

Área temática: Estratégia e Organizações

Participação de Empresas Importadoras Intermediárias nas Importações do Estado do Espírito Santo: Uma análise apoiada nos pressupostos da Teoria dos Custos de Transação e da Visão Baseada em Recursos

AUTOR

MÁRIO LÚCIO LEITE

Fundação Inst. Capixaba de Pesq. em Cont., Economia e Finanças
mariolleite@terra.com.br

Resumo

O estudo analisa a participação das empresas intermediárias de comércio exterior, nas importações realizadas pelo Estado do Espírito Santo, segundo os recursos humanos, tecnológicos por elas desenvolvidos, e, segundo os atributos inerentes às transações realizadas, no que se refere à especificidade dos ativos envolvidos nestas e a frequência com que ocorrem. O trabalho é empírico, predominantemente quantitativo, utiliza dados coletados junto à vinte e quatro empresas intermediárias de comércio exterior atuantes no Espírito Santo e tem como referencial teórico a Teoria dos Custos de Transação e a Visão Baseada em Recursos. São testadas três hipóteses que sugerem a existência de relação significativa entre o nível de participação das empresas estudadas, nas importações do Espírito Santo e: a especificidade dos ativos envolvidos nas transações, a frequência com que estas ocorrem e, os recursos internos desenvolvidos pelas empresas. A perspectiva, apoiada nas teorias estudadas, é que esta relação seja negativa no primeiro e no segundo caso e, positiva no terceiro. Pelos resultados dos testes estatísticos realizados, verificou-se a sustentação da hipótese referente aos recursos internos, porém, foram verificadas evidências com contrariam o posposto nas hipóteses referentes à especificidade de ativos e à frequência.

Palavras-chave: Importadoras intermediárias, custo de transação e visão baseada em recursos

Abstract

The study it analyzes the participation of the intermediate companies of foreign commerce, in the importations carried through for the State of the Espirito Santo, according to human resources and technological for developed them, and, according to inherent attributes to the carried through transactions, as for the specificity of the involved assets in these and the frequency with that they occur. The work is empirical, predominantly quantitative; it uses datas collected next to the twenty four operating intermediate companies of foreign commerce in the Espirito Santo and has as reference theoretician the Theory of the Costs of Transaction and the Vision Based on Resources. Three hypotheses that suggest the existence of significant relation enter the level of participation of the studied companies, in the importations of Espirito Santo are tested: the specificity of the involved assets in the transactions, the frequency with that these occur e, the internal resources developed by the companies. The perspective, supported in the studied theories, is that this relation is negative in the first one and in as in case that and positive in third. For the results of the carried through statistical tests, it was verified sustentation of the referring hypothesis to the internal resources, however, evidences had been verified with oppose the postponed one in the referring hypotheses to the specificity of asset and the frequency.

Key word: Intermediaries import, Transaction Cost and Resource-Based View.

Introdução

Sucessivos planos do governo apresentam ações voltadas diretamente ou indiretamente para o comércio exterior, sinalizando a importância deste setor para a economia do país, sustentam tal argumento na necessidade de intensificar as atividades econômicas internas e o desenvolvimento. Evidenciam essa importância atribuída por governantes, por exemplo, os incentivos às exportações, através de legislação tributária e linhas de crédito específicas.

Apesar da atenção maior para as exportações, há que se registrar também a importância das importações para a economia dos países, pois, além de sua utilização como ferramenta de regulação de mercado, viabilizam a aquisição dos bens não produzidos internamente, nos quais se incluem os itens ligados à atividade produtiva.

A importância das importações para o Brasil é evidenciada, na análise de Markwald (2001, p. 2, 3, e 24), contemplando o período de no qual ocorreram mudanças no comércio exterior brasileiro, na década de noventa, quando se intensificou a liberação comercial, que teve início no final da década de oitenta com a redução das barreiras tarifárias e não tarifárias. O autor, considerando também a análise de outros autores, apesar de apontar desvantagem quando se refere à redução dos níveis de emprego, evidencia vantagens como: melhor alocação de recursos, elevação do bem estar dos consumidores e melhoria de eficiência e produtividade de produtores locais sujeitos à concorrência internacional. Observa, ainda, que a liberalização contribui com intercâmbio de bens, com o fluxo de idéias e tecnologias.

Considerando a evolução do comércio exterior capixaba e sua representatividade no cenário nacional, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, o Estado passou de uma participação nas importações nacionais, de 4,60 % em 2000 para 5,56% em 2005 e, em relação às exportações, passou de 5,07% para 4,73% no mesmo período. Ainda, considerando o foco deste estudo, nas importações, a representatividade do Estado nesta atividade é evidenciada em dados disponíveis no endereço eletrônico do Ministério da Fazenda, que apontam o Espírito Santo como o segundo maior Estado da Federação, em recolhimento de impostos sobre importação em 2006.

Parte do volume deste comércio é realizada diretamente pelos fabricantes, produtores ou consumidores, porém, a participação de empresas comerciais intermediárias neste mercado vem crescendo nos últimos anos. Como exemplo disto, pode-se considerar a participação de *trading company* – empresas de comércio exterior - nas exportações brasileiras, que passaram de 12,23% em 1994, para 25% em 2004 (MACHADO, 2005, p. 22).

Esta pesquisa considera a estrutura do comércio exterior, visualizando-a sob a ótica das empresas que participam como intermediárias nesse arranjo. A figura 1 ilustra o posicionamento das empresas intermediárias de importação em estudo.

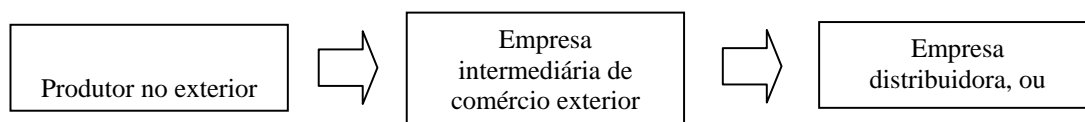


Figura 1 – Posicionamento das empresas em estudo

Quanto à relevância das empresas intermediárias no comércio exterior, informações do MDIC (no endereço <http://www.desenvolvimento.gov.br>) evidenciam que empresas comerciais exportadoras que realizam a intermediação entre produtores nacionais e importadores externos, face à dependência de conhecimentos específicos para exportar e evidenciam que, detendo conhecimento especializado, estrutura adequada e o aporte financeiro necessário, essas empresas facilitam a colocação dos produtos no exterior.

