



REVISTA AMBIENTE CONTÁBIL

Universidade Federal do Rio Grande do Norte

ISSN 2176-9036

Vol. 11, n. 2, Jul./Dez, 2019

Sítios: <http://www.periodicos.ufrn.br/ambiente>

<http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/Ambiente>

Artigo recebido em: 18.01.2018. Revisado por pares em:

09.07.2018. Nova submissão em: 21.08.2018. Nova avaliação

pelos pares em: 10.12.2018. Reformulado em: 04.01.2019.

Avaliado pelo sistema double blind review.

DOI: 10.21680/2176-9036.2019v11n2ID13451

Custo de transação econômica e planejamento tributário

Cost of economic transaction and tax planning

Costo de transacción económica y planificación tributaria

Autores

Oskarine das Chagas Oliveira

Especialista em Planejamento Tributário. Universidade Federal Rural do Semi-Árido – Curso de Ciências Contábeis. Endereço: Av. Francisco Mota, 572. Bairro: Costa e Silva. Mossoró-RN. CEP: 59625-000 - Telefone: (84) 3317-8255 (Ramal UFERSA: 1755). Identificadores (ID):

Lattes: <http://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/visualizacv.do?id=K8467221Z0>

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2681-3718>

E-mail: oskarine.oliveira@ufersa.edu.br

Luciana Batista Sales

Doutora em Administração (PUCPR). Docente do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal Rural do Semi-Árido. Endereço: Av. Francisco Mota, 572. Bairro: Costa e Silva. Mossoró-RN. CEP: 59625-000 - Telefone: (84) 3317-8255 (Ramal UFERSA: 1755). Identificadores (ID):

Lattes: <http://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/visualizacv.do?id=K4756087J2>

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2748-6293>

E-mail: luciana@ufersa.edu.br

Adriana Martins de Oliveira

Doutora em Administração (PUCPR). Docente da Universidade do Estado do Rio Grande do Norte e Faculdade Diocesana de Mossoró - Curso de Ciências Contábeis. Endereço: Rua: Prof. Antônio Campos, S/N BR 110, Km 48. Bairro: Costa e Silva. Mossoró-RN. CEP 59600-000 – Telefone: (84) 3315-2202. Identificadores (ID):

Lattes: <http://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/visualizacv.do?id=K4736614J8>

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5091-2671>

E-mail: adrimartinso@gmail.com

Oskarine das Chagas Oliveira, Luciana Batista Sales, Adriana Martins de Oliveira, Antônio Elano Firmino Bezerra e Moisés Ozorio de Souza Neto

Antônio Elano Firmino Bezerra

Graduado em Ciências Contábeis. Universidade Federal Rural do Semi-Árido – Curso de Ciências Contábeis. Endereço: Av. Francisco Mota, 572. Bairro: Costa e Silva. Mossoró-RN. CEP: 59625-000 - Telefone: (84) 3317-8255 (Ramal UFERSA: 1755). Identificadores (ID):
Lattes: <http://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/visualizacv.do?id=K8878465D5>
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6207-2590>
E-mail: elanof@hotmail.com

Moisés Ozorio de Souza Neto

Mestre em Administração (UnP). Docente da Universidade Federal Rural do Semi-Árido – Curso de Ciências Contábeis. Endereço: Av. Francisco Mota, 572. Bairro: Costa e Silva. Mossoró-RN. CEP: 59625-000 - Telefone: (84) 3317-8255 (Ramal UFERSA: 1755). Identificadores (ID):
Lattes: <http://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/visualizacv.do?id=K4295025T4>
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2345-3497>
E-mail: moises.ozorio@ufersa.edu.br

Resumo

Objetivo: Esta pesquisa tem como objetivo identificar a relação da teoria do custo de transação econômica com o planejamento tributário em uma organização da atividade salineira no Estado do Rio Grande do Norte.

Metodologia: Para esse fim, foi realizada entrevista semiestruturada com o responsável pelas negociações de compra da empresa. A pesquisa teve uma abordagem qualitativa, a qual foi desenvolvida por meio de um estudo de caso, para o qual foram empregados os procedimentos descritivo e exploratório. Os dados primários foram tratados mediante análise de conteúdo; logo, transcreveu-se, inicialmente, a entrevista, que, em seguida, foi importada para o *Software Atlas ti 8.0*.

Resultados: Os resultados evidenciaram que a especificidade de ativo é predominante no setor salineiro, principalmente, em termos geográficos e físicos, o que facilita a recorrência das transações entre os agentes, resultando na diminuição da racionalidade limitada, assim como dos riscos relacionados ao oportunismo e dos aspectos de incerteza, fortalecendo os vínculos de parceria entre os agentes. Essa ligação é resultado dos atributos de frequência que ocorrem em razão da própria especificidade de ativos, ocasionando, conseqüentemente, uma relação de parceria que possibilita negociações favoráveis entre os fornecedores e a empresa. Proporcionando, principalmente, para a atividade salineira, a concessão de desconto comercial, em virtude do vínculo conquistado ao longo do tempo e, conseqüentemente, o planejamento tributário, com a redução da base de cálculo do produto.

Contribuições do estudo: Este estudo evidencia que a recorrência das transações, a partir de uma parceria, pode facilitar a redução do valor do produto, por meio do desconto incondicional,

conhecido por desconto comercial, decorrente da própria especificidade de ativo do setor salinero, ocasionando a redução da base de cálculo e naturalmente a economia tributária.

Palavras-chave: Custo de transação. Planejamento tributário. Produção salinera.

Abstract

Purpose: This research aims to identify the relationship of the theory of the cost of economic transaction with the tax planning in an organization of the saline activity in the State of Rio Grande do Norte.

Methodology: For that, it was realized a semi- structured interview with the responsible for the company acquisitions. The research had a qualitative approach, which was developed through a case study, for which the descriptive and exploratory procedures were used. The primary data were treated in front the subject analysis; so, it passed, first, the interview that was imported to 8.0 *Atlas ti software*.

Results: The results show that the specificity of active is predominant at the salt sector, mainly, at geographic and physicist terms, that facilitates the occurrence the transaction among the agents, resulting the limited rationality decrease, as well the related risks to the opportunism and the uncertainty aspects, strengthening the partnership links among the agents. This link is result of the frequency attributes that occurs in reason of the own actives specificity, causing, consequently, a partner relationship that enables favorable negotiations among providers and the company. Providing, mainly, for the saline industry, the concession of commercial discount, due to the bond obtained over time and, consequently, the tax planning, with the reduction of the calculation base of the product.

Contributions of the Study: This study evidences that the recurrence of the transactions, from a partnership, can facilitate the reduction of the value of the product, through the unconditional discount known as a commercial discount, causing the reduction of the calculation basis and of course the tax economy.

Keywords: Transaction cost. Tax Planning. Salt production.

Resumen

Objetivo: Esta investigación tiene como objetivo identificar la relación de la teoría del costo de transacción económica con la planificación tributaria en una organización de la actividad salinera en el Estado de Rio Grande do Norte.

Metodología: Para ese fin, fue realizada entrevista semiestructurada con el responsable por las adquisiciones de la empresa. La investigación tuvo un abordaje cualitativo, el cual fue desarrollado a través de un estudio de caso, para el cual se emplearon los procedimientos descriptivo y exploratorio. Los datos primarios fueron tratados mediante análisis de contenido; después, se transcribió, inicialmente, la entrevista, que, enseguida, fue importada para *Software Atlas ti 8.0*.

Resultados: Los resultados evidenciaron que la especificidad de activo es predominante en el sector salinero, principalmente, en términos geográficos y físicos, lo que facilita la recurrencia de las transacciones entre los agentes, resultando en la disminución de la racionalidad limitada,

así como de los riesgos relacionados al oportunismo y de los aspectos de incertidumbre, fortaleciendo los vínculos de asociación entre los agentes. Ese enlace es resultado de los atributos de frecuencia que ocurren debido a la propia especificidad de activos, ocasionando, consecuentemente, una relación de asociación que posibilita negociaciones favorables entre los proveedores y la empresa. Proporcionando principalmente para la actividad salinera, la concesión de descuento comercial, debido a la unión que se adquiere con el tiempo y, en consecuencia, la planificación fiscal, con la reducción de la base de cálculo del producto.

Contribuciones del Estudio: Este estudio evidencia que la recurrencia de las transacciones, a partir de una asociación, puede facilitar la reducción del valor del producto, a través del descuento incondicional, conocido por descuento comercial, derivado de la propia especificidad de activo del sector salinero, ocasionando la reducción de la base de cálculo y naturalmente la economía tributaria.

Palabras clave: Costo de transacción. Planificación tributaria. Producción salinera.

1 Introdução

O Brasil é um dos países com a maior quantidade de tributos existentes no planeta, por consequência sua legislação tributária é extensa e complexa, permitindo que as empresas se organizem, de forma que possam pagar menos impostos, sem que estejam infringindo a lei. A forma lícita de economizar tributos, conhecida como elisão fiscal, decorre da realização de um bom planejamento tributário, cujo propósito também é a escolha do melhor regime de tributação: Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real.

