

As influências do processo de importação na gestão de uma empresa sulmineira importadora do setor de informática

Deon Bomfim¹

Leandro Rivelli Teixeira Nogueira²

Maria Aparecida Curi³

Resumo: O presente estudo buscou caracterizar os custos de transação presentes no processo de importação, bem como analisar a influência dos mesmos no capital de giro de uma empresa do Sul de Minas Gerais. Para a realização do estudo, foi utilizada a pesquisa bibliográfica e uma pesquisa junto aos dados da organização. A coleta de dados foi realizada através da observação e os dados foram analisados através da análise qualitativa. A estratégia de pesquisa utilizada foi o estudo de caso. O trabalho permitiu verificar a ocorrência de custos adicionais gerados pelos custos de transação. No que se refere à influência no capital de giro da empresa importadora, foi identificado que os seus ciclos operacional, financeiro e econômico são atípicos quando comparados com o mercado interno, o que gera necessidade de grandes investimentos em Capital de Giro para a manutenção das atividades operacionais da empresa, ou seja, é grande a Necessidade de Capital de Giro da organização.

Palavras-chave: Economia dos Custos de Transação, Gestão do Capital de Giro, Modelo Dinâmico, Importação no Setor de Informática.

Abstract: The present study aimed to characterize the transaction costs present in the importation process and analyze their influence on the working capital of a company in southern Minas Gerais. For the study, we used the literature review and a survey of organizational data. Data collection was conducted through observation and the data were analyzed through qualitative analysis. The search strategy used was a study case. The work has shown the occurrence of additional costs incurred by the transaction costs. As regards the influence on the working capital of the importing company, has been identified its operating cycles, financial and economic are atypical when compared with the internal market, which generates the need for large investments in working capital for the maintenance of operational activities of the company, meaning, there is a great need for working capital of the organization.

Keywords: Economics of Transaction Costs, Working Capital Management, Dynamic Model, Import Sector Informatics.

1. Introdução

Com a globalização e a abertura do mercado nacional iniciada no governo Collor nos anos 90, o acesso aos produtos importados que era muito restrito naquela época vem se tornando cada vez mais fácil e disponível, não só às grandes empresas, mas também às médias, pequenas e ao consumidor final.

¹ Especialista em Controladoria e Finanças pela Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG). Email: deonsp@hotmail.com

² Professor do Instituto de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG). Email: leandro.teixeira@unifal-mg.edu.br

³ Professora do Instituto de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG). Email: maria.curi@unifal-mg.edu.br

Recebido em maio de 2016 e aceito em agosto de 2016.

Nesse contexto, a China vem se tornando o principal fornecedor de produtos tecnológicos para o mundo. Isso se deve ao fato de seus custos serem mais baixos que nos demais países, entre eles: Brasil, Estados Unidos e Países Europeus.

Embora o processo de importação implique atualmente em menos empecilhos que em outras épocas, ainda apresenta problemas às empresas importadoras no que se refere às dificuldades encontradas nas negociações com os fornecedores, que estão sendo analisadas pela ótica dos custos de transação, além de influências relacionadas com a gestão do Capital de Giro.

Para as empresas importadoras, a realidade é muito diferente daquelas que compram de fornecedores nacionais, nas quais se faz o pedido da mercadoria em um dia e já no dia seguinte há o recebimento da referida mercadoria, inclusive com o benefício de prazo para pagamento. Outra vantagem das empresas que compram de fornecedores nacionais é o fato de estarem próximas dos mesmos, o que facilita nas negociações, minimiza riscos relacionados com a entrega do produto, com a qualidade dos mesmos, dentre outras vantagens.

Com isso, o presente estudo busca responder ao seguinte questionamento: Quais as influências que o processo de importação gera na gestão de uma empresa importadora do setor de informática?

Objetivando responder a esse questionamento, o presente estudo busca caracterizar os custos de transação presentes no processo de importação e analisar a influência desses custos no processo de gestão no que diz respeito ao Capital de Giro e aos estoques de uma empresa sulmineira importadora do setor de informática. Na sequência serão apresentados no referencial teórico os eixos teóricos que nortearam essa pesquisa.

2. Referencial teórico

Os dois eixos teóricos estudados para atingir o objetivo do trabalho são: (i) economia dos custos de transação e (ii) Gestão do Capital de Giro, explorados nas subseções a seguir.

2.1. Economia dos Custos de Transação

A Economia dos Custos de Transação (ECT) surgiu com o artigo de Ronald Coase, publicado em 1937, intitulado *The Nature of the firm*, que estabelecia um novo aspecto para o entendimento das estratégias empresariais, ao indicar a existência de custos associados ao funcionamento dos mercados.

De acordo com Fiani (2002), o artigo de Coase deu início ao estudo das condições sob as quais os custos de transação deixam de ser desprezíveis e passam a

ser um importante elemento no processo de decisão dos agentes econômicos, contribuindo para determinar a forma pela qual são alocados os recursos na economia.