A importância das empresas em estudo também está evidenciada em trabalhos acadêmicos, como na afirmativa de Trabold (2002), de que essas empresas têm uma grande fatia do mercado estrangeiro em muitos países como a Turquia, Coréia e Hong Kong, ou dominam o mercados de certos *commodities* ou produtos. Trabold relata que intermediárias são importantes no sistema econômico por combinarem diretamente vendedores e compradores e relata que, na ausência de intermediação, existe a possibilidade de ocorrer uma transação inferior, ou mesmo não ocorrer. Complementa, afirmando que nas relações de comércio exterior, exportar ou importar através de intermediárias é alternativa para transações entre partes não relacionadas, (TRABOLD, 2002)

Neste contexto, este trabalho objetiva analisar a relação do nível de participação das empresas intermediárias importadoras, nas importações do Espírito Santo, com o desenvolvimento de recursos organizacionais, humanos e tecnológicos por essas empresas, na busca de vantagem competitiva, e, com os atributos inerentes às transações realizadas, referentes à especificidade de ativos envolvidos nestas, e, a frequência com que ocorrem.

De acordo com o objetivo do trabalho, são testadas três hipóteses que sugerem a existência de relação significativa e positiva, do nível de participação das empresas estudadas, nas importações do Espírito Santo, com os recursos internos por elas desenvolvidos e, relação significativa e negativa, com a especificidade dos ativos envolvidos nas transações e a frequência com que estas ocorrem. As hipóteses são elaboradas com sustentação teórica, na Teoria dos Custos de Transação e na Visão Baseada em Recursos, e, testadas a partir de dados obtidos junto a vinte e quatro em empresas.

A escolha das teorias se deu pelas particularidades inerentes ao comércio internacional, onde as transações envolvem diferentes ambientes institucionais, ou seja, diferentes culturas, aspectos políticos e religiosos, além de leis, normas e práticas diferenciadas. Entende-se que tais particularidades podem exigir que as empresas estejam aptas a lidar com transações comerciais de características diferenciadas, que requeiram ativos mais específicos e recursos internos diferenciados. Ainda, há que se considerar que, mesmo numa observação superficial, pode se visualizar a concorrência enfrentada por empresas que atuam de forma intermediária no comércio exterior, iniciando-se na escolha do pelos produtores ou consumidores, quando tomam a decisão de não comerciarem diretamente seus próprios bens, e segue pela alta competitividade do amplo mercado que estão inseridas.

Segundo a Teoria dos Custos de Transação – comumente referenciada como Economia dos Custos de Transação (ECT) - os agentes econômicos, para desenvolverem suas atividades, se organizam em estruturas de governança, que variam entre aquelas predominantemente hierárquicas, até a execução via mercado. E, no caso das empresas em estudo, a ampliação da participação no mercado corresponde a tornar a estrutura organizacional do comércio exterior mais híbrida, ou seja, menos integradas por produtores no exterior ou consumidores no Brasil. A Visão Baseada em Recursos (RBV – do inglês *Resource-Based View*) tem como ponto de partida, o trabalho de Edith Penrose (1959), segundo o qual, a firma pode ser vista como um conjunto de recursos produtivos. Este pensamento vem sendo seguido por pesquisadores da RBV, referenciadas neste trabalho, a exemplo dos estudos de Wernerfelt (1984), Jay Barney (1991, 2002) e Petraf (1993). Seguindo essas vertentes, para este estudo, considera-se que as empresa estudadas desenvolvem recursos especiais, de difícil imitação e transferência, que lhes geram maior vantagem competitiva e, conseqüentemente, permitem ampliar o seu nível de participação no mercado.

Seguindo esta introdução, é apresentado o referencial teórico de sustentação da pesquisa. Após, são descritos: a coleta e análise dos dados, as variáveis e as hipóteses. Em seguida, são discutidos os resultados, apresentada a conclusão e considerações finais.

Referencial Teórico

Para manterem-se no mercado, como melhor opção para produtores e consumidores, as empresas intermediárias de comércio exterior precisam oferecer-lhes vantagens, conforme ilustra o estudo de Peng e Ilinitich (1998), para exportações, embasado principalmente na ECT e RBV, no qual é proposta a relação positiva entre performance de empresas intermediárias do comércio exterior e as vantagens que podem oferecer aos clientes, no que se refere aos custos de transação e aos conhecimentos desenvolvidos (recursos).

O enfoque dado aqui, para a formação dos arranjos organizacionais, é o dos limites verticais das empresas, mais precisamente, vinculado à decisão entre executar uma determinada atividade internamente, ou não. Besanko et al. (2006, p.125), refere-se à decisão da empresa de ela própria executar uma atividade ou comprá-la de uma empresa independente, como a decisão de “produzir” ou “comprar”. O autor evidencia que, contrário ao “produzir”, no “comprar” a empresa depende de outra para executar suas atividades e, refere-se aos termos “produzir e comprar” como um continuum de possibilidades de integração vertical.

Referindo-se às razões para o “comprar”, ou seja, contrárias à integração e a favor do mercado, o autor aponta como derivadas do conceito:

[...] as empresas de mercado são, muitas vezes, mais eficientes (i.e., elas podem executar a atividade a custo mais baixo ou com mais qualidade do que o comprador poderia ter se ele próprio a executasse). Às vezes essas eficiências são tangíveis e podem ser estimadas pela contabilidade. Às vezes, são intangíveis, tendo mais a ver com incentivos e efeitos da burocracia do que com qualquer outra coisa facilmente detectável pela contabilidade. (BESANKO et al., 2006, p.131)

Mènard (2002, p. 25), acredita que uma parte substancial das transações é organizada através de acordo interfirmas e, observa que formas híbridas (situadas entre firma e mercado) são formas mais freqüentes, se não, predominantes na organização das transações e, portanto, nas atividades econômicas.

Observa-se que, nas últimas décadas, principalmente na literatura acadêmica internacional, muitos estudos analisaram diversos arranjos organizacionais sob a ótica da Teoria dos Custos de Transação (ECT) e da Visão Baseada em Recursos (RBV), separadamente, ou considerando-as como complementares. Mais precisamente, através de pressupostos destas teorias, buscaram a explicação para as performances das empresas e para seus limites, ou seja, porque, e até que ponto estas empresas escolhem por desenvolver suas atividades internamente ou via mercado.