O método que a organização utiliza, para definir seu regime de tributação e por consequência seu planejamento tributário, é singular e específico a cada empresa. De acordo com os dados apresentados por Soares (2015), no setor salineiro do Rio Grande do Norte, as empresas estão divididas da seguinte forma: 33% optantes pelo Lucro Real, 42% enquadradas no Lucro Presumido e 25% optam pelo Simples Nacional. Dessa forma, quando se reduz tributos, tende-se a uma precificação mais atrativa, posto que essa redução facilita a distribuição dos produtos e a maximização dos resultados. Entretanto, no que concerne à redução de tributos, há uma legislação complexa, nem sempre de fácil acesso ou compreensão pelas empresas de menor porte.

Nessa perspectiva, esta pesquisa tem como objetivo identificar a relação da teoria dos custos de transação econômica com o planejamento tributário, nas relações de compra, entre fornecedores e uma organização salinera, que é optante pelo Lucro Real da cidade de Mossoró-RN. Justifica-se a escolha da atividade salinera em razão de 95% de todo sal marinho, produzido no Brasil, ser natural da região do Rio Grande do Norte.

Em 2014, a produção mundial de sal, foi estimada em torno de 269 megatoneladas (Mt.), o que representou um acréscimo, aproximadamente, de 2% em relação ao ano de 2013. No Brasil, a produção de sal foi estimada em torno de 7,5 Mt. O Rio Grande do Norte tem destaque na liderança absoluta de produção com 5,7 Mt., produzidos em 2014, o que configurou cerca de 76% da produção total de sal (marinho e gema), e em torno de 95% da produção brasileira de sal marinho (BRASIL, 2015).

Dada a importância desta atividade, é basililar entender as relações que interferem nas transações de compra entre fornecedores e empresa salinera, haja vista que é, neste momento, em que as negociações são efetivadas e que os recursos são comprometidos. Neste artigo, a

discussão está voltada à redução de base de cálculo por meio do desconto comercial, que pode ser dado, a partir da relação construída, ao longo do tempo, com os fornecedores; ou seja, em razão de uma frequência de transação, entre os agentes.

Williamson (1991) afirma que é importante compreender a transação como unidade básica de análise, para a identificação dos atributos críticos, que diferem uma transação da outra, os quais podem ser especificidade de ativo, incerteza e frequência. Em conformidade com Carvalho, Lima e Tomé (2015), os custos de transação consistem nos custos relacionados à concretização e conclusão de uma transação. Para o autor, tais custos pertencem às negociações que vão além das fronteiras da firma, contrastando com os chamados custos de produção. Segundo Williamson (1985), as relações, entre os agentes, estão suportadas também por fatores humanos que influenciam, significativamente, as transações, como: racionalidade limitada e oportunismo.

A frequência de transação, que a especificidade de ativos do setor salineiro proporciona, gera uma relação que é fundamental para corroborar com a angariação de descontos comerciais, que, conseqüentemente, reduzem a base de cálculo do produto e possibilita, assim, a redução do custo tributário. Sales (2016) afirma que a especificidade do setor salineiro favorece a frequência da relação entre os empresários e os fornecedores, assim como o comprometimento e a qualidade são fatores que influenciam na continuidade da parceria ao longo do tempo. Nesse contexto, esta pesquisa procura responder o seguinte problema: **qual é a relação da teoria do custo de transação econômica e o planejamento tributário?**

Esse questionamento se justifica, teoricamente, em razão da necessidade de disseminar a teoria do custo de transação econômica, de forma que esclareça sua importância nas relações de negócio e o quanto as mesmas podem ser afetadas positivamente ou negativamente pelos atributos de transação e pressupostos comportamentais. A contribuição esperada é evidenciar que a recorrência das transações, a partir de uma parceria, pode facilitar a redução do valor do produto, por meio do desconto incondicional, conhecido por desconto comercial, decorrente da própria especificidade de ativo do setor salineiro, ocasionando a redução da base de cálculo e naturalmente a diminuição do custo tributário.

2 Revisão da Literatura

2.1 Teoria do Custo de Transação (TCT)

O conceito de custo de transação foi derivado da nova economia institucional e teve seu surgimento com os trabalhos de Coase (1937) em seu artigo: *The nature of the firm*, aprofundado, posteriormente, por Williamson nas seguintes obras: *Markets and Hierarchies* (1975) e *The Economics Institutions of Capitalism* (1985). Coase, em 1937, buscou romper com os paradigmas neoclássicos da economia, ao trazer uma nova perspectiva, para o entendimento de estratégias empresariais, demonstrando que existem custos, além daqueles diretamente ligados à produção.

Segundo Williamson (1985, 1991), a firma busca o mecanismo mais adequado para a concretização da transação, visando diminuir seus custos. Para ele, entender a transação como unidade básica de análise tem sua relevância operacional, quando há a verificação dos atributos críticos que diferenciam uma transação da outra, os quais podem ser: incerteza, frequência e especificidade de ativo. De acordo com Balestrin e Arbage (2007), a incerteza está intimamente ligada ao desconhecimento dos agentes, dos ambientes econômico, institucional e comportamental, os quais efetuam algum tipo de influência sob o gerenciamento dos negócios.

Já a frequência corresponde ao número de vezes que ocorrem as transações. Williamson (1985) destaca que quanto mais se repetem as transações, entre as partes, maior será representado o grau de continuidade existente na relação entre elas; o autor ressalta, ainda, que a variável frequência representa, para os agentes, uma redução dos seus custos de transação.

No que diz respeito à especificidade de ativos, afirma-se que é um dos atributos mais importantes da teoria do custo de transação econômica e o que gera mais discussões. Williamson (1985, p. 54) conceitua ativos específicos como “ativos especializados que não podem ser reempregados sem sacrifício do seu valor produtivo”. Da mesma forma, Silva (2013) define a especificidade de ativos como o valor dos investimentos que são realizados em ativos, que possam ter seus retornos prejudicados, caso venha a ocorrer um rompimento de contrato antes do prazo de finalização. Tendo em vista, que os montantes despendidos com ativos específicos só terão relevância dentro da relação contratual, o que torna o investidor refém da situação e do sujeito.

A existência dos ativos específicos faz com que a identidade dos agentes envolvidos, bem como a perenidade dos vínculos e contratos estabelecidos ganhem uma dimensão econômica vital. Para Dorneles, Binotto, Silva e Rodrigues (2013), a especificidade de ativo aumenta a frequência e diminui as incertezas nas transações.

Dessa forma, a especificidade de ativo impulsiona a frequência, haja vista a dependência entre as partes envolvidas na negociação. Quando a frequência acontece, é natural que ocorra parceria entre os agentes, e que, em virtude da relação criada, entre as partes envolvidas, em uma condição de compra, por exemplo, é possível a obtenção de desconto comercial, que reduzirá a base de cálculo dos tributos, incidentes na aquisição, como: COFINS, PIS, ICMS, IPI, mais IRPJ e CSLL, estes dois últimos dependendo do regime de tributação. A redução na base de cálculo proporcionará economia tributária, haja vista que haverá redução no preço do produto devido ao desconto comercial, que é tratado pela Legislação Tributária como desconto incondicional.

Williamson (2000) afirma que os custos são influenciados por fatores humanos como racionalidade limitada e oportunismo. Por racionalidade limitada, compreende-se que os atores envolvidos são racionais intencionalmente, mas com certa limitação, pois em razão de não conhecerem todas as informações disponíveis sobre a transação, tenderão a utilizar as informações que estão disponíveis no ambiente. Nesta perspectiva, Dorneles *et al.* (2013) constataram, em sua pesquisa, que quando os agentes se unem em associação e compartilham informações, ocasionam a redução dos custos de transação, e principalmente minimizam a racionalidade limitada dos sócios, aumentando a capacidade funcional dos mesmos.

Em se tratando de oportunismo, entende-se que é a busca do auto-interesse com avidez, que geralmente ocorre em formas sutis de fraude, que pode ser a revelação incompleta ou distorcida da informação; ou seja, esforços calculados para enganar, distorcer, disfarçar, ofuscar, confundir, o que gera também condições de assimetria de informações (Santos & Souza, 2017). Além disso, Santos e Padula (2012) identificaram, em seu estudo, que quando ocorre de maneira elevada o oportunismo, os acordos contratuais são descumpridos, fazendo com que as transações se tornem envoltas de incertezas, aumentando os custos de transação.

É importante salientar que quanto maior a racionalidade limitada dos agentes, mais elevado será o grau de oportunismo nas relações contratuais. Williamson (1981) afirma que, quando a especificidade de ativo é significativa, o fornecedor e o comprador vão canalizar esforços especiais para arquitetar uma troca que tenha boas propriedades de continuidade. Sales (2016) constatou, em sua pesquisa, que há uma reincidência de transações na indústria do sal, em razão da própria especificidade de ativos, que é uma característica inerente ao setor

salineiro. A frequência das transações é relevante para reduzir os custos, como também gera perspectivas de evolução das relações de confiança e parceria, a fim de que as partes construam sua reputação, e, dessa forma, limite a racionalidade limitada e o oportunismo (Williamson, 1985), reduzindo também o atributo de incerteza, entendido por Thielmann (2013) como a não possibilidade de distinguir as questões de relevância, que possam ocorrer e afetar o andamento de uma transação.