O objetivo fundamental da ECT é o de estudar o custo de transação como o indutor dos modos alternativos de organização da produção (governança) dentro de um arcabouço analítico institucional, ou seja, tem como objetivo analisar sistematicamente as relações entre a estrutura dos direitos de propriedade e instituições (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Os custos de transação são custos de trocar, capturar e proteger direitos de propriedade e devem-se aos seguintes fatores: (i) elaboração e negociação de contratos; (ii) mensuração e fiscalização dos direitos de propriedade; (iii) monitoramento do desempenho; (iv) organização de atividades; (v) adaptação às mudanças no sistema econômico; (vi) monitoramento das transações e (vii) monitoramento do desempenho dos agentes envolvidos (MILGROM e ROBERTS, 1992 apud SAES, 2009).

Para Fiani (2002), os custos de transação são os custos que os agentes enfrentam para negociar, redigir e garantir o cumprimento de um contrato. Assim, a unidade principal de análise, quando se trata de custo de transação, é o contrato. A ECT suspende a hipótese de simetria de informações e organiza um conjunto de fatores determinantes da existência dos custos de transação: racionalidade limitada, complexidade e incerteza, oportunismo e especificidade de ativos, detalhados a seguir.

Racionalidade Limitada: a racionalidade limitada é um fator determinante dos custos de transação que está em harmonia com o comportamento otimizador, isto é, o agente econômico deseja otimizar, entretanto, não consegue satisfazer tal desejo. A implicação do pressuposto de que a racionalidade humana é limitada é que, por serem incapazes de prever todas as ocorrências futuras relacionadas à transação, os indivíduos, ainda que supostamente agindo de forma racional, enfrentam limitações e são obrigados a deixar questões para adaptações e renegociações futuras, o que representa custos adicionais, além de limitar a adoção de contrato de longo prazo (SOUKI e CARVALHO, 1999 apud NUNES, 2007).

Fiani (2002) destaca que a Racionalidade Limitada não teria qualquer interesse analítico se o meio ambiente onde ocorrem as decisões fosse totalmente simples e previsível. A racionalidade limitada só se torna um conceito relevante para análise em condições de complexidade e incerteza.

Complexidade e Incerteza: a incerteza refere-se à maior ou menor confiança dos agentes quanto aos efeitos não previsíveis, o que limita o estabelecimento de cláusulas contratuais. A existência de incerteza pode levar ao rompimento do

contrato, o que provoca maiores custos de transação. Quanto maior a incerteza, maior o custo.

Oportunismo: o oportunismo é um pressuposto comportamental e refere-se à ação dos indivíduos na busca de seu interesse próprio, no entanto, o autointeresse pode ser buscado de maneira não oportunista. O oportunismo parte de um princípio de jogo não cooperativo em que a informação que um agente possa ter sobre a realidade não disponível a outro agente pode permitir que o primeiro desfrute de algum benefício do tipo monopolístico (ZYLBERSZTAJN, 1995).

O oportunismo na economia dos custos de transação está associado à manipulação de assimetrias de informação, com o objetivo de obter fluxos de lucros. Para Williamson (1985), o oportunismo é a busca do autointeresse com avidez.

Especificidade de ativos: Um ativo pode ser considerado específico quando seu valor é maior em um uso particular comparado com qualquer outra alternativa. Um investimento é específico quando cria um ativo específico. O grau de especificidade é dado pela perda de valor provocada pelo redirecionamento do ativo para outro uso (FARINA *et al.*, 1997).

O conceito de ativo específico está relacionado com a dificuldade de encontrar uma utilização alternativa para o mesmo. Um ativo é considerado específico quando, inserido em uma transação entre as partes, eleva a produtividade dos recursos empregados (CLARO, 1998). Para Zylbersztajn (1995), "a especificidade dos ativos representa o mais importante indutor da forma de governança, uma vez que os ativos mais específicos estão associados a formas de dependência bilateral que irá implicar na estruturação de formas organizacionais apropriadas."

Frequência: A frequência está relacionada à regularidade e/ou recorrência de uma transação. A análise da categoria analítica frequência ocorre simultaneamente com a análise das especificidades de ativos e da incerteza, uma vez que essas três características são consideradas básicas das transações. A repetição de uma mesma espécie de transação é um dos elementos relevantes para a escolha da estrutura de governança adequada a essa transação.

A ECT aponta que, ao se relacionarem níveis de investimentos específicos com os padrões de frequência das transações, pode-se estabelecer uma estrutura de governança que minimize os custos de transação (FERREIRA, 2005).

2.2. Gestão do Capital de Giro

De acordo com Assaf Neto e Silva (2007), o Capital de Giro tem participação relevante no desempenho operacional das empresas, cobrindo geralmente mais da metade de seus ativos totais investidos. Segundo esses autores, uma administração

inadequada do capital de giro resulta normalmente em sérios problemas financeiros, contribuindo efetivamente para a formação de uma situação de insolvência.

Para Hoji (2010), o Capital de Giro é conhecido também como capital circulante e corresponde aos recursos aplicados em ativos circulantes, que se transformam constantemente dentro do ciclo operacional, onde sofre transformação em seu estado patrimonial, produzindo reflexo na contabilidade.