Neste trabalho são utilizadas as duas teorias integradas, apoiando-se em estudos anteriores que sustentam esta integração, alegando, por exemplo, que a RBV necessita das idéias da ECT para dar o próximo passo para a evolução, (FOSS & FOSS, 2004).

A integração das duas teorias é justificada também em estudo de Mahoney & Pandian, para eles, três principais programas de pesquisa interagem com a estrutura da RBV da seguinte forma: primeiro quando esta investiga conceitos incorporados da pesquisa corrente de estratégia, segundo, por ajustar-se ao intercâmbio com economia organizacional, e, terceiro, pela complementaridade com análise organizacional industrial, (MAHONEY & PANDIAN (1992).

Também relativo à complementaridade das duas abordagens acima mencionadas, vale ressaltar o estudo de Silverman, sobre Diversificação, no qual recorre à utilização integrada da Economia de Custos de Transação e da Visão Baseada em Recursos, apontando divergências entre as duas abordagens, por exemplo, referente explorar recursos através de arranjos de mercado, porém, relatando: “[...] a integração dos estudos sugere que apesar de existir conflitos entre as duas teorias, a forte complementaridade entre elas não deve ser ignorada” (SILVERMAN, 1999).

Mahoney & Pandian, (1992, p. 370), evidenciam ainda que na translação da ECT, para a abordagem baseada em recursos, uma empresa é considerada tanto como uma organização administrativa quanto como um conjunto de recursos produtivos.

Desta forma, avalia-se que a participação das empresas em estudo, no volume global das importações do Estado onde estão situadas, corresponde, de forma inversa, aos níveis de integração das atividades inerentes ao comércio exterior, pelos compradores dos produtos importados, no mercado local. Assumindo-se essa relação inversa, o estudo é desenvolvido sustentando-se nas teorias anteriormente mencionadas – ECT e RBV.

Teoria dos Custos de Transação (ECT)

A literatura internacional, que tem como referencial a ECT, conforme exemplificado adiante, aponta Ronald Coase como um dos precursores desta Teoria, com o trabalho intitulado “The Nature of the Firm” (1937). Muitas citações em trabalhos publicados após 1937, ilustram o pensamento do autor, sempre em torno da questão: Por que toda a produção não é realizada em uma única grande firma?

Em relação ao trabalho de Coase (1937), Klein (2004, p.435) comenta que a Teoria dos Custos de Transação, introduzida por ele, tem sido a base para o estudo dos arranjos organizacionais, e auxilia, não somente a explicação para a existência da firma, mas também, seu tamanho e escopo. Klein evidencia, ainda, a importância do trabalho de Coase, quando se refere à teoria dos limites verticais da firma, alegando ter sido ele o primeiro a explicar que os limites da organização dependem não somente da tecnologia de produção, mas também dos custos de transação do negócio Klein (2004).

Besanko et al, interpretam e sintetizam o questionamento de Coase (1937), e expõem:

A luz das eficiências do mecanismo de mercado competitivo enfatizado pela teoria econômica, por que tanta atividade econômica acontece fora do sistema de preços (isto é, dentro das empresas nas quais as transações de mercado são substituídas por direção centralizada)? Coase concluiu que deve haver custos para usar o mercado, que poderiam ser eliminados usando a empresa. Esses custos tornaram-se conhecidos como custos das transações, (BESANKO et al. 2006, p.142).

A Teoria dos Custos de Transação é um dos ramos da Nova Economia Institucional (NEI), a qual, Klein (1999) resume como uma iniciativa interdisciplinar combinando economia, lei, teoria organizacional, ciência política, sociologia e antropologia, para compreender as instituições da vida social, política e comercial.

A NEI tem em Oliver E. Williamson, um dos principais pesquisadores, o autor, seguindo Coase, e junto a outros, sustenta que as formas intermediárias de governança, ou formas híbridas, estarão mais, ou menos próximas de “mercado” ou “hierarquia”, na medida em que viabilizam a redução de custos de transação, e que, o nível de integração hierárquico é função dos atributos das transações, Williamson (1985). Na abordagem da NEI, os custos de transação são, em síntese, considerados como aqueles existentes além dos custos operacionais e, os dois, compõem os custos totais.

Williamson (1985, p.1) define que uma transação ocorre quando um bem ou serviço é transferido através de uma interface tecnologicamente separável, e sugere que a economia dos custos de transação adota uma abordagem microanalítica para o estudo da organização econômica. Ainda, expõe que, a ECT descreve a firma não em termos tecnológicos como uma função da produção, mas, em termos organizacionais, como uma estrutura de governança, WILLIAMSON (1999, p.1090).

Williamson, a partir de estudos de Herbert A. Simon, argumenta que dois pressupostos comportamentais sustentam a ECT: Racionalidade Limitada e Oportunismo, o primeiro considera que agentes são racionais, e, o segundo, considerando que indivíduos são

oportunistas que, além da limitação cognitiva, podem agir buscando o benefício próprio. Apesar da importância que a literatura acadêmica confere a este aspecto, ele não foi focado neste estudo.

Conforme já relatado, o presente estudo considera como um dos principais referenciais, o trabalho de Williamson (1985), no qual são definidos dois tipos de custos de transação que afetam as interações entre os agentes econômicos, e, conseqüentemente as decisões “fazer” ou “comprar” (*make or buy*): os custos ex-ante e os custos ex-post. Os primeiros são inerentes às negociações e ao estabelecimento de regras que guiam as transações - por exemplo, precedendo o estabelecimento de um contrato formal - e, o segundo, inerente ao monitoramento e possível adequação destas regras.