Logo, a frequência das transações proporciona a parceria entre as partes, minimizando, naturalmente, os custos de transação, o que pode ocasionar maiores facilidades nas negociações, e uma delas, é o desconto incondicional, dado na nota fiscal, conhecido também por desconto comercial, o qual reduzirá a base de cálculo, que conseqüentemente levará a uma economia tributária.

2.2 Planejamento Tributário

Um dos mais significativos instrumentos de que dispõe as organizações, para que consiga controlar seus custos tributários, sem desprezar as inúmeras leis que disciplinam os mais distintos tributos, em todas as fases da cadeia de valores do ciclo produtivo e comercial, é o planejamento tributário (Alves, 2017). A eficiência de um planejamento tributário está vinculada ao fato de considerar todas as partes envolvidas no processo, os tributos implícitos ou explícitos, assim como todos os custos relacionados, sejam eles incertos ou prováveis. É importante destacar que o tributo é somente um, em meio aos diversos custos de uma empresa, que podem sofrer influências do planejamento tributário (Scholes *et al.*, 2014).

O objetivo central de um planejamento tributário é a redução de impostos dentro do que é permitido por lei. Algumas atividades precisam ser conhecidas com profundidade ao longo da execução do planejamento tributário, como: conhecer todas as situações em que é possível o crédito tributário, principalmente com relação aos chamados impostos não cumulativos – ICMS e IPI; analisar todas as situações em que é possível o deferimento (postergação) dos recolhimentos dos impostos, permitindo melhor gerenciamento do fluxo de caixa; compreender todas as despesas e provisões permitidas pelo fisco como dedução de receita; ser oportuno e desfrutar das lacunas deixadas pela legislação, para ficar atento às mudanças nas normas e aos impactos nos resultados da empresa (Alves, 2017).

O enquadramento correto, no regime tributário, é relevante para a realização do planejamento tributário, pois é por meio do regime de tributação que será definido a incidência e a base de cálculo dos impostos de competência federal. Os regimes de tributação existentes no Brasil são: Simples Nacional, Arbitrado, Presumido e Real. No Simples Nacional, o contribuinte realiza, mensalmente, um único recolhimento, aplicando-se um percentual estabelecido na Lei, incluindo os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, INSS, além de IPI para as empresas industriais ou equiparadas, ICMS e ISS para empresas contribuintes destes impostos (Alves, 2017). O cálculo do imposto a pagar no lucro presumido é sobre o faturamento trimestral (Pinto, 2013), já o arbitrado é uma prerrogativa concedida ao fisco, prevista em lei, para a situação em que a pessoa jurídica não preserva escrituração na forma das leis comerciais e fiscais. O Lucro real é o lucro líquido contabilizado no período de apuração que pode ser ajustado de acordo com as adições, exclusões e compensações previstas em lei (Alves, 2017).

A redução do pagamento de tributos, por meio do planejamento tributário, poderá ocorrer ao evitar o surgimento do fato gerador dos impostos, reduzir a base de cálculo e postergar o seu pagamento, sem que exista a cobrança de encargos sobre os mesmos.

A partir de janeiro de 1996, os lucros ou dividendos apurados com base nos resultados, pagos ou creditados por pessoas jurídicas, com base no lucro presumido, arbitrado ou real, não estão sujeitos à ocorrência do imposto de renda retido na fonte e não constituirá a base de cálculo do imposto de renda do beneficiário, seja física ou jurídica, com domicílio no país ou no exterior (Alves, 2017).

Em se tratando da redução da base de cálculo, a organização consegue economia tributária, na relação de compra, por meio dos descontos comerciais, que são tratados pela legislação tributária como descontos incondicionais, os quais são concedidos aos seus agentes no ato da transação e registro em Nota Fiscal. Outra forma de planejamento tributário está relacionada à postergação do pagamento dos impostos, caso as organizações optem por transferir o faturamento dos últimos dias do mês ou do trimestre. Dependendo do regime de tributação, poderá conseguir de forma lícita um prazo de um a três meses para cumprir a obrigação tributária.

Portanto, o planejamento tributário pode ser compreendido como um meio em que a organização pode adiar, reduzir ou até mesmo excluir a tributação incidente, por meio de uma reorganização econômica prevista em lei, desde que atenda aos requisitos do Fisco (Paschoal Neto, 2016).

3 Procedimentos Metodológicos

Esta pesquisa teve como objetivo identificar a relação da teoria dos custos de transação econômica com o planejamento tributário em uma organização da atividade salineira no Estado do Rio Grande do Norte. O seu enfoque principal é a pesquisa qualitativa, mediante uma abordagem descritiva e exploratória. Para tanto, empregou-se o estudo de caso, que apresentou como objeto de trabalho uma empresa produtora de sal, a qual iniciou as suas atividades no ano de 1974. A mesma se localiza na região da Costa Branca do RN, onde possui unidades fabris nos Municípios de Mossoró e Areia Branca, com uma área de produção de aproximadamente 3.000 hectares, capazes de produzir cerca de 600 mil toneladas de sal marinho por ano. A empresa possui entre 500 e 600 funcionários, que de acordo com o critério de classificação do Sebrae (2013), é considerada uma organização de grande porte. Em razão do sigilo da identidade da empresa, foi acordado com o entrevistado que a organização seria denominada, nesta pesquisa, de empresa salineira.

A fim de executar a pesquisa, aplicou-se a entrevista semiestruturada, que foi dividida em três blocos: o primeiro tratou de perguntas gerais, voltadas à atuação da organização; o segundo fez referência aos custos de transação econômica; e o terceiro versou sobre a relação dos custos de transação econômica com o planejamento tributário da entidade. Com o propósito de responder o problema de pesquisa, entrevistou-se o responsável pelas negociações de compra da empresa salineira, visto que o mesmo tem contato constante com todos os fornecedores que transacionam com a organização; para tanto, foram necessárias uma hora e meia. Outros contatos foram realizados posteriormente, a fim de esclarecer situações específicas.

Os dados primários foram tratados por meio de análise de conteúdo que “é um conjunto de técnicas de análise das comunicações, o qual utiliza procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens” (Bardin, 2010, p. 40), que, conseqüentemente, foram importados para o *software* ATLAS TI 8.0, com o propósito de sistematizar os dados. A unidade de análise selecionada correspondeu ao tema, para o qual foi atribuído um código, que, posteriormente, foi direcionado ao administrador de códigos do sistema; em seguida foi categorizado, para a formação das redes, de acordo com as dimensões estudadas: custos de

transação econômica e planejamento tributário e, por conseguinte, foram realizadas as análises e discussões de cada rede formada.

4 Resultados e Análises

Com o objetivo de identificar a relação da teoria dos custos de transação econômica e o planejamento tributário, com enfoque nos agentes, fornecedor e empresa, esta pesquisa procurou evidenciar os pressupostos comportamentais e os atributos de transação inerentes nas negociações de compra. Dessa forma, foi possível perceber que, para minimizar os pressupostos comportamentais, a empresa salineira procura selecionar seus fornecedores por meio do processo de cotação; para tanto, são observados preço, prazo, e, principalmente, qualidade, segundo o entrevistado.

Além desses pré-requisitos, é também visto a relação com o fornecedor, pois, geralmente, são vínculos de longo prazo, considerando que a empresa atua no mercado, há mais de cinco anos, com os mesmos fornecedores. Com base no cadastro dos fornecedores, a organização sempre tem, no mínimo, três fornecedores, pois caso um não possa atender, há outros que atenderão a sua demanda e a empresa não fica subordinada a apenas um fornecedor.

A empresa trabalha com a política do estoque mínimo para a compra de insumos. Nesse caso, é calculado quanto a empresa tem em estoque e em quanto tempo o estoque ficará mínimo, para que possa reabastecê-lo. Após essa verificação, o setor de compras entra em contato com seus fornecedores e ajusta a programação de seus pedidos, adiantando ou postergando as entregas programadas de forma que o estoque mínimo seja sempre mantido. Caso as vendas aumentem e, isso não tenha sido previsto, os fornecedores atenderão às solicitações, pois devido a especificidade de ativos da região, existe uma parceria entre fornecedor e comprador, o que corrobora com a afirmativa de Dorneles *et al.* (2013).

Com relação às peças de reposição de máquinas, é mantido um estoque considerável, tendo em vista que, durante o ano, a empresa está em operação e não para de produzir. Mesmo nos períodos entre colheitas, a unidade fabril continua a produzir; as máquinas e equipamentos da colheita entram no processo de manutenção para o período seguinte. Desta forma, por segurança, é preferível ter sempre peças disponíveis a correr o risco de uma máquina quebrar e ter que parar o processo produtivo. Existem situações em que a empresa busca produtos ou serviços novos para adquirir e ela recorre ao mercado, a fim de obter informações dos fornecedores que geralmente são confirmadas; porém já houve momentos em que o mercado deu boas referências de determinado fornecedor, entretanto o mesmo não atendeu às expectativas, caracterizando uma relação oportunista, conforme descrito por Santos e Souza (2017).