Segundo Santos (2001), uma empresa utiliza para seu o funcionamento recursos materiais de renovação lenta, como as instalações, equipamentos e imóveis – denominados capital fixo ou permanente – e recursos de rápida renovação, como os estoques de matérias-primas e produtos que formam seu capital circulante. Os recursos materiais de renovação rápida são denominados Capital de Giro. No balanço patrimonial da empresa, o Capital de Giro é representado pelo ativo circulante ou ativo corrente, composto pelas disponibilidades financeiras, contas a receber e estoques.

De acordo com Brigham e Ehrhardt (2006), o Capital de Giro é dinâmico e exige a atenção diária dos executivos financeiros, com o total comprometimento de gerentes de outras áreas inclusive, como setores de compras e comercial. Para esse autor, cerca de 60% do tempo do administrador financeiro é dedicado ao gerenciamento do Capital de Giro. Qualquer falha nesta área de atuação pode comprometer a capacidade de solvência da empresa, prejudicando a sua rentabilidade em médio prazo, ainda que, em curto prazo, esta seja uma empresa altamente lucrativa.

Ainda no que se refere à administração do Capital de Giro de uma empresa, para Ross et al. (2002), esta é uma atividade cotidiana que assevera que os recursos sejam suficientes para manter a operação, visando a evitar cessações dispendiosas. Contudo, antes de qualquer consideração, e para uma boa compreensão do conceito de Administração do Capital de Giro, é muito importante conhecer os elementos envolvidos na sua concepção.

De acordo com Gitman (2004), a administração do Capital de Giro é considerada um dos aspectos mais importantes da administração financeira de uma organização. Para o autor, isso ocorre devido ao fato dos Ativos Circulantes representarem cerca de 50% do Ativo Total, e cerca de 30% dos financiamentos totais serem representados pelo Passivo Circulante nas empresas industriais. Ainda conforme esse autor, uma empresa precisa manter um nível satisfatório de capital de giro e os Ativos Circulantes das empresas devem ser suficientemente consideráveis para cobrir os seus respectivos Passivos Circulantes, garantindo dessa forma uma razoável margem de segurança.

No tocante à administração do capital de giro organizacional, Fleuriet et al. (2003) argumentam que, para uma melhor compreensão do modelo de análise financeira, é considerar as contas do Ativo e do Passivo em relação à realidade dinâmica das empresas. Ou seja, classificar as contas de acordo com seu ciclo, o tempo em que elas levam para realizar uma rotação. Dentre as variáveis desse modelo, se destaca o Capital de Giro e a Necessidade de Capital de Giro. Além dessas duas, há as variáveis Saldo de Tesouraria e Autofinanciamento. A seguir são discutidas as duas principais variáveis:

Capital de Giro

Segundo Fleuriet et al. (2003) o Capital de Giro (CDG) é a diferença entre os Passivos não circulantes (PNC) e os ativos não circulantes (ANC):

$$\text{CDG} = \text{Passivos Não Circulantes (PNC)} - \text{Ativos Não Circulantes (ANC)}$$

Como Passivo não circulante estão inclusas as contas do Passivo Exigível em Longo Prazo e o Patrimônio Líquido. O Ativo não circulante considera os Ativos Realizáveis em Longo Prazo e o Permanente. O CDG possui o mesmo valor absoluto que o Capital Circulante Líquido (CCL), embora este último seja calculado diferentemente, conforme cita Matarazzo (2008):

$$\text{CCL} = \text{Ativo Circulante (AC)} - \text{Passivo Circulante (PC)}$$

Quando o CDG é positivo, significa que as origens de recursos de longo prazo e o capital próprio superam o valor investido em longo prazo, destinando esta sobre para o CCL. Ao contrário, se o CDG é negativo, as aplicações de longo prazo utilizam recursos de curto prazo.

Necessidade de Capital de Giro

Conforme apresentado por Fleuriet et al. (2003), a Necessidade de Capital de Giro (NCG) é a diferença entre Ativos e Passivos operacionais. É positiva quando o ciclo operacional for maior que o prazo médio de pagamento e negativa quando o contrário ocorrer.

Segundo Fleuriet et al. (2003), quando as saídas de caixa ocorrem antes das entradas, gerando investimentos, a operação da Companhia cria uma necessidade permanente de fundos. No balanço, isto é facilmente identificado através da diferença positiva entre o valor das contas cíclicas do Ativo, ou Ativo circulante

operacional, e o valor das contas cíclicas do Passivo, também denominado Passivo circulante operacional. A fórmula descrita é:

$$\text{NCG} = \text{Ativo Cíclico} - \text{Passivo Cíclico}$$

A NCG tende a ser positiva e diretamente crescente em relação à evolução das vendas. Normalmente, se o volume de negócios cresce, a demanda de investimento em giro também aumenta, acompanhando o volume. Neste sentido, o Capital Próprio Líquido, formado pelo Patrimônio Líquido, precisa acompanhar esta evolução ao realizar a cobertura de financiamento dessa operação. Quando isto não ocorre, a empresa tende a utilizar capital de terceiro.

Além dessas variáveis sugeridas por Fleuriet para gestão do capital de giro, há outras ferramentas que podem contribuir nesse processo. Dentre elas, os ciclos operacional, financeiro e econômico.