A decisão “*make or buy*”, também é associada às atividades de comércio exterior, como evidenciado no estudo de Peng, Zhou & York, o qual, embora com foco nas exportações, tem sustentação teórica na ECT e, entende-se, suas considerações são pertinentes ao foco deste estudo, cuja ênfase está nas importações. A definição dos autores para o termo “*make or buy*” no contexto do comércio exterior, é a mesma, adaptável a qualquer nicho de mercado. Para eles, *make* comumente significa fazer em casa usando canais internos da empresa e, *buy*, refere-se a adquirir serviço de intermediários. Entretanto, afirmam que no caso da decisão da exportação, a literatura não é muito clara sobre as razões que levam as empresas a utilizarem canais internos, ou fazê-lo via intermediários (PENG, ZHOU & YORK 2006)

Também, coerentes com o que propõe o desenvolvimento deste trabalho, são encontrados os trabalhos nos quais os autores testam hipóteses, abordando a participação de empresas intermediárias no comércio exterior, e obtiveram resultados significativos. Dentre estes, há que se ressaltarem os trabalhos de Trabold (2002) e Peng, Zhou & York (2006), ambos baseados na ECT. A significância, aqui atribuída, refere-se à convergência dos resultados dos testes realizados nos dois trabalhos. No primeiro foram testadas duas proposições expostas por Peng & Ilinitich (1998), sustentadas na ECT, relacionadas à performance das empresas intermediárias estudadas - performance, neste caso, correspondendo à escolha das empresas por produtores: a primeira, apontando relação positiva da performance com a distância e familiaridade inerentes ao mercado e, a segunda, com a complexidade do produto. No segundo trabalho os testes foram replicados com algumas alterações e em países diferentes. Nos dois testes a primeira proposição testada foi validada parcialmente e, a segunda, corroborada.

O exposto no parágrafo anterior evidencia a pertinência de utilização da ECT para auxiliar na resposta à questão de pesquisa exposta na introdução. Porém, aqui as hipóteses ficam restritas a parte do enfoque proposto por Williamson (1985), segundo o qual, são considerados três atributos para as transações: Especificidade dos ativos envolvidos, a incerteza sob as quais estas transações ocorrem e a frequência com que acontecem. Porém, neste trabalho, as hipóteses contemplam os atributos: Frequência e Especificidade, este último, inclusive, o autor distingui a mais importante na ECT (WILLIAMSON, 2005).

Desta forma, são construídas as hipóteses embasadas na ECT, tendo como objetivo, analisar a relação entre a especificidade dos ativos envolvidos nas transações e a frequência com que ocorrem, e, o nível de participação das intermediárias de importação, nas Importações do Espírito Santo.

Visão Baseada em Recursos (RBV)

Entre os trabalhos pesquisados com sustentação teórica na RBV, observa-se que prevalece a consideração de que a Teoria teve como marco inicial o trabalho de Penrose (1959), como já citamos anteriormente, tendo sido seguida por Wernerfelt (1984), Barney (1989,1991 e 2002) e Peteraf (1993), entre outros. Em essência, segundo estes autores, a vantagem competitiva

das empresas está ligada ao fato de possuírem conjuntos de recursos especiais, que as capacitam para melhor atender as demandas dos mercados onde atuam.

Wernerfelt (1984) refere-se ao significado de um recurso no sentido de que este poderá ser pensado como uma força ou fraqueza de uma empresa, e, exemplificando, cita marcas, conhecimentos internos, emprego de pessoal qualificado, maquinários e outros.

Segundo Barney (1989), um conjunto de recursos não é somente uma relação de fatores, mas, também, o processo de interação entre estes recursos e como eles afetam organização. Colocado de outra forma, o valor do recurso não é o resultado deste apenas, mas das relações entre todos os recursos controlados pela organização.

Com base em trabalhos de Penrose e outros, o autor, trabalha os conceitos de heterogeneidade e imobilidade dos recursos utilizados. Assume que as empresas, que possuem conjuntos de recursos especiais e difíceis de ser copiados ou expandidos, detêm vantagem competitiva Barney (2002).

Em abordagem relacionada a recursos internos e vantagem competitiva, (BARNEY 1991, p. 100 e 101), evidencia contraste da Visão Baseada em Recursos, com trabalhos já publicados à época (cita Rumelt, 1984; Porter, 1981 e Scherer, 1980), relatando que estes adotam modelos ambientais de vantagem competitiva, conforme ilustrado na figura 2.

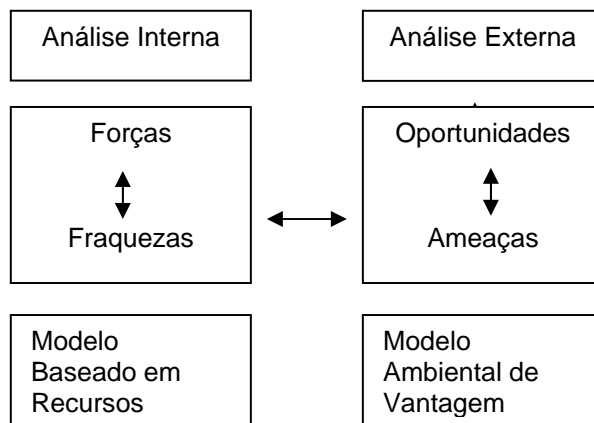


Figura 2 – Relação entre a análise tradicional, a visão baseada em recursos, e modelos de atratividade industrial – Adaptado de Barney (1991)

Barney aponta que, contrário ao modelo tradicional, a visão baseada em recursos assume que as empresas numa indústria podem ser heterogêneas com respeito aos recursos estratégicos que controlam e que, esses recursos podem não ser perfeitamente móveis entre firmas e, conseqüentemente, a heterogeneidade pode ser durável (BARNEY 1991, p. 101). Assim, seguindo a linha de pensamento desse autor, há vantagem competitiva sustentável, quando existe a impossibilidade das concorrentes replicarem os benefícios com a implementação de estratégia idêntica ou semelhante. Ainda, segundo o autor, aqueles recursos que podem gerar vantagem competitiva sustentável, possuem as seguintes características: (a) potencial de valor, no sentido de que devem ser capazes de gerar ganhos para a empresa; (b) serem escassos, para garantirem a vantagem competitiva sustentável; (c) serem imperfeitamente imitáveis; e, por último, (d) serem imperfeitamente substituíveis.

O Trabalho publicado por Margaret A. Peteraf (1993, p.180), aponta a necessidade de um modelo consensual para estudos relativos ao tema, e apresenta então um modelo teórico, com quatro condições, que juntas, sustentam a vantagem competitiva para a organização: (a) heterogeneidade, da qual vêm as rendas *Ricardianas* ou monopolistas, implicando que empresas de capacidades diferentes são capazes de competir no mercado. Nessa condição a empresa detém recursos com características de valor, superiores às da concorrência, ..”*Heterogeneity in na industry may reflect the presence of superior productive factors which*

are in limited supply.”, (PETERAF, 1993, p.180), estes podem ser fixos ou quase-fixos, ou seja, não podem ser expandidos rapidamente e escassos; (b) limitações ex-post à competição, condição segundo a qual, para preservar da condição da heterogeneidade, mantendo a coerência com Barney (1991), serão necessários os requisitos de imperfeita imitação e substituição, para manutenção dos lucros; (c) Imperfeita mobilidade de recursos, para atender esta condição, são citadas várias características para os recursos, porém, pode ser sintetizado por: “*Resources are imperfectly mobile when they are somewhat specialized to firm-specific needs*”. (PETERAF, 1993, p. 183); (d) limitações ex-ante a competição, essa condição sugere que recursos originarão mais valor se houver menor a competição para a aquisição destes.