Após o fechamento do contrato de compra há casos, em que é feito o reajuste de preço, assim como existem eventos, em que tanto o comprador quanto o fornecedor usam da omissão de informações, para se oportunizar da situação desfavorável do outro. No setor salineiro, há vários fornecedores que podem ser identificados como parceiros, exemplo disso: são os de insumos, em razão da relação de longo prazo existente entre fornecedor e comprador. O entrevistado informou que há fornecedores de insumos que abastecem a empresa há mais de cinco anos.

No caso de fornecedores de peças de reposição para as máquinas, foi possível identificar que não existe uma relação de parceria entre fornecedor e comprador, pois segundo o entrevistado, apesar de as reposições serem realizadas com frequência, a empresa trabalha com cotação no formato de “leilão”, quando o fornecedor, com os preços mais baixos, conquista a

venda. Quanto à compra de equipamentos, sempre que a organização necessita adquirir um novo, ela recorre ao mercado e realiza cotação de acordo com as suas necessidades, para depois o adquirir, mediante negociação de preços e prazos. Isso ocorre por serem compras esporádicas e os fornecedores desses equipamentos são poucos, além de, segundo o entrevistado, esse tipo de maquinário ser muito caro.

O entrevistado ressalta que na compra de insumos, a empresa não tem problemas de logística, pois possui fornecedores, em vários Estados do Brasil, o que, para ele, é estratégico. Já com relação à disponibilização de informações pelo mercado, foi verificado, segundo o entrevistado, que esse ambiente disponibiliza as informações necessárias para aquisições, mas existem situações que, em virtude da capacidade limitada de não prever tudo que possa acontecer, ocorrem desacordos. O entrevistado cita um caso, no qual o contrato com o fornecedor já estava fechado e houve reajuste de preço de insumos; essa situação causou um pouco de desconforto; mas segundo ele, a empresa salienteira compreende, quando há essas adaptações e, por haver uma relação de parceria, essas mudanças só são repassadas ao comprador, quando os fornecedores não conseguem absorvê-los sozinhos.

Logo, os agentes econômicos enfrentam limitações em sua habilidade de coletar e processar informações, sendo incapazes de precipitar, prever e estabelecer medidas corretivas para qualquer evento que possa ocorrer no futuro. As partes envolvidas devem considerar as dificuldades, a partir da harmonização das suas condutas futuras e da garantia de que os compromissos sejam honrados dentro da continuidade da sua interação. Desse modo, fazendo uso da proposição comportamental “racionalidade limitada”, no mesmo sentido dado por Simon (1970), é impossível um pré-estabelecimento de um leque completo de ações imprevistas no âmbito de qualquer relação contratual, de modo que seu ajuste, para eventos futuros, deverá ser realizado por mecanismos *ex-post* de adaptação sequencial.

Portanto, a racionalidade limitada pode ser demonstrada pelos seguintes códigos: conhecimento limitado de especificações de produtos, dificuldade de total percepção das informações de mercado, a empresa conta com no mínimo três fornecedores, o fornecedor descumpra acordo de contrato, o mercado disponibiliza informação, não se conhece cem por cento os fornecedores, pesquisa de fornecedor, e principais fornecedores estão fora da região potiguar. Os códigos utilizados foram relacionados no Atlas ti 8.0, e deram origem à seguinte rede, de acordo com a Figura 1:

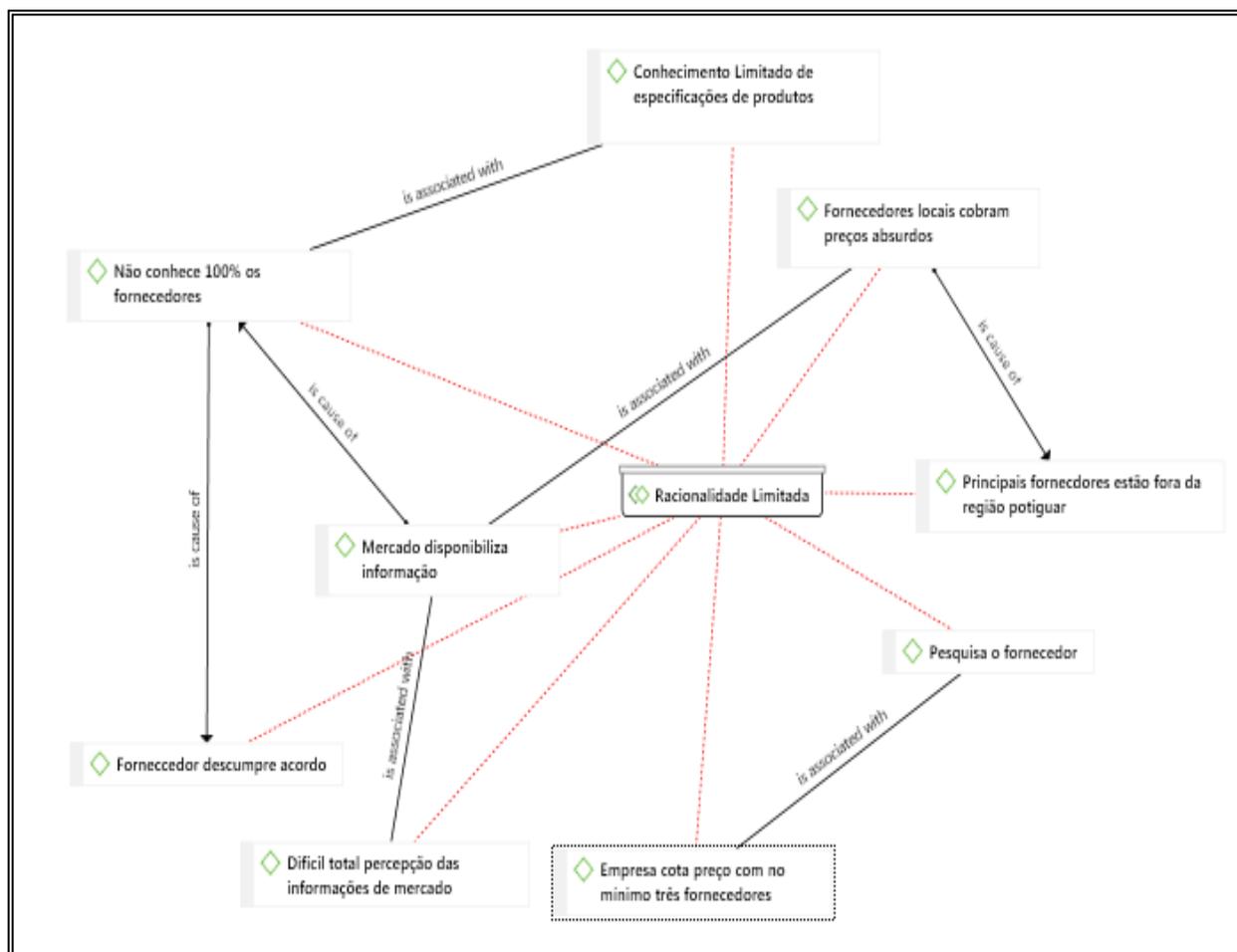


Figura 1 Racionalidade Limitada

Fonte: elaborado pelos autores (2017)

De acordo com a Figura 1, a empresa salineira procura pesquisar seu fornecedor, assim como busca por menor preço nas aquisições de seus insumos e máquinas. Nesse processo, a organização conta, no mínimo, com três fornecedores; dos quais, procura informações para se assegurar das especificações referentes às compras. Esse processo se desenvolve por meio de consultas a fornecedores que estão fora da região potiguar.

Outro fato que dá para ser visualizado, por meio da Figura 01, é que o mercado disponibiliza as informações, mas é difícil o total conhecimento relacionado a todos os fornecedores. Mesmo assim, em razão da ocasião, a empresa contrata o fornecedor, sem conhecê-lo totalmente; no entanto, no decorrer do tempo, o mesmo descumpra o acordo feito entre eles. Identificou-se também que há fornecedor não interessado em passar as referências corretas relativas à compra de peças, e pelo fato de a empresa não possuir o conhecimento técnico sobre algumas de suas especificações, ela prefere pagar um pouco mais caro a outros fornecedores que trabalhem com marcas e produtos de procedência e qualidade conhecidas. Nesse ínterim, Sales (2016) corrobora com a pesquisa, quando cita que existe dificuldade de conhecer plenamente os fornecedores, tendo em vista que pode haver o descumprimento das transações por parte deles.

4.1 Oportunismo

Williamson (1985) definiu oportunismo como o entendimento de que os agentes econômicos são orientados, por interesses próprios, para executar determinados comportamentos estratégicos. Segundo o entrevistado existem situações pontuais em que há uma atitude oportunista por parte dos fornecedores, porém no geral as informações que os fornecedores disponibilizam para a empresa, atende às expectativas.