Para Assaf Neto e Silva (2007), o Ciclo Operacional inicia-se na aquisição da matéria-prima para produção – caso de uma empresa industrial – e se finaliza no recebimento pela venda do produto final. Em outras palavras, o ciclo operacional incorpora sequencialmente todas as fases operacionais presentes no processo empresarial de produção-venda-recebimento.

O Ciclo Financeiro, seguindo orientação de Santos (2001), é o intervalo de tempo entre os eventos financeiros ocorridos ao longo do ciclo operacional, representados pelos pagamentos a fornecedores e pelo recebimento das vendas. No caso de uma indústria, supondo que a fabricação comece imediatamente após a compra da matéria-prima e que a venda seja realizada logo após a fabricação, o ciclo financeiro é calculado com base no prazo de fabricação e nos prazos de pagamentos de compras e de recebimentos das vendas.

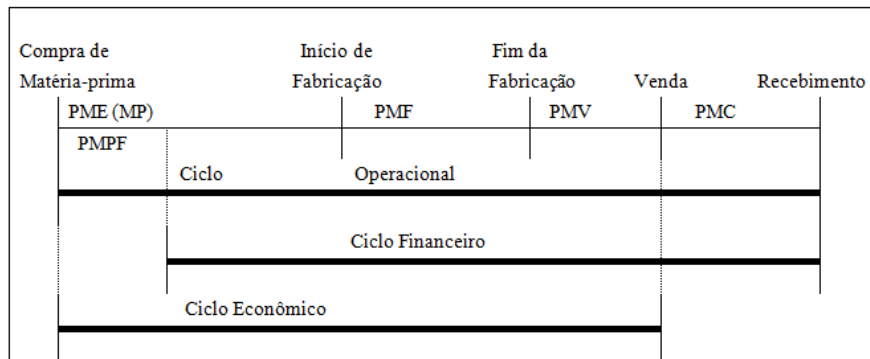
Esse ciclo financeiro mede exclusivamente as movimentações de caixa, abrangendo o período compreendido entre o desembolso inicial de caixa (pagamento de materiais a fornecedores) e o recebimento da venda do produto. Em outras palavras, representa o intervalo de tempo que a empresa irá necessitar efetivamente de financiamento para suas atividades. Evidentemente, ocorrendo desconto dos títulos representativos da venda a prazo, o ciclo de caixa e, conseqüentemente, o período de necessidade de caixa reduzem-se pelo prazo da operação.

Já o Ciclo Econômico, conforme apresentado por Assaf Neto e Silva (2007), considera unicamente as ocorrências de natureza econômica, envolvendo a compra dos materiais até a respectiva venda. Esse ciclo não leva em consideração, pelo próprio enunciado do ciclo, os reflexos de caixa verificados em cada fase

operacional, ou seja, os prazos de recebimentos das vendas e os pagamentos dos gastos incorridos.

Objetivando dar mais clareza aos ciclos apresentados, segue abaixo a Figura 1, na qual são representados os três ciclos discutidos anteriormente.

Figura 1. Ciclos Operacional, Econômico e Financeiro



Fonte: Assaf Neto e Silva (2007).

Onde: PMPF = Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores;

PME (MP) = Prazo Médio de Estocagem de Matérias-primas;

PMF = Prazo Médio de Fabricação;

PMV = Prazo Médio de Venda (prazo médio de estocagem dos produtos acabados);

PMC = Prazo Médio de Cobrança (prazo médio de recebimento).

Segundo Matarazzo (2008), os índices de prazos médios não devem ser analisados individualmente, mas sempre em conjunto. A compreensão dos ciclos empresariais e dos prazos médios encontrados nas demonstrações financeiras é essencial para a Administração do Capital de Giro e, especificamente, para o entendimento do comportamento da Necessidade de Capital de Giro de qualquer organização, visto que são elementos fundamentais para definição de estratégias empresariais.

Há diversas contas que compõem o Capital de Giro de uma organização, porém uma das principais são os estoques. Para Viana (2008), o alcance do termo estoque é muito elástico. Do ponto de vista mais tradicional, pode-se considerá-lo como representativo de matérias-primas, produtos semiacabados, componentes para montagem, sobressalentes, produtos acabados, materiais administrativos e suprimentos variados.

Nas organizações mais atípicas quanto ao ponto de vista da produção ou comercialização, estoque poderá adquirir outros significados, como estoque de livros, de dinheiro em banco, de consultores e assim por diante.

De acordo com Megliorini e Vallim (2009), em empresas industriais, há basicamente, três tipos de estoques:

1. Estoque de matérias-primas. Os materiais que ainda não foram aplicados no processo de transformação em produtos em determinada data.
2. Estoque de produtos em elaboração. Os produtos parcialmente acabados, que se encontram, portanto, ainda em fase de fabricação em determinada data.
3. Estoque de produtos acabados. Os produtos que já estão prontos, mas que ainda não foram vendidos em determinada data.

Segundo Vallim e Megliorini (2009), os estoques existem para que o curso das atividades das empresas seja normal. Por exemplo, em empresas industriais, a produção é realizada conforme programação feita anteriormente. Em diferentes pontos da produção, são introduzidas matérias-primas até que o produto fique pronto e, para que isso ocorra, as matérias-primas são adquiridas com antecipação de diferentes fornecedores. Nesse processo de aquisição, o departamento de compras seleciona fornecedores, negocia preços e outras condições favoráveis à empresa, e isso determina diferentes momentos e quantidades de entrega, levando à formação do estoque.