Teece, Pisano & Shuen (1997, p.5), relacionando-se a RBV, fazem referência, como principal trabalho da década de sessenta, ao estudo de Learned et al. (1969), onde aqueles autores propuseram que a verdadeira chave para o sucesso da empresa, ou mesmo para seu desenvolvimento futuro encontra-se na sua habilidade de encontrar uma competência que seja realmente distinta. Seguindo, os autores descrevem que o novo ímpeto para o paradigma da visão baseada em recursos, só veio a ocorrer a partir da década de oitenta.

Coerentes com a perspectiva de Barney, o trabalho de Teece, Pisano & Shuen, aponta que a abordagem baseada em recursos vê as firmas como sistemas e estruturas superiores, gerando lucro não por causa de seu engajamento em investimentos estratégicos que podem deter entrantes e aumentar preços acima dos custos de longo prazo, mas por que eles têm custos expressivamente baixos, ou oferecem expressiva qualidade ou performance e relatam:

Esta abordagem tem foco na renda acumulada para os proprietários de recursos escassos específicos, ao invés de lucros econômicos oriundos de posicionamento do produto no mercado. Vantagem competitiva situa-se “upstream” de mercados de produtos e apóia-se na idiosincrasia das firmas e dificuldade para “copiar” recursos (TEECE, PISANO & SHUEN 1997, p.5).

Para desenvolvimento desse trabalho são acatadas as ponderações de Foss & Foss (2004, p. 108), concentrando a análise no que eles chamam de “pura” RBV, e referem-se às abordagens de Barney (1991) e Peteraf (1993), e, enfatizando as condições citadas por Peteraf, porque, entende-se, contemplam a abordagem de Barney além de auxiliarem na análise complementar do estudo relativo a especificidade de ativos.

A título de validação de pertinência dessa teoria ao tema em estudo, vale citar o trabalho empírico de Peng & Ilinitich (1998), no qual estão descritas três proposições apoiadas na RBV e, inclusive, na abordagem de Barney (1991). Nele os autores evidenciam, por exemplo, que as melhores intermediárias já conhecem os mercados e produtos, nos quais se especializam, e, terão uma lista pronta de consumidores, conexões de longo prazo e rede de relacionamentos no mercado. Concluem que tal conhecimento pode ser considerado como um recurso intangível que pode não ser facilmente replicado, (PENG & IIINITICH, 1998).

Como forma de ratificar o pensamento de Peng & Ilinitich, para o comércio exterior brasileiro, vale reproduzir parte do texto divulgado pelo MDIC, referenciando-se a importância de empresas intermediárias para as exportações:

[...] a exportação depende de conhecimentos específicos, tais como: procedimentos comerciais; mercados e suas características; riscos comerciais e fiscais; procedimentos necessários à contratação de transporte e seguro; formas de pagamentos; financiamentos disponíveis, sem que se mencione as dificuldades devidas às diferenças de idiomas e costumes.

Embora a citação acima se refira à exportação, entende-se que seja adequada a todo o comércio exterior e, portanto, válida para o foco do presente estudo.

Variáveis e Hipóteses

O estudo é desenvolvido na perspectiva de que é possível verificar a existência de relação significativa entre a variável PECEX - Nível de Participação das Empresas Intermediárias de Comércio Exterior, nas Importações do Espírito Santo, e as variáveis: Especificidade dos Ativos Envolvidos na Transação – EA, Frequência - FT e Nível de Capacitação e Vantagem Competitiva - CC, combinadas segundo as teorias referenciadas, conforme diagramas da figura 3.

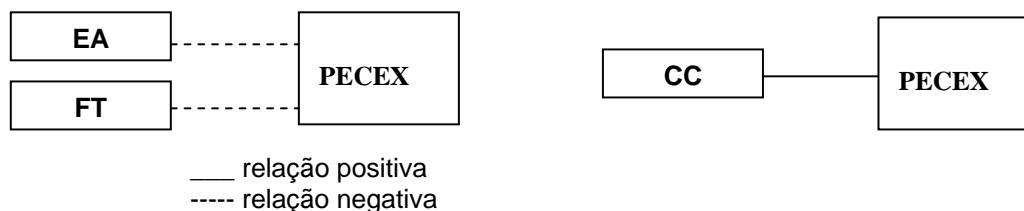


Figura 3: Relação proposta entre as variáveis

No Quadro 1, estão definidas as variáveis e descritos os parâmetros utilizados para mensurá-las.

Quadro 1: Variáveis e Proxies

Variável	Proxy
Nível de participação das empresas intermediárias de comércio exterior, nas importações do Espírito Santo. – PECEX	Medida pela relação percentual entre o nível correspondente ao valor importado pela empresa, e o nível das importações do Estado em 2006, ambos considerados em uma escala de 1 a 7, segundo distribuição em milhões de US\$: (1) - até 1, (2) - de 1 a 10, (3) - de 10 a 50, (4) - de 50 a 100, (5) - de 100 a 500, (6) - de 500 a 1000, e (7) - acima de 1000.
Especificidade de ativos envolvidos na transação - EA	Valor total da avaliação atribuída pela empresa, convertido em percentual, para o nível investimento requerido especificamente para realizar a principal transação comercial, variando na escala de muito baixo (01) à muito alto (07), conforme aspectos: Processos, máquinas e equipamentos, sistemas, tecnologia da informação e recursos humanos.
Frequência - FT	Informação da empresa, convertido em percentual, variando na escala de anual (01) à diária (07), relativa à periodicidade com que realizou a principal transação comercial, conforme a periodicidade: Anual, semestral, trimestral, mensal, quinzenal, semanal e diária.
Capacitação e Vantagem Competitiva - CC	Total da avaliação atribuído pela empresa, convertido em percentual, para nível investimento realizado, variando na escala de muito baixo (01) à muito alto (07), para alcançar e ampliar sua participação no mercado, em relação a principal transação comercial, conforme aspectos: Novas habilidades e competências, novos processos de trabalho, novas máquinas e equipamentos, novos produtos e tecnologia da informação.