O entrevistado cita que as informações antes, durante e depois são vitais para o processo de compras e é nesse item específico que pode surgir atitude oportunista por parte do fornecedor e por parte do comprador. Alguns fornecedores não são totalmente confiáveis nas palavras do entrevistado quando há oscilação no preço dos insumos; por exemplo, quando há uma queda no preço, alguns fornecedores não repassam para as empresas e continuam vendendo pelo mesmo valor. Nessa situação pontual, pode existir atitude oportunista.

Outro ponto percebido é o fato de os fornecedores locais cobrarem preços mais elevados por algumas mercadorias, enquanto que os fornecedores das regiões sudeste e sul proporcionam preços mais atrativos, mesmo levando em consideração o frete e o diferencial de alíquota do imposto.

A dimensão oportunismo, com enfoque no fornecedor, está demonstrada pelos códigos: o comprador pode não ser cem por cento verdadeiro; o fornecedor não atende às expectativas da empresa; o fornecedor não é cem por cento confiável; o fornecedor pode não ser cem por cento verdadeiro; os fornecedores locais cobram preços absurdos; a informação do fornecedor não é cem por cento acessível e não conhece cem por cento os fornecedores. Os códigos utilizados deram origem à seguinte rede (Figura 02):

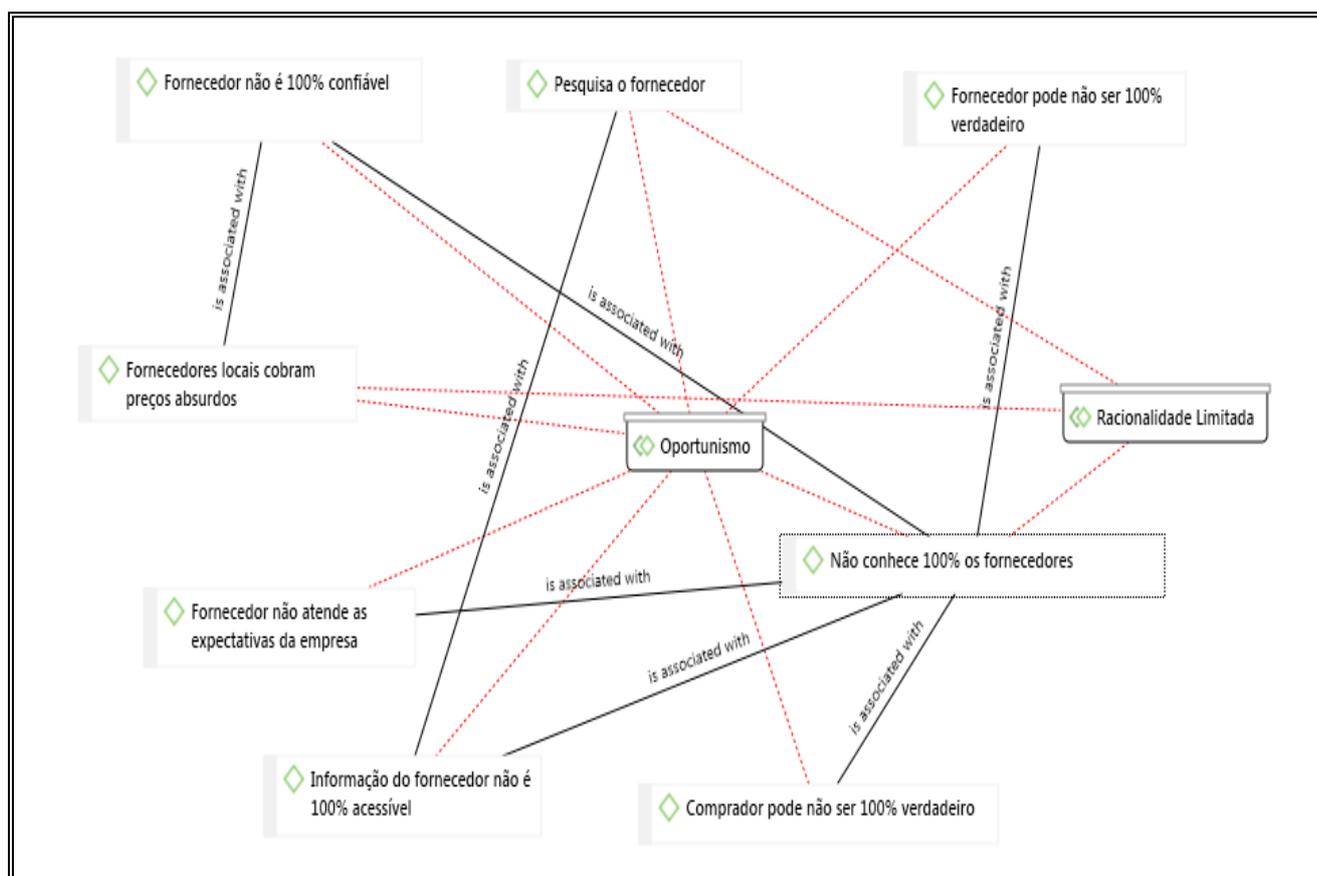


Figura 2 *Oportunismo*

Fonte: elaborada pelos autores (2017).

Com base na Figura 2, pode-se perceber que a empresa busca informações no mercado a respeito dos fornecedores; na maioria das vezes, as informações estão disponíveis e atendem muito bem às expectativas da entidade. Sales (2016) constata em sua pesquisa que, para algumas empresas salineiras, a informação do fornecedor é acessível, haja vista que são parceiros há bastante tempo, bem como são fornecedores que suprem às expectativas da indústria do sal.

As probabilidades de surgimento de conflitos, nesta adaptação das relações contratuais a eventos inesperados, são ampliadas pela potencial emergência de comportamentos oportunistas, caracterizados por ações que resultam em um "desvendamento incompleto ou distorcido de informações, especialmente, quando associado, a esforços calculados para enganar, deturpar, disfarçar, ofuscar, ou de alguma outra forma confundir" (Williamson, 1985, p. 47).

De acordo com os aspectos estudados na Figura 02, foi possível detectar uma relação oportunista, tanto por parte do comprador quanto do fornecedor, o que pode acarretar em custos de transação, quando os agentes não se conhecem totalmente, e as informações disponíveis, no mercado, não são suficientes, para minimizar atitudes oportunistas.

4.2 Especificidade de Ativo

A localização geográfica da empresa favorece a sua produção, pois os recursos naturais abundantes e o clima propício resultam em um produto de qualidade. O fato de a empresa possuir uma localização privilegiada e se encontrar próxima aos portos favorecem os custos logísticos.

No que diz respeito ao nível de especialização das máquinas, o entrevistado ressalta que o maquinário é muito específico e sua produção chega a ser artesanal, tendo em vista que os equipamentos utilizados, na produção e colheita do sal, são adaptações realizadas de maquinários de outros segmentos: a colheita de grãos é um dos exemplos. Ele afirma que o mecanismo utilizado, para a produção salineira, é feito de forma improvisada. A empresa compra os equipamentos e monta a estrutura, tendo em vista que não existem muitos fornecedores para esse tipo de máquina, e quando tem, cobram muito caro.

Em se tratando das competências e habilidades dos funcionários da salina, há funcionários bem capacitados. Muitos possuem graduação na área em que atuam como também existem aqueles funcionários que vêm de outras empresas salineiras; portanto, já possuem um conhecimento prático, e sempre buscam aprender, pois, apesar de já conhecerem o trabalho, eles sempre buscam alternativas para facilitar a operacionalização das suas funções.

Com relação a investimentos realizados, para atender a demandas específicas, o entrevistado ressalta que é importante investir, nessa demanda, como forma de fidelizar clientes novos e manter a carteira de clientes existente. O entrevistado explica que é uma maneira de se sobressair em relação aos seus concorrentes, pois existe uma oferta muito grande de sal, e, caso você não atenda um determinado cliente, seu concorrente atenderá e o fidelizará. Ele frisa que os clientes de sal gostam de ter tratamento singular, como também expõe que não é sempre que os investimentos são feitos, sempre há a ponderação se é interessante financeiramente para a empresa. Com relação à marca, o entrevistado diz que esta é muito respeitada e possui relevância, por ser uma das maiores do mercado e reconhecida pelos produtos e políticas praticadas.