Ainda segundo Vallim Megliorini (2009), em empresas industriais, dado o comportamento de compras de seus clientes há a necessidade de manter estoques de produtos acabados, o que, em certas situações pode se revelar interessante para a empresa. Por exemplo, a certo volume de produção os custos de fabricação dos produtos serão menores em decorrência da economia de escala que pode ser obtida. Entende-se que há economia de escala quando o aumento do volume de produção for maior que o custo desse aumento de produção. Considere, por exemplo, que a produção aumente em 20% e o custo total de produção cresça em 10%. Nessa situação, o custo médio por unidade decresce, o que faz aumentar o lucro da empresa.

Segundo Viana (2008) as principais causas que exigem estoque permanente para o imediato atendimento do consumo interno e das vendas nas empresas são para atender a necessidade de continuidade operacional; atender à incerteza da demanda futura ou de sua variação ao longo do período de planejamento; e também para que haja disponibilidade imediata do material nos fornecedores e cumprimento dos prazos de entrega.

Segundo o referido autor, o ideal seria a inexistência de estoque, à medida que fosse possível atender ao usuário no momento em que ocorressem as demandas. Entretanto, na prática isso não acontece, tornando imperativa a existência de um nível de estoques que sirva de amortecedor entre os mercados supridores e

consumidor, a fim de que os consumidores possam ser plena e sistematicamente atendidos.

Ainda de acordo com Viana (2008), as seguintes razões para a existência dos estoques são: impossibilidade de terem-se os materiais em mãos na ocasião em que as demandas ocorrem; benefício obtido em função das variações dos custos unitários (esta razão torna-se altamente significativa em economias inflacionárias, quando a manutenção de elevados estoques de materiais estratégicos poderá, até determinado limite, beneficiar o detentor); redução da frequência dos contratos com o mercado externo, que muitas vezes é prejudicial à atuação formal do órgão comprador; segurança contra os riscos de produção do mercado fornecedor.

No que se refere à gestão dos estoques, para Viana (2008, pag. 109), os estoques são recursos ociosos que possuem valor econômico, os quais representam um investimento destinado a incrementar as atividades de produção e servir aos clientes. Entretanto, a formação dos estoques consome capital de giro, que pode não estar tendo retorno do investimento efetuado e, por outro lado, pode ser necessitado com urgência em outro segmento da empresa, motivo pelo qual o gerenciamento deve projetar níveis adequados, objetivando manter o equilíbrio entre estoque e consumo.

O estoque no processo de importação dos produtos de informática deve merecer atenção redobrada pelos dirigentes da empresa pela dificuldade de reposição, armazenamento, obsolescência, controle para não deixar de atender a demanda e nem ficar estocado por períodos maiores que o necessário.

A seguir vem a descrição da metodologia utilizada para a realização desta pesquisa.

3. Metodologia

Define-se a pesquisa a ser desenvolvida em virtude do objetivo do trabalho como sendo de natureza exploratória, pelo fato de ter como intuito principal a busca de um maior conhecimento para caracterizar os custos de transação presentes no processo de importação no elo entre fornecedor e uma empresa importadora do setor de informática, e analisar a influência desses custos no processo de gestão no que diz respeito ao capital de giro e aos estoques. Para Gil (1999, p. 45), as pesquisas exploratórias visam "proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses. Pode-se dizer que essas pesquisas têm como objetivo principal o aprimoramento de ideias ou a descoberta de intuições".

A estratégia de pesquisa utilizada é a de estudo de caso, em função da necessidade de aprofundamento da investigação sobre o problema. Para Yin (2005),

“o estudo de caso é uma investigação empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos”. O objeto a ser estudado por esse método pode ser o indivíduo, a empresa, uma organização ou uma situação (SILVA, 2003).

Quanto à abordagem do problema, a pesquisa proposta apresenta enfoque qualitativo dos dados. A abordagem qualitativa, segundo Richardson (1999), descreve a complexidade de determinado problema e analisa a influência mútua de certas variáveis, além de compreender e classificar processos dinâmicos vividos por grupos sociais.

Em síntese, a pesquisa a ser desenvolvida em virtude deste projeto classifica-se como exploratória, utilizando como estratégia de pesquisa o estudo de caso, com abordagem qualitativa dos dados.

Para realizar o presente estudo, foram coletados dados primários junto a uma empresa sul mineira importadora do ramo de informática. Essa coleta de dados foi realizada através da observação do ciclo operacional, financeiro e econômico dos anos de 2008, 2009 e 2010 três últimos anos, tendo como produto de referência o de maior giro e valor financeiro.

Para a análise dos dados, primeiramente, foram identificados quais os custos de transação estão presentes na negociação entre a empresa e seus fornecedores. Esses custos foram descritos e posteriormente foi identificada a influência que os mesmos têm sobre a gestão da organização importadora. Posteriormente, foi analisada a influência que o processo de importação gera no capital de giro e nos estoques da organização, impactando dessa forma, a sua gestão.