A elaboração das hipóteses, na Teoria dos Custos de Transação, como já citado, é sustentada no modelo de Williamson, restringindo-se aos atributos: frequência com que as transações ocorrem e a especificidade dos ativos envolvidos.

A característica Frequência está associada ao número de realização de determinadas transações e presume-se que, se esta for alta, mesmo que a transação requeira uma estrutura específica para realizá-la utilizando canais internos, a empresa verificará se há vantagem de custos para fazê-la. O que está de acordo com o comentário de Williamson (1985, p. 61), de que o objeto em análise, de um modo geral, é a economia dos custos de transação e de produção.

Seguindo a ênfase da teoria referenciada, pressupõe-se que seguidas repetições facilitam a previsibilidade do desfecho da transação, com a possibilidade de solidificação de relação com base na confiança entre os agentes e criação de reputação. Assim, à medida que as partes passam a repetir uma transação, há uma redução de riscos quanto ao não-cumprimento do que foi pactuado e, conseqüentemente, redução dos custos *ex ante*.

Pelo exposto, considera-se que o aumento da freqüência tende a reduzir os custos de transação e compradores tendem a transacionar diretamente com produtores, implicando na redução da participação das empresas intermediárias no mercado, conforme transcrito na primeira hipótese abaixo:

Hipótese 1 (H1): A freqüência de execução das transações, é significativa e negativamente relacionada com nível de participação das empresas intermediárias de comércio exterior, nas importações do Espírito Santo.

Quanto à especificidade, decorre que, um ativo é específico quando uma segunda melhor opção para utilização, em outra atividade, no caso de um rompimento no contrato, por exemplo, é desvantajosa ou praticamente inexistente. Em outras palavras, o investimento feito em um ativo específico, se torna arriscado, caso a transação não seja realizada, pela viabilidade do uso alternativo desse ativo ser baixa ou não existir. Assim, quanto maior a especificidade dos ativos envolvidos em determinada transação, maior será a perda de valor, devido a incompletude dos contratos e a possibilidade de ação oportunista dos agentes, acarretando custos de transação.

Embora autores relacionem outros tipos de especificidade, Williamson (1985, p. 95), identifica: (a) especificidade locacional: ocorre no momento em que empresas localizam-se próximas umas das outras e beneficiam-se disto na redução de custos; (b) especificidade de ativos dedicados, que se observa quando são realizados investimentos para atender às necessidades de um cliente em particular, de forma que a relocação destes no mercado ocasionaria perda de valor; (c) especificidade de ativos humanos, decorrente de investimentos na especialização de pessoas, que acumulam conhecimentos específicos, dificultando o aproveitamento em outra atividade ou em outra organização; (d) especificidade de ativos físicos que acontece quando há investimento em máquinas e equipamentos para atender uma atividade específica e, da mesma forma que os ativos dedicados, a relocação no mercado ocorreria com previsível e acentuada perda de valor; e; (e) especificidade temporal que é verificada principalmente, quando o fator tempo é preponderante para o sucesso de uma transação. Dentre estes tipos de especificidade, neste estudo, serão priorizadas as especificidades de ativos humanos e de ativos físicos.

Com relação à especificidade de ativos, Poppo & Zenger (1998, p. 856), numa análise comparativa entre a ECT e a Visão Baseada no Conhecimento, para explicar a escolha dos limites das firmas, afirmam que ambas as abordagens começam com a assunção de que, produção eficiente necessita de investimentos em ativos físicos e humanos. Segundo esse entendimento, presume-se, que o comprador tende a optar por realizar uma transação mais eficiente e que, a eficiência de determinadas transações de comércio exterior, no caso, nas importações, dependem de ativos físicos e humanos mais específicos, os quais, para serem obtidos requerem maior nível de investimento.

Neste contexto e, de acordo com a teoria utilizada, as transações que envolvem esses ativos mais específicos tendem a ser realizadas diretamente pelo consumidor, significando a tendência de opção pelo *make* em detrimento do *buy*, o que representa a diminuição da demanda por empresas que atuam como intermediárias nas importações naquele mercado. Tal presunção leva ao enunciado da segunda hipótese:

Hipótese 2 (H2): A especificidade dos ativos humanos e físicos envolvidos na transação, representada pelo nível de investimento requerido nestes ativos para efetivar a transação, é relacionada significativa e negativamente com o nível de participação das empresas intermediárias de comércio exterior, nas importações do Espírito Santo.

Para construção da hipótese na RBV, há que se recordar que serão considerados recursos da firma, todos os ativos, capacitações, processos organizacionais, atributos das firmas, informação, conhecimento, ect, controlados por ela, que a capacitam para gerar e implementar estratégias que melhorem sua eficiência e efetividade, (BARNEY, 1991, p. 101).

Considerado o exposto, presume-se que as empresas em estudo, para se desenvolverem no mercado, realizando transações de importações, como melhor opção de escolha de produtores e clientes, direcionam investimentos visando um maior nível de capacitação e vantagem competitiva.

Neste trabalho, o nível de capacitação e vantagem competitiva, é representado pelos os investimentos em recursos humanos, tecnológicos e organizacionais, visando o desenvolvimento de novos produtos e processos de trabalho, novas habilidades e competências, máquinas e equipamentos e tecnologia da informação que possam gerar recursos escassos especiais para mercado em estudo, motivando compradores a optarem por realizarem transações de importação, utilizando as empresas intermediárias de comércio exterior, detentoras desses recursos.

Esse entendimento é coerente, também, com a afirmativa de Porter, que as empresas conseguem vantagem competitiva ao conceberem novas maneiras de realizarem atividades, empregando novos procedimentos, novas tecnologias e diferentes insumos, (PORTER, 1989, p.52).

As referências constantes acima, “novos (as)”, referem-se à busca por inovação. Segundo Besanko et al. (2006, p.128), quando uma empresa está sujeita à decisão “comprar” ou “produzir”, e opta por comprar, procura “empresas de mercado”, que são aquela que estão sujeitas à disciplina do mercado e precisam ser eficientes e inovadoras para sobreviverem.