O sal é considerado estratégico por sua importância para o consumo, e, principalmente, para a indústria química. A dimensão “especificidade de ativo” está demonstrada pelos códigos: adaptação de máquinas; a empresa faz investimentos para atender clientes específicos; localização regional estratégica; logística eficiente; mão de obra atende às expectativas; mão de obra especializada; máquinas específicas para embalar, marca da empresa conceituada no mercado; oferta de mão de obra; ponderação para atender demandas específicas; proximidade dos portos; região favorece produção de sal marinho; sal marinho é estratégico. Os códigos utilizados foram relacionados e deram origem à seguinte rede:

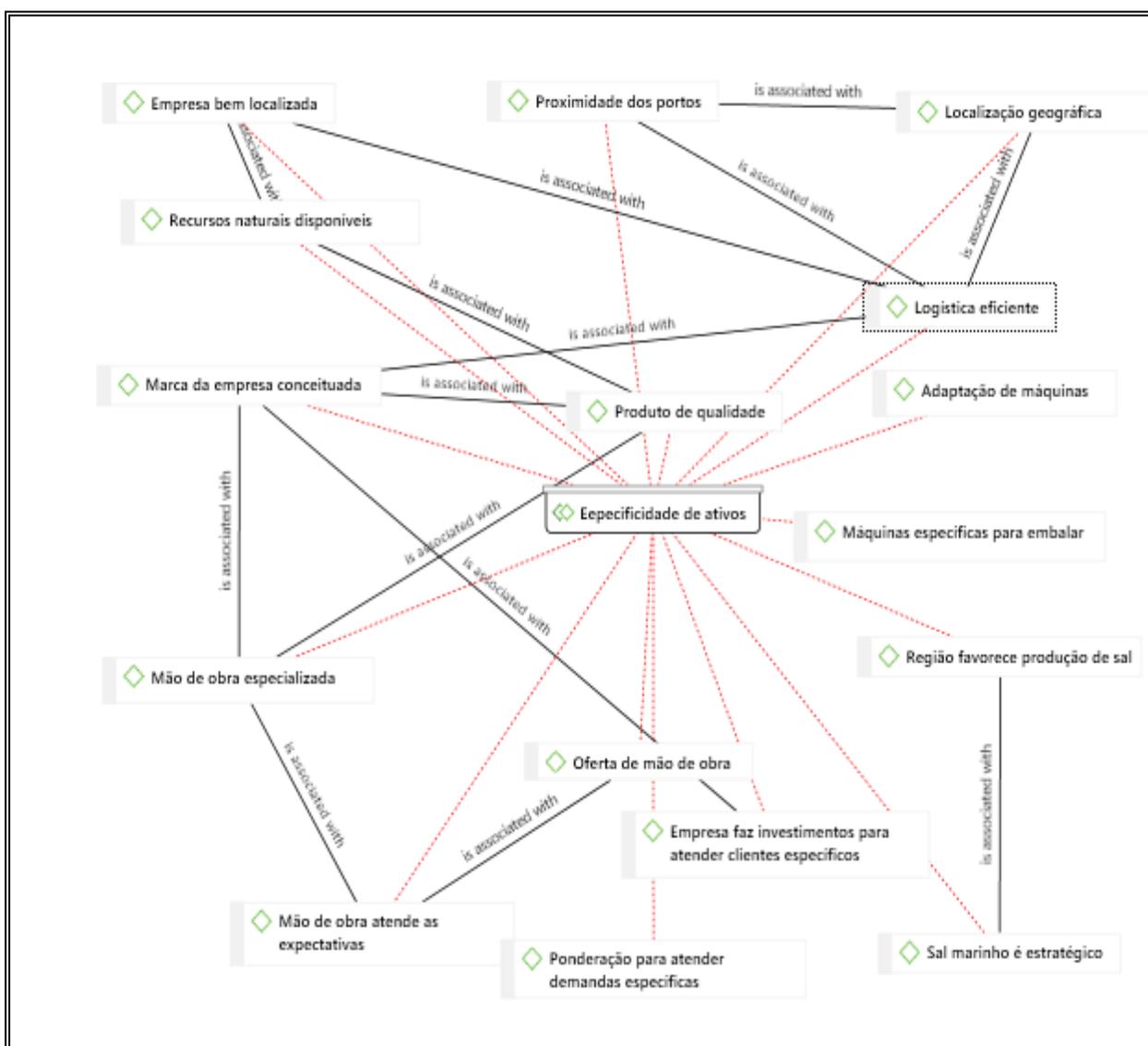


Figura 3 *Especificidade de ativo.*

Fonte: elaborada pelos autores (2017).

De acordo com a Figura 3, há na empresa, ativo específico como a localização geográfica e as condições climáticas, que propiciam a produção e o escoamento do sal. Outros códigos que demonstram essa singularidade são “empresas bem localizadas”, “recursos naturais disponíveis” e “a empresa está localizada em uma região propícia para a produção do sal”.

Silva (2013) afirma que a especificidade de ativos físicos está relacionada à aquisição de equipamentos ou instrumentos especializados para a produção de componentes, que estejam relacionados a um contrato e que o descumprimento desse contrato venha a prejudicar os benefícios desses ativos. Isto posto, a empresa salineira utiliza máquinas específicas, como as empregadas para a produção de embalagem, e também faz uso da adequação de equipamentos. Essa especificidade de maquinário também é encontrada por Sales (2016), no setor salineiro.

O entrevistado afirmou que os funcionários conhecem o processo de produção do sal e a mão de obra da empresa é especializada e qualificada, atendendo às expectativas da organização. De acordo com Carvalho Júnior e Ozon (2004), a especificidade de ativo humano

é o conhecimento especializado dos funcionários, suas habilidades e competências em executar uma tarefa, e os seus processos de aprendizado. Existem funcionários, na empresa, que possuem qualificação técnica e outros que são especializados em produção salineira, devido a sua experiência do dia a dia.

Para Williamson (1991), ativos dedicados equivalem a investimentos de expansão da capacidade produtiva, demandada por um cliente específico. A empresa salineira estudada dá importância ao investimento em capacidade produtiva, para atender à demanda de cliente específico, principalmente, quando se trata de cliente antigo, cuja relação é de parceria. Em se tratando de clientes novos, o entrevistado comenta que há uma ponderação, pois como não existe uma relação ainda, é preciso analisar se vale a pena o retorno no que diz respeito ao investimento que será realizado. Quanto à marca da empresa, o entrevistado afirma que é considerada um ativo específico, em virtude do peso que ela possui no mercado; portanto, pode ser observado, na Figura 3, que a marca da empresa é bem conceituada e isso se deve a vários fatores, conforme pode ser observado nos seguintes códigos: logística eficiente; oferece produto de qualidade; a empresa faz investimentos para atender clientes específicos; a mão de obra da empresa é especializada. Todos esses elementos fazem a marca da empresa ser um diferencial no mercado.

4.3 Incerteza

Williamson (1985) esclarece que a incerteza nas transações decorre do fato de os agentes comerciais não poderem avaliar, com confiança ou menor desconfiança, o que irá acontecer, exatamente, no futuro; pois o ambiente econômico está sujeito a inúmeras mudanças. Ele relata que o aumento da incerteza ou a presença dela fará com que adaptações contratuais sejam necessárias, a fim de diminuir os impactos das mudanças e os comportamentos oportunistas que a outra parte da relação poderá apresentar.

Segundo o entrevistado, há uma boa relação entre os fornecedores e a empresa; porém, existem situações em que as informações sobre o fornecedor não estão disponíveis por completo, e isso gera certa incerteza na hora de contratar um fornecedor com o qual ainda não se tem uma relação comercial, corroborando com a afirmação de Thielmann (2013), quando trata a respeito da complexidade e inexatidão das relações com potenciais fornecedores. É importante lembrar que essa incerteza gerada, provém do conhecimento do ser humano.

O entrevistado afirma que há uma relação de cordialidade e respeito entre a empresa e seus fornecedores antigos. Muitas vezes, a empresa não confia nas informações repassadas por alguns fornecedores novos; logo, quanto maior a incerteza, maior será a incidência da racionalidade limitada e do comportamento oportunista. É válido mencionar que a incerteza referente a fornecedores novos existe em razão de não haver, ainda, uma relação de parceria, estabelecida entre eles.