4. Análise e discussão dos resultados

Nesse tópico são caracterizados os custos de transação presentes no processo de importação, bem como analisada a influência do processo de importação na gestão do capital de giro de uma empresa importadora do setor de informática.

4.1. Caracterização dos custos de transação

No que se refere à identificação dos custos de transação encontrados nas negociações realizadas entre a empresa importadora e seus fornecedores, ficou evidente que os seguintes fatores geram custos extras à organização estudada: Oportunismo, Complexidade e Incerteza e Racionalidade Limitada.

Com relação ao oportunismo, com a presente pesquisa foi evidenciada a necessidade de acompanhamento da produção na China por um representante da

empresa importadora. Esse acompanhamento é necessário para certificar que a empresa que propôs a venda tem condições de atender ao que foi comprado, cumprir os prazos de entrega, atender à qualidade acordada, dentre outros. Como se trata de uma empresa que está muito longe do comprador e que recebe antes mesmo de iniciar a produção, a mesma pode agir de forma oportunística e, com isso, gerar prejuízos ao cliente. Essa possibilidade de prejuízo gera à empresa importadora custos adicionais. Conforme colocado por Zylbersztajn (1995), o oportunismo parte de um princípio de jogo não cooperativo, em que a informação que um agente possa ter sobre a realidade não disponível a outro agente, pode permitir que o primeiro desfrute de algum benefício do tipo monopolístico.

Já no tocante à Complexidade e Incerteza, entende-se que a incerteza está relacionada à maior ou menor confiança dos agentes quanto aos efeitos não previsíveis, o que limita o estabelecimento de cláusulas contratuais. A existência de incerteza pode levar ao rompimento do contrato, o que provoca maiores custos de transação. Quanto maior a incerteza, maior o custo. Nesse sentido, em uma importação, diversos fatores podem influenciar na negociação, gerando incertezas à empresa compradora, tais como greves nas empresas produtoras; não cumprimento dos prazos de entrega, devido à distância dos fornecedores; paralisação dos órgãos governamentais, tais como a Receita Federal; oscilação do dólar; atraso na entrega devido ao transporte; paralisação do trabalho na China que ocorre no mês de janeiro durante 15 dias; e pelo risco de alteração das alíquotas dos impostos que ocasionem perda de competitividade. A possibilidade de ocorrência de cada um desses fatores gera à organização importadora custos adicionais.

Tendo em vista a possibilidade de ação oportunística por parte dos fornecedores, o grau de incerteza da negociação devido aos diversos fatores que podem influenciar a negociação, entende-se que há Racionalidade Limitada dentre os membros da empresa compradora, gerando com isso, custos adicionais. Isso se dá, pois parte-se do pressuposto de que a racionalidade humana é limitada e que, por serem incapazes de prever todas as ocorrências futuras relacionadas à transação, os indivíduos, ainda que supostamente agindo de forma racional, enfrentam limitações e são obrigados a deixar questões para adaptações e renegociações futuras, o que representa custos adicionais, além de limitar a adoção de contrato de longo prazo.

Com isso, pôde-se verificar que há ocorrência de custos adicionais à empresa importadora devido às influências de fatores que estão relacionados à ECT.

Na sequência será analisada a influência que o processo de importação gera na gestão do Capital de Giro da organização compradora.

4.2. Influência da importação na gestão do capital de giro

Para identificar a influência que a importação gera na gestão do capital de giro da organização, inicialmente, será descrito como se dá o processo de importação, formando assim os ciclos operacional, financeiro e econômico da organização.

A empresa analisada importa seus produtos da China. Nesse processo de importação, os fornecedores exigem que 30% do valor das mercadorias sejam pagos no ato do pedido, em média o fornecedor chinês gasta 30 dias para produzir o material solicitado. Após finalização da produção, é exigido o pagamento dos 70% restantes do valor do pedido para que as mercadorias sejam embarcadas.

Após o embarque da mercadoria comprada no porto chinês, por via marítima, o tempo médio para que a mesma chegue ao Brasil é de 30 dias. Uma vez desembarcada no Brasil, à empresa importadora é exigido o pagamento dos impostos para que a mercadoria possa ser liberada. Em média, as taxas alfandegárias e portuárias, os seguros, os fretes e os impostos chegam a representar de 60 a 80% do valor total do pedido.

Para que essa liberação por parte da Receita Federal do Brasil ocorra, são necessários em média 14 dias. Os produtos chegam ao porto de Santos onde são desembarcados e liberados para os portos secos de Minas Gerais, onde serão novamente fiscalizados pela Receita Federal, caso ocorra isenção tributária do estado. A isenção existente está relacionada com a redução ou suspensão do ICMS e IPI. Esse incentivo tem como objetivo que as empresas tragam os produtos semiacabados para serem industrializados no país, como forma de incentivar a indústria nacional, gerando empregos, além da utilização de parte dos produtos que têm a origem nacional.

Após a liberação da mercadoria pela Receita Federal no porto seco de Minas Gerais, as mesmas são levadas para a empresa, na qual serão armazenadas. Ao analisar esse processo de importação pode-se perceber que até o desembarque da mercadoria na empresa compradora, levam-se em média 74 dias, período em que houve apenas saída de Capital de Giro da empresa.