Quanto à capacitação e, habilidades e competências, Teece, Pisano & Shuen (1997, p. 6) relatam:

[...] se controle sobre recursos escassos é a fonte de lucros econômicos, então segue que tais assuntos como aquisição de habilidade, gerenciamento de conhecimento e know-how, e aprendizado, se tornam assuntos estratégicos fundamentais. Nesta segunda dimensão, referente à aquisição de habilidade, aprendizado, e acumulação de recursos organizacionais intangíveis ou ‘invisíveis’, que nós acreditamos esconder o maior potencial de contribuições para a estratégia.

Do relato de Teece, Pisano & Shuen, deduz-se que, com investimentos na geração e ampliação dos níveis de capacitação e, habilidades e competências, as empresas intermediárias estudadas tornam-se mais competitivas, e, como já mencionado neste trabalho, tendem a ter mais vantagem competitiva frente às decisões de compradores por utilizá-las em suas transações no mercado externo.

No que se refere à tecnologia, como fator de competitividade, incluindo-se processo, máquinas e equipamentos, desenvolvimento de produtos e tecnologia da informação, vale lembrar Porter:

A importância da tecnologia para a concorrência não é uma função de seu mérito científico [...]. Uma tecnologia é importante para a concorrência se ela afetar de uma forma significativa a vantagem competitiva de uma empresa ou a sua estrutura industrial. [...]. Uma empresa, na qualidade de um conjunto de atividades, é um conjunto de tecnologias (PORTER 1989, p. 154).

O pensamento do autor conduz ao entendimento de que investimento em novas tecnologias, direcionadas para as importações, podem gerar vantagem competitivas para as empresas intermediárias destas operações.

Pelo exposto acima, é expressa a segunda hipótese:

Hipótese 3 (H3): O nível de capacitação e vantagem competitiva, representado pelo nível de investimento no desenvolvimento de recursos internos, é significativo e positivamente relacionado com nível de participação das empresas intermediárias importadoras, nas importações do Espírito Santo.

Coleta de Dados e Referências Bibliográficas

O trabalho é desenvolvido através de pesquisa empírica, predominantemente quantitativa. Para revisão teórica, além de livros referenciados, realizou-se busca por trabalhos acadêmicos, empíricos ou não, através de *sites* especializados, em nível nacional e internacional. Os principais resultados foram obtidos em resposta à procura utilizando os termos (ou palavras contidas nestes), grafados em português ou inglês: “custos de transação”, “visão baseada em recursos”, “intermediárias de importação e exportação”, “comércio exterior” e importação. Dos estudos encontrados, foram pré-selecionados oitenta e três, e, numa segunda seleção, foram considerados aqueles que viabilizassem a sustentação teórica para o estudo, por apresentarem maior pertinência com o objeto deste, e estão referenciados neste trabalho.

A coleta dos dados se dá, via questionário enviado às empresas, e através de informações estatísticas disponibilizadas por Organizações Governamentais e Entidades de Classe, cujas atuações, são diretamente relacionadas ao Comércio Exterior.

Na seleção das empresas para compor a amostra, procurou-se concentrar esforços nas empresas que tivessem como atividade principal, a atuação de forma intermediária no comércio exterior e, desta forma, optou-se pela coleta de dados junto à empresas associadas ao Sindicato do Comércio de Exportação e Importação do Estado do Espírito Santo (Sindiex), que constam em relação disponível no endereço www.sindiex.org.br.

O objetivo inicial seria tomar como amostra, todas as empresa constantes da relação de associados do Sindiex, entretanto, na análise prévia, verificou-se a existência de empresas que não mais operavam e outras que apenas exportavam a produção própria. Assim, tendo em vista a ênfase deste trabalho nas empresas intermediárias de importação em operação, foram excluídas da amostra, inicialmente considerada, todas as empresas que não mais operavam no ano de 2006, ou, que evidenciavam desempenhar atividades não coerentes com ênfase do trabalho. Entretanto, apesar da análise prévia e tendo em vista que, de um modo geral, as empresas associadas estão identificadas no Sindiex, como importadoras e exportadoras, podendo, inclusive, serem produtoras exportadoras ou importadoras consumidoras e, para assegurar a seleção dos dados apenas de importadoras, foi inserida esta investigação no questionário de pesquisa.

Quanto à validação do questionário, com esse objetivo, uma primeira versão foi apresentada ao diretor de uma empresa do ramo pesquisado, e, após isto, de acordo com sugestões recebidas, passou por reformulação visando maior objetividade, e que gerou a redução do número de perguntas e modificação do texto das que permaneceram. Em seguida, o questionário foi submetido, à duas empresas que o responderam sem apresentarem dificuldades e, só após isto, a pesquisa foi direcionada aos demais componentes da amostra.

O questionário foi enviado, no mês fevereiro de 2007, para 115 empresas associadas do Sindiex, conforme dados constantes da tabela 1.

Tabela 1: Realização da coleta de dados

Nº de questionários enviados às empresas	115
Confirmaram recebimento	115
Nº de questionários respondidos	26
Informaram que não poderão responder	19
Questionários ainda não respondidos	70
Percentual de retorno com questionários respondidos	22%

A abordagem das empresas foi realizada em três etapas: (1) contato, por telefone, para definir a melhor forma da empresa responder ao questionário e para quem endereçá-lo, (2) encaminhamento do questionário na forma definida, e, (3) novos contatos, para confirmar o recebimento, reforçar a solicitação de resposta e, em alguns casos, para esclarecer dúvidas quanto os dados solicitados ou já informados.

Dos 26 questionários respondidos, ainda foram excluídos dois, cujas informações prestadas não permitiram confirmação quanto atuação como empresas importadoras. Assim, os testes foram realizados com dados de 24 empresas.

Testes e Análise dos Resultados

Para realização dos testes, visando verificação da correlação entre a variável PECEX e as variáveis EA, FT e CC, foi utilizado um software de uso específico para análise de dados estatístico, de uso freqüente no meio acadêmico.

Na Tabela 2, estão apresentados os valores das correlações entre as variáveis. Nota-se que a variável PECEX apresentou correlação significativa e positiva com as três variáveis testadas, ao nível de significância de 5% (p-valor < 0,05).