A incerteza pode ser representada por meio dos seguintes códigos: a informação do fornecedor não é cem por cento acessível; o comprador pode não ser cem por cento verdadeiro; o fornecedor não é cem por cento confiável; não se conhece cem por cento os fornecedores; e veracidade nas informações de compra. Os códigos utilizados foram relacionados deram origem à seguinte rede (Figura 04):

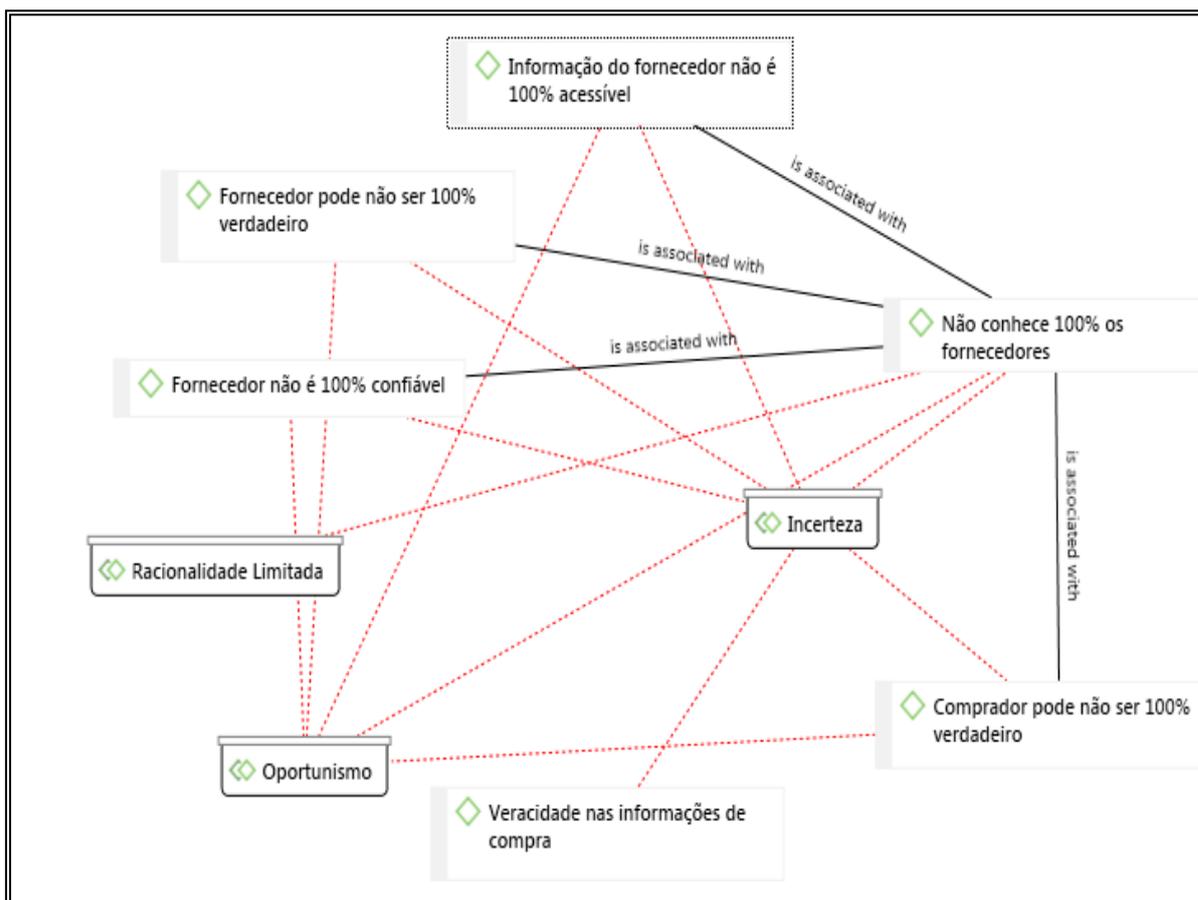


Figura 4 *Incerteza*

Fonte: elaborada pelos autores (2017).

A racionalidade limitada e a incerteza das informações aumentam a possibilidade de oportunismo. É possível verificar essa incerteza, na empresa salineira estudada, nas transações com fornecedores novos. É provável que a ausência de racionalidade limitada afastaria qualquer tipo de incerteza nas transações, pois nada seria modificado e o que fosse acordado, no início, não seria alterado e as informações se manteriam corretas até o final da transação (Williamson, 1985). Identificou-se que a confiança existente, entre alguns fornecedores e a empresa, data de muito tempo. Sales (2016) demonstra que é importante a empresa conhecer seu fornecedor e isso está intimamente ligado à recorrência das transações, gerada a partir da própria especificidade de ativo da região, que estimula o setor a construir uma relação de parceira entre eles. E por fim Carvalho e Brito (2009) afirmam que a incerteza sobre as transações tende a diminuir à medida que os agentes trocam informações entre si, de maneira informal, sobre fornecedores, clientes e até funcionários.

4.4 Frequência

A frequência é configurada pelo número de vezes que os agentes realizam negociações. Quando há um bom nível de frequência nas transações, os custos das estruturas de governança especializadas serão recuperados com maior facilidade.

Nesse entendimento, as compras de insumos da empresa estudada são efetuadas por meio de programação com seus fornecedores, que realizam as entregas de maneira alternada, a fim de que seus estoques de insumos sejam providos de forma a não haver faltas. Nesse sentido, essa programação é fechada com, no mínimo, três fornecedores para que, caso um não possa atender aos requisitos do pedido, em tempo hábil, existam outras duas alternativas capazes de atender à demanda da empresa, sem que haja perdas no processo produtivo.

Foi evidenciado que há situações em que é necessário algum reajuste de contrato, devido a fatores externos, que não foram previstos. Então, nesse caso, o reajuste é pedido pelo fornecedor e em outros, pelo comprador. Segundo o entrevistado, essas situações de reajustes contratuais são equilibradas.

A Figura 5 demonstra a frequência das transações ocorridas na atividade salineira, representadas pelos códigos: ajuste de negociação com o fornecedor; o fornecedor solicita reajuste contratual à salina; parceria entre fornecedor e empresa; programação com o fornecedor; relação contínua com o fornecedor; salina solicita ajuste ao fornecedor. Os códigos utilizados deram origem à seguinte rede:

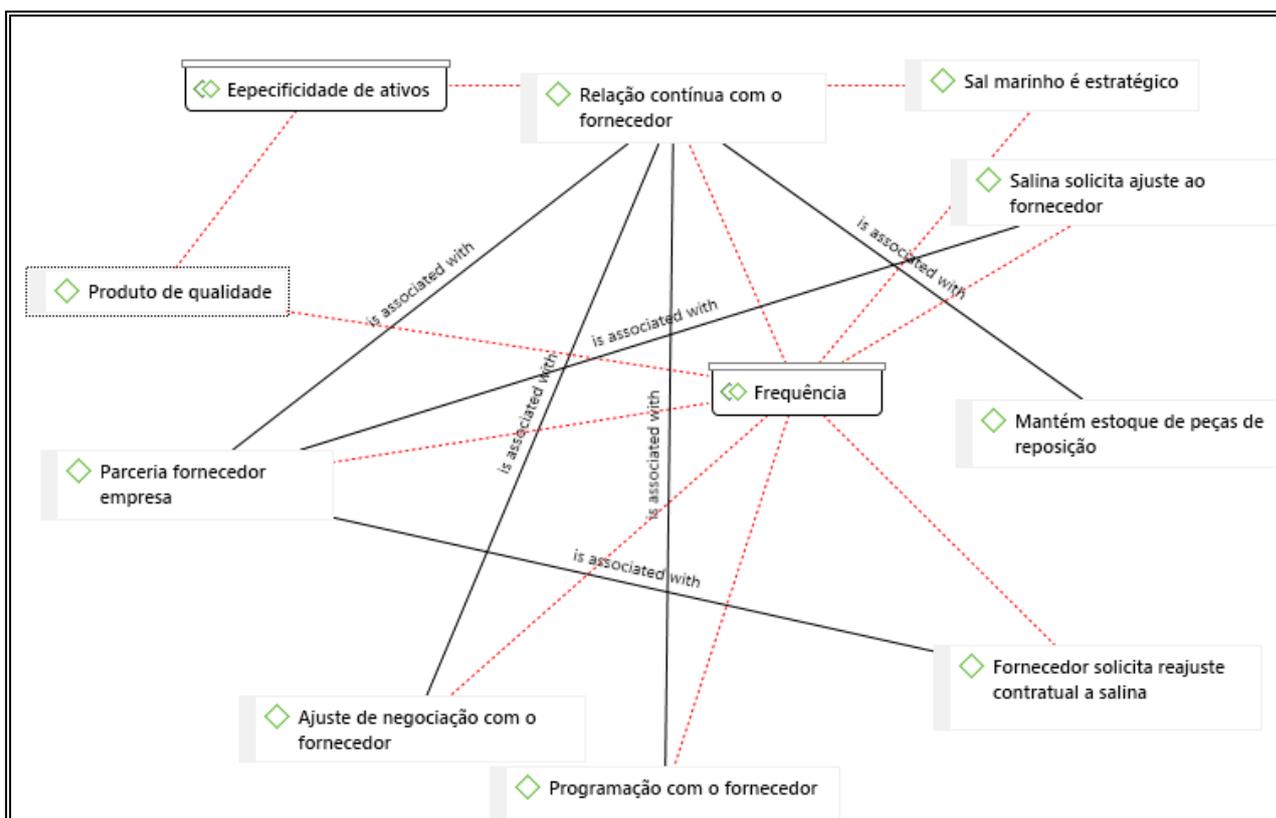


Figura 5 *Frequência*

Fonte: elaborada pelos autores (2017).

De acordo com a Figura 5, os códigos da rede frequência, formam o relacionamento entre fornecedores e empresa. A parceria constituída, entre eles, é relevante para a atividade salineira, pois a relação é estendida ao longo do tempo; dessa forma, diminui a incerteza e favorece o retorno sobre o investimento. Carvalho e Brito (2009) afirmam que a frequência e a baixa incerteza são aspectos relacionados à troca de conhecimento entre os agentes, o que indica

a especificidade de ativo humano e locacional como responsáveis pela continuidade das organizações.