Com o desembarque da mercadoria na fábrica, a mesma é armazenada e fica aguardando o momento de entrar no processo de industrialização. Inicialmente são produzidos os produtos que já foram vendidos e, posteriormente, inicia-se a fabricação dos produtos vendidos pela empresa, objetivando a formação do estoque dos produtos acabados.

A industrialização e a venda do principal produto demoram em média 60 dias. Além disso, a empresa concede aos clientes um prazo médio de 30 dias para a

efetivação dos pagamentos. Com isso, para o produto principal, o ciclo operacional da empresa gira em torno de 164 dias. Ou seja, da emissão do pedido ao recebimento da venda dos produtos vendidos leva em média 164 dias. Segundo Assaf Neto e Silva (2007), o Ciclo Operacional inicia-se na aquisição da matéria-prima para produção – caso de uma empresa industrial – e se finaliza no recebimento pela venda do produto final. Ou seja, o ciclo operacional incorpora sequencialmente todas as fases operacionais presentes no processo empresarial de produção-venda-recebimento.

Porém, o início do pagamento das mercadorias que estão sendo compradas ocorre na mesma data da efetivação das compras, o que faz com que o ciclo financeiro também seja de 164 dias. Para Santos (2001), o ciclo financeiro é o intervalo de tempo entre os eventos financeiros ocorridos ao longo do ciclo operacional, representados pelos pagamentos a fornecedores e pelo recebimento das vendas. Esse ciclo mede exclusivamente as movimentações de caixa, abrangendo o período compreendido entre o desembolso inicial de caixa (pagamento de materiais a fornecedores) e o recebimento da venda do produto.

Essas informações podem ser visualizadas através da Figura 2, a seguir:

Figura 2. Ciclos da organização em estudo



Fonte: Elaborado pelos autores

Onde: PMPF = Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores;

PME = Prazo Médio de Estocagem de Matérias-primas;

PMI = Prazo Médio de Industrialização;

PMV = Prazo Médio de Venda (prazo médio de estocagem dos produtos acabados),

PMC = Prazo Médio de Cobrança (prazo médio de recebimento).

O fato dos ciclos operacionais e financeiros iniciarem e terminarem juntos é atípico quando comparado aos ciclos normais das empresas que utilizam matérias-

primas nacionais. Já o ciclo econômico, conforme apresentado por Assaf Neto e Silva (2007), considera unicamente as ocorrências de natureza econômica, envolvendo a compra dos materiais até a respectiva venda. Nesse caso, esse ciclo é de 134 dias.

Outro ponto relevante de ser analisado, é que há produtos que têm o giro de estoque rápido, enquanto para outros, esse giro é mais lento. No entanto, tendo em vista a quantidade mínima a ser produzida pelos fornecedores chineses, a empresa importadora é obrigada a comprar uma quantidade às vezes, considerada grande.

No entanto, esse aumento na quantidade comprada também pode ser influenciado pela negociação, que busca melhor preço, bem como pelo risco da perda de vendas ou de clientes pela falta de disponibilidade do produto em pronta entrega. No entanto, esse aumento da quantidade a ser comprada também é um fator importante que gera uma influência negativa, no capital de giro da empresa compradora.

Além dessa influência negativa no capital de giro da empresa compradora, o fato de ocorrerem compras em quantidades grandes também ocasiona dificuldades internas para a organização, tais como: a necessidade de espaço para armazenagem; a possibilidade de deterioração, oxidação, obsolescência dos produtos armazenados; o custo do capital empatado em sua estocagem; e a variação nas quantidades vendidas o que impossibilita o acerto na compra.

Do exposto, fica evidente que o processo de importação gera grandes problemas à organização importadora no que se refere à gestão do Capital de Giro. Isso fica ainda mais forte quando analisada a influência gerada na variável Necessidade de Capital de Giro (NCG) apresentada por Fleuriet et al. (2003), como sendo a diferença entre Ativos e Passivos operacionais. Segundo os autores, quando as saídas de caixa ocorrem antes das entradas, gerando investimentos, a operação da Companhia cria uma necessidade permanente de fundos. No balanço isto é facilmente identificado através da diferença positiva entre o valor das contas cíclicas do Ativo, ou Ativo circulante operacional, e o valor das contas cíclicas do Passivo, também denominado Passivo circulante operacional.

5- Considerações finais

O presente estudo buscou caracterizar os custos de transação presentes no processo de importação no elo entre fornecedor e uma empresa importadora do setor de informática e analisar a influência desses custos no processo de gestão no que diz respeito ao capital de giro e aos estoques da importadora.

No que se refere à identificação dos custos de transação encontrados nas negociações realizadas entre a empresa importadora e seus fornecedores, ficou

evidente que a possibilidade de ação oportunística por parte dos fornecedores, o grau de incerteza da negociação devido aos diversos fatores que podem influenciar a negociação e a Racionalidade Limitada dos membros da empresa compradora, por não serem capazes de prever todas as ocorrências futuras relacionadas à transação, geram custos adicionais à empresa importadora.