Tabela 2. Correlação entre a variável PCEX e as variáveis EA , FT e CC

		PECEX
EA	Correlação de Pearson	0,532
	Significância bilateral 5 %	0,007
FT	Correlação de Pearson	0,630
	Significância bilateral 5 %	0,001
CC	Correlação de Pearson	0,452
	Significância bilateral 5%	0,027

Conclusões

Pelos resultados obtidos no teste estatístico, para a amostra utilizada, ficou evidenciado haver correlação significativa e positiva, entre a variável PECEX - Nível de participação das empresas intermediárias de comércio exterior, nas importações do Espírito Santo - com as variáveis: EA - Especificidade de ativos envolvidos na transação, FT - Frequência com que as transações ocorrem, e CC - Capacitação e Vantagem Competitiva. Tais resultados evidenciam a não sustentação das Hipóteses H1 e H2, que previam a existência de relação negativa entre a variável PECEX e as variáveis EA e FT, porém sugerem a sustentação da Hipótese H3,

Ressalte-se que, além de não haver evidências de sustentação da hipótese H1 e H2, os resultados sugerem que, contrário ao previsto, o arranjo estrutural pesquisado tende a ser mais híbrido, ou seja, produtores e consumidores tendem a realizar mais transações de comércio exterior através de empresas importadoras intermediárias, na medida em que estas transações envolvem ativos mais específicos e são mais freqüentes.

Quanto à hipótese H3, como o resultado do teste de correlação aponta um significativo e positivo grau de associação entre variável PECEX e a variável CC, evidenciando, portanto, de sustentação da hipótese H3, presume-se haverem indícios de que empresas intermediárias de importação tendem ser mais competitivas e, conseqüentemente, alcançarem uma participação maior, ou menor, nas importações do Espírito Santo, na medida em que realizam mais, ou menos, investimentos no desenvolvimento dos recursos internos: humanos, organizacionais e tecnológicos. Tal conclusão, portanto, está de acordo com o que pressupõe a Visão Baseada em Recursos – RBV.

Limitações do Estudo e Sugestões Para Novas Pesquisas

Considera-se limitação do estudo, o fato de ter sido realizado somente no Espírito Santo, e, portanto, ficando sujeito a possíveis restrições para aplicabilidade em regiões que guardem características semelhantes com as do Estado, como por exemplo, no que se refere à situação geográfica e incentivos, ou restrições, que possam influenciar a realização das importações. Sugere-se a realização de novas pesquisas com objetivo semelhante ao considerado neste estudo, utilizando dados de empresas consumidoras ou produtoras.

Referências

- BARNEY, J. B. **Firm Resource and Sustained Competitive Advantage**. Journal of Management. 17, p. 99-120. 1991
- BESANKO, D. et al. **A economia da estratégia**. 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.
- COASE, R. H. E. **The Firms the Market, and the Law**. The University of Chicago Press. 1988.
- FOSS, K.; FOSS, N. J. **The Next Step in The Evolution of the RBV: Integration with Transaction Cost Economic**. Management Revenue. vol 15 p. 107- 121. 2004.
- KLEIN, G. Peter. **New institutional economics**. University of Georgia, Department of Economics, 1999.
- _____. **The Make-or-Buy Decision: lessons from empirical studies**. Working Paper, abr. 2004. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=529962>. Acesso em: 20 dez. 2006.
- LEVINE et al, **Estatística – Teoria e Aplicações**, 3 ed. Rio de Janeiro. LCT. 2005
- MARKWALD, R. A. **O Impacto da Abertura Comercial Sobre a Indústria Brasileira: balanço de uma década**. Revista Brasileira de Comércio Exterior. 2001
- MACHADO, M R. **Teoria da Informação e Competitividade das Tradings Companies**. São Paulo. Aduaneiras. 2005.
- MAHONEY, J. P.; PANDIAN, J. R. **The Resource-Based View Within The Conversation of Strategic Management**. Strategic Management Journal. vol. 13, 363-380. 1992
- MÉNARD, C.. **The economics of hybrid organizations**. International society for new institutional economics. MIT, September. 2002.
- NORTH, C. D. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge University Press. 1990.
- PENROSE, E.. **The growth of the firm: A case study: The Hercules Power Company**. History Review. 1959.
- PENG, W. M. ;ILINITCH. A. Y. **Expot IntermediarY Firms: a Note on Export Development Research**. Journal of International Business Studies. 29, 3 (Third Quarter), p. 609-620. 1998.
- _____; York A.S. **Behind Intermediary Performance in Export Trade: Transactions, Agents, and Resource**. Journal of International Business Studies, 32, 2 (Second Quarter), p. 327-346. 2001.

- _____ ; Zhou, Y; York, A. S. **Behind make or buy decisions in export strategy: A replication and Extension of Trabold.** Journal of World Business, 41, p. 289-300. 2006.
- PETERAF, M. A. **The Cornerstones Of Competitive Advantage: A Resource Based-Vew.** Strategic Management Journal, vol. 14, 179-191. 1993.
- POPPO, L; ZENGER, T. **Testing Alternative Theories of the Firm: Transaction Cost, Knowledge-Based, and Measurement Explanations for Make-or-Buy Decisions in Information Services.** Strategic Management Journal, 19, p. 853-877. 1998
- PORTER, M. e. **Vantagem Competitiva: Criando e Sustentando um Desempenho Superior.** 18 ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989.
- _____. **A Vantagem Competitiva das Nações.** 7 ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989.
- SIMON, Hebert. **Comportamento Administrativo: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas.** 3 ed. Rio de Janeiro. Editora FGV, 1979.
- SILVERMEN; B. S. **Technological Resource and the Direction of Diversification: Toward na Integration of Resource-Based Vew and Transaction Cost Economics.** Management Science. Vol. 45, n° 8, p. 1109- 1124. 199.
- TEECE, D. J.; PISANO, G.; SHUEN A. **Dynamics Capabilities and Strategic Management.** Strategic Management Journal. Vol.18, n° 7, pp 509-533. 1997.
- TRABOLD, H. **Expot Intermediary: An empirical Test of Peng and Ilinitch.** Journal of International Business Studies., 33, 2 (Second Quarter), p. 327-344. 2002.
- WERNERFELT, B. **A Resource-Based Vew of the Firm.** Strategic Management Journal, vol 5, N° 3, p. 171-180. 1984.
- WILLIAMSON, Oliver E. **The Economic Institutions Of Cpitalism: Firms, Markets, Relational Contracting.** New York. The Free Press. 1985
- _____. **Strategy Research: Governance and Competence Perspectives.** Strategic Management Journal, vol. 20, N° 12, p. 1087-1108. 1999.
- _____. **Business History and the Economics of Organization: The Governance Perspective.** University of California Berkeley. 2005