialmente injusta devido à ausência de uniformidade e de seletividade em sua incidência.

Este custo de transação tem um efeito cascata, o que prejudica as atividades com muitos elos na cadeia. As distorções causadas por sua incidência em cascata ocorrem representativamente no setor produtivo. O preço de custo do produto pode ser aumentado por um múltiplo da alíquota da CPMF dependendo de quantas etapas tenha a cadeia produtiva e de comercialização.

O elevado impacto da CPMF na margem de lucro do GLP estimula a desintermediação financeira e, portanto, incentiva a informalidade fiscal (também de outros tributos)

O contribuinte que desejar reduzir estes custos de transação deverá realizar um “Tax Planning” ou planejamento tributário, ou seja, realizar condutas lícitas anteriores ao fato gerador do tributo. Neste caso, a empresa revendedora do GLP deverá coordenar o seu fluxo de caixa de tal modo que no momento em que efetuar a compra do produto e o recolhimento dos tributos tenha disponível em caixa todo o montante de numerários necessários para efetuar os respectivos pagamentos, eliminando assim a obrigação tributária da transação financeira, ou o custo de transação e conseqüentemente maximizar a sua margem de lucro.

Para futuros trabalhos, sugere-se verificar e mensurar os demais CT incidentes na cadeia produtiva e que são de fundamental importância no momento da precificação do GLP. O desenvolvimento de uma pesquisa que aborde as mesmas questões deste trabalho, porém, em outros segmentos bem como a mensuração dos demais CT.

6 BIBLIOGRAFIA

BERRY, Leonard L. & YDAV, Manjit S. Quanto custa um serviço? In: *HSM Management*. n.5, novembro-dezembro, 1997, p. 126-134;

GILETTA, Maryse. Les Politiques de Prix des Entreprises In: *Revue Française de Gestion*. juin-juillet-août, 1984, p.102-112;

JÚNIOR, Rogério Goulart. Custeio e Precificação no Ciclo da Vida das Empresas. 2000. 126f. Dissertação (Mestrado em Engenharia)-UFSC, Santa Catarina, 2000.

KAY, John. *Fundamentos do Sucesso Empresarial: como as estratégias de negócio agregam valor*. tradução: Carlos A.C. de Moraes, Rio de Janeiro: Campus, 1996;

LAKATOS, Eva Maria, MARCONI, Marina de A. Fundamentos de metodologia científica. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2005.

MALHOTA, Naresh K. Pesquisa de Marqueting: uma Orientação Aplicada. Trad. Nivaldo Montingelli Jr. E Alfredo Alves de Farias. 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

NETO, Jacques A.; SAUER, Ildo L. Precificação nos Contratos Atacadistas de Compra e Venda de Gás Natural. Artigo a Artigo. São Paulo, 2003.

PEREIRA, Fábio Henrique. Metodologia de formação de preço de venda para micros e pequenas empresas. Dissertação de mestrado. UFSC, 2000.

PONDÉ, J. L. (1993). Coordenação e Aprendizado: Elementos para uma Teoria das Inovações Institucionais nas Firms e nos Mercados. Dissertação de Mestrado, IE/UNICAMP, Campinas.

PONDÉ, J.L. Coordenação, Custos de Transação e Inovações Institucionais.

PORTER, M.. *Estratégia Competitiva*. Rio de Janeiro: Campus, 1988.

RODRIGUES, Leila Silva. Teoria dos custos de transação e sua aplicação nos complexos agroindustriais.2002. 121 f. Dissertação de Mestrado, UFG, Goiás.

ROGERS, Dany; ROGERS, Pablo; RIBEIRO, Kárem Cristina de Souza. Influência dos Custos de Transação no Lucro de Uma Empresa: Aplicação do Modelo de Caixa de Miller-Orr. XXV ENEGEP, Porto Alegre, RS, 2005

WILLIAMSON, O. E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism. New York: The Free Press.

Site: www.anp.gov.br