No que se refere à influência da importação no Capital de Giro da organização compradora, foi identificado que, para o produto principal, o ciclo operacional da empresa gira em torno de 164 dias. Ou seja, da emissão do pedido ao recebimento da venda dos produtos vendidos leva em média 164 dias. Além disso, identificou-se também, que o início do pagamento das mercadorias que estão sendo compradas ocorre na mesma data da efetivação das compras, o que faz com que o ciclo financeiro também seja de 164 dias. Esse fato de os ciclos operacionais e financeiros iniciarem e terminarem juntos é atípico quando comparado aos ciclos normais das empresas que utilizam matérias-primas nacionais.

Essa equivalência gera para a empresa compradora uma influência negativa na variável Necessidade de Capital de Giro, pois há a necessidade de um grande volume de recursos que deve ser investido para a manutenção das atividades operacionais da empresa estudada.

Além disso, foi identificado que, devido à quantidade mínima a ser produzida pelos fornecedores chineses, a empresa importadora é obrigada a comprar uma quantidade às vezes considerada grande. Essa negociação de volume a ser comprado também pode ser influenciada pela negociação, que busca melhor preço, bem como pelo risco da perda de vendas ou de clientes pela falta de disponibilidade do produto em pronta entrega. No entanto, esse aumento da quantidade a ser comprada também é um fator importante que gera uma influência negativa no Capital de Giro da empresa compradora.

Além dessa influência negativa no Capital de Giro da empresa compradora, o fato de ocorrerem compras em quantidades grandes também ocasiona dificuldades internas para a organização, tais como: a necessidade de espaço para armazenagem; a possibilidade de deterioração, oxidação, obsolescência dos produtos armazenados; o custo do capital empatado em sua estocagem; e a variação nas quantidades vendidas o que impossibilita o acerto na compra.

Com isso, fica evidente que o processo de importação gera grandes problemas à organização importadora, tanto gerando custos adicionais no que se refere à ECT, como no que se refere à gestão do Capital de Giro, gerando necessidade de grandes investimentos para a manutenção das atividades operacionais da empresa.

Referências

ASSAF NETO, A., SILVA, C.A. T. **Administração do capital de giro**, 3 ed. São Paulo: Atlas, 2007. p. 13-18-19

BRIGHAM, E., EHRHARDT, M. **Administração financeira: teoria e prática**. 10 ed. São Paulo: Thomson, 2006. p. 836

CLARO, Danny Pimentel. O Complexo Agroindustrial das flores sob a ótica da Economia dos Custos de Transação. **Caderno de Pesquisa em Administração**. São Paulo. 1998.

FARINA, E.M.M.Q, AZEVEDO, P.F., & SAES, M.S.M. **Competitividade: Mercado, estudo e organizações**. São Paulo: Ed. Singular, 1997.

FERREIRA, Gabriel M.V. **Governança na Cadeia do Café: O caso do Consórcio Agrícola de Fazendas Especializadas no Sul de Minas**. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2005.

FIANI, Ronaldo. Teoria dos Custos de Transação. In: KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia. **Economia Industrial: Fundamentos Teóricos e Práticos no Brasil**. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2002

FLEURIET, M., KEHDY, R., BLANC, G. **O modelo Fleuriet: a dinâmica financeira das empresas brasileiras**. 5 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003. p. 7-11

GITMAN, Lawrence J. **Princípios da Administração Financeira**. 10. Ed. São Paulo: Pearson, 2004. p. 259

HOJI, MASAKAZU. **Administração Financeira e Orçamentária**, São Paulo, 8. Ed. Atlas, 2010.P. 107

MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços**. 6 ed. São Paulo: Atlas 2008. p. 311

MEGLIORINI, E.; VALLIM, A. M., **Administração Financeira**. 1. Ed. São Paulo: Pearson, 2009. p. 190

NUNES, André de Oliveira. **Análise da Oferta de Operadores de Transporte Multimodal de Cargas no Brasil: Uma aplicação da Teoria dos Custos de Transação**. Dissertação de Mestrado, Universidade de Brasília, Brasília DF, 2007

ROESCH, Sylvia M. Azevedo. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração**. 3. Ed. São Paulo, Atlas, 2005. p. 165-261

ROSS, S., WESTERFIELD, R., JORDAN, B. **Princípios da administração financeira**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2002. p. 40

SAES, Maria Sylvia M. **Estratégias de Diferenciação e Apropriação da Quase-Renda na Agricultura – A produção de Pequena Escala**. São Paulo: Annablume, 2009

SANTOS, O., EDNO. **Administração Financeira da Pequena e Média Empresa**, 1. Ed. Atlas, 2001. p. 17-22

VIANA, J. JOÃO. **Administração de materiais**. 1 ed. São Paulo, 2008. p. 109-169

WILLIAMSON, O. E. **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relationalcontracting**. New York: Free, 1985. p. 450

YIN, Robert K. **Estudo de caso: Planejamento e método**. 3 Ed. Porto Alegre: Bookman, 2005. p. 35

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: Uma aplicação da nova economia das instituições**. São Paulo, SP. Universidade de São Paulo - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, 1995. 238p. Tese (livre-Docência).