A relação contínua, com o fornecedor, é realizada por meio de programação, no sentido de fornecer insumos e peças de reposição, o que favorece a relação de longo prazo, ocasionada em virtude da especificidade de ativos da região, conforme abordado por Silva (2013). Sales (2016) ressalta que é natural a reincidência das transações em razão da singularidade da região salina, a qual é responsável pela produção de 95% do sal marinho, produzido em todo país, como também da necessidade de sal para a fabricação de 104 dos 150 produtos das indústrias alimentícias e de transformação.

4.5 Planejamento tributário x custo de transação

Independentemente da atividade, as empresas buscam, diariamente, redução de custos, em especial, de custos tributários, por deterem uma fatia considerável do seu orçamento. Neste aspecto, o planejamento tributário se mostra como uma ferramenta essencial para redução dos encargos tributários e conseqüentemente uma forma de se manter competitiva.

Nessa perspectiva, este estudo evidenciou a relação da teoria do custo de transação econômica com o planejamento tributário, nas negociações de compra. Para tanto, verificou-se, primeiramente, os tributos que estão sobre as operações de aquisição: ICMS, PIS, COFINS, IPI, IRPJ e CSLL, estes dois últimos, dependendo do regime de tributação. Verificou-se, na pesquisa, que a recorrência das transações de compra, originada da própria especificidade de ativo do setor, facilita o processo de negociações e promove benefícios estratégicos como o desconto incondicional, conhecido por desconto comercial. Um dos tributos que mais é afetado pelo desconto comercial é o ICMS. Ao receber o desconto comercial, as empresas se beneficiam de uma redução no valor de aquisição dos produtos e, conseqüentemente, uma redução nos tributos que, neles, estão inseridos.

O desconto comercial afeta diretamente a base de cálculo do ICMS, seja qual for a modalidade de cobrança: antecipação, diferencial de alíquota ou apuração mensal. Para cálculo deste tributo, o valor do desconto é subtraído do valor total do produto, reduzindo, desta forma, o ônus tributário. É importante destacar a relevância de observar a relação entre a teoria do custo de transação e o planejamento tributário, por meio do desconto comercial. Nota-se que um planejamento tributário, que possa prever esses descontos comerciais, adquiridos por motivo das relações de parceria, entre as partes envolvidas nas negociações de compra, pode ser relevante para a tomada de decisão, quando visa reduzir carga tributária.

A empresa estudada é optante pelo lucro real e a escolha por esse regime de tributação é fruto de um planejamento tributário. Ao tratar da relação fornecedor/empresa, o entrevistado comenta que, por eles estabelecerem uma relação de parceria de longo prazo, a organização sempre obtém desconto incondicional na nota fiscal, conhecido por desconto comercial, o que diminui os custos tributários, já que os mesmos são calculados com base no valor dos produtos. Ou seja, a recorrência das transações, que origina uma relação de parceria, reduz a base para o cálculo do tributo.

À vista disso, verificou-se que o desconto comercial é decorrente da frequência das transações, a qual é resultado da especificidade de ativo identificada na atividade salina. Por conseguinte, é importante ressaltar que um menor custo de transação resulta na construção de parcerias entre os agentes, o que favorece as negociações de compra, propiciando vantagens estratégicas como, por exemplo, a redução do valor do produto, por meio do desconto incondicional, também denominado desconto comercial. Cujas ações reduzem a base de cálculo dos

tributos incidentes no processo de compra de insumos e mercadorias, o que é permitido por lei e conhecido como elisão fiscal. Dessa forma, diminui o custo tributário.

A Figura 06 configura a relação existente entre o planejamento tributário e os custos de transação, cujas informações descritas, acima, estão representadas pelos códigos: compras a prazo; compras à vista só excepcionalmente, compras em grande quantidade; desconto comercial; planejamento tributário realizado anualmente; e, setores trabalham para diminuição de custos. Os códigos utilizados foram relacionados e deram origem à seguinte rede:

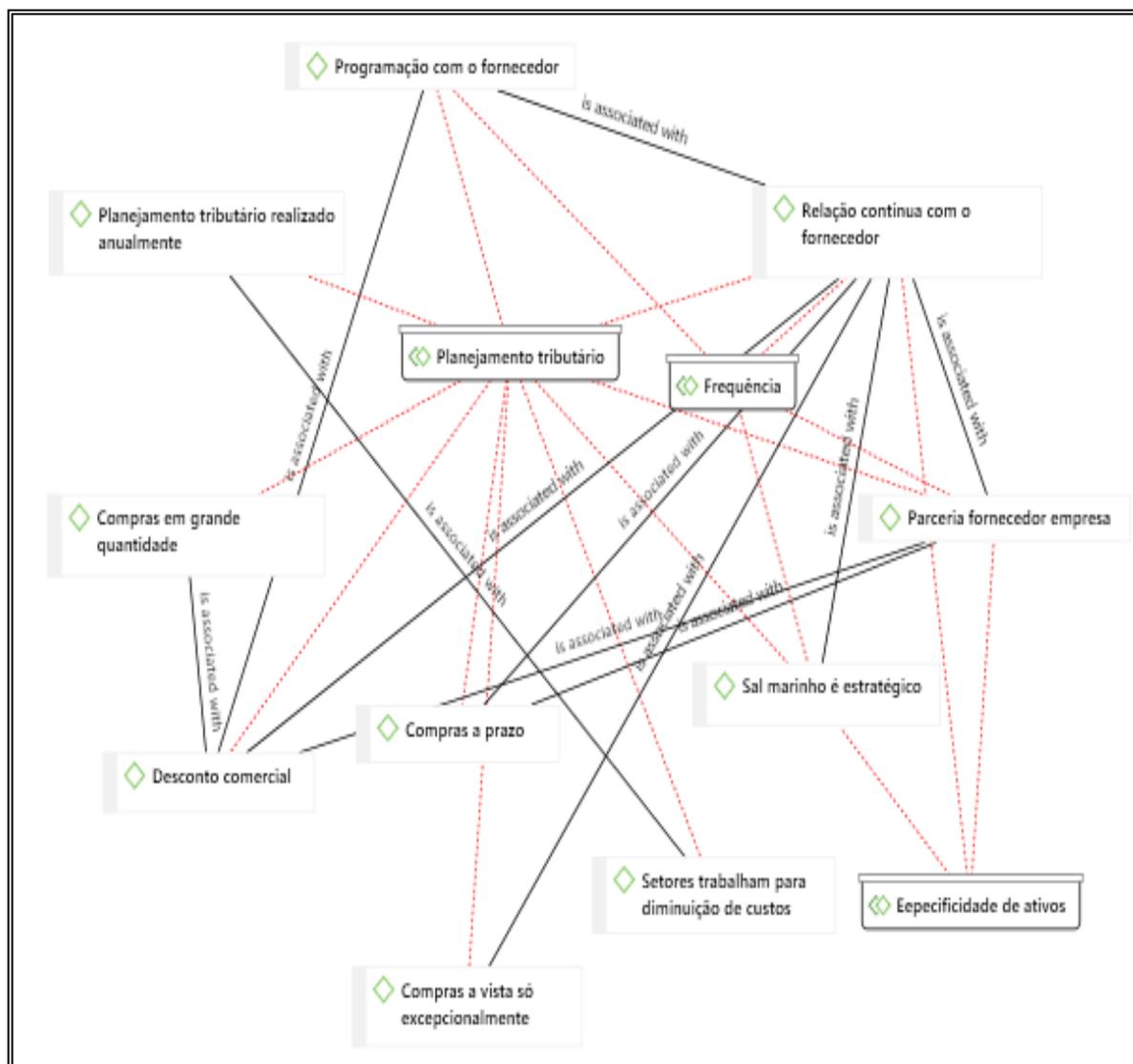


Figura 6 Planejamento Tributário x Custos de Transação.

Fonte: elaborada pelos autores (2017).

Na atividade salineira é possível perceber, por meio da Figura 6, que há uma parceria entre empresa e fornecedores, em razão da própria recorrência de transações realizadas, como pode ser verificado mediante as programações de compra. Em consequência dessa relação, acontece o desconto comercial que varia entre 10% a 15% nas compras de peças e reposição de

estoques, além dos descontos acordados em contratos de compras de insumos para a produção, propiciando a redução da base de cálculo dos tributos.

É importante perceber que a empresa realiza a elisão fiscal, quando procura reduzir a base de cálculo, para recolhimento dos impostos, no ato de suas compras, baseando-se em suas relações com fornecedores. O planejamento tributário é considerado um processo lícito quando não se manipula a forma jurídica prevista na lei. Portanto, diante do que foi mostrado, é possível verificar que há uma relação entre a frequência, advinda da especificidade do setor salineiro, com a redução da base de cálculo do produto, por meio do desconto comercial. A relação, entre a teoria do custo de transação e o planejamento tributário, é construída, quando há frequência de compra entre o fornecedor e a empresa salineira, em razão da própria especificidade de ativo. Diante desses atributos, é possível a concessão do desconto comercial, favorecendo a diminuição do custo tributário, conforme Figura 7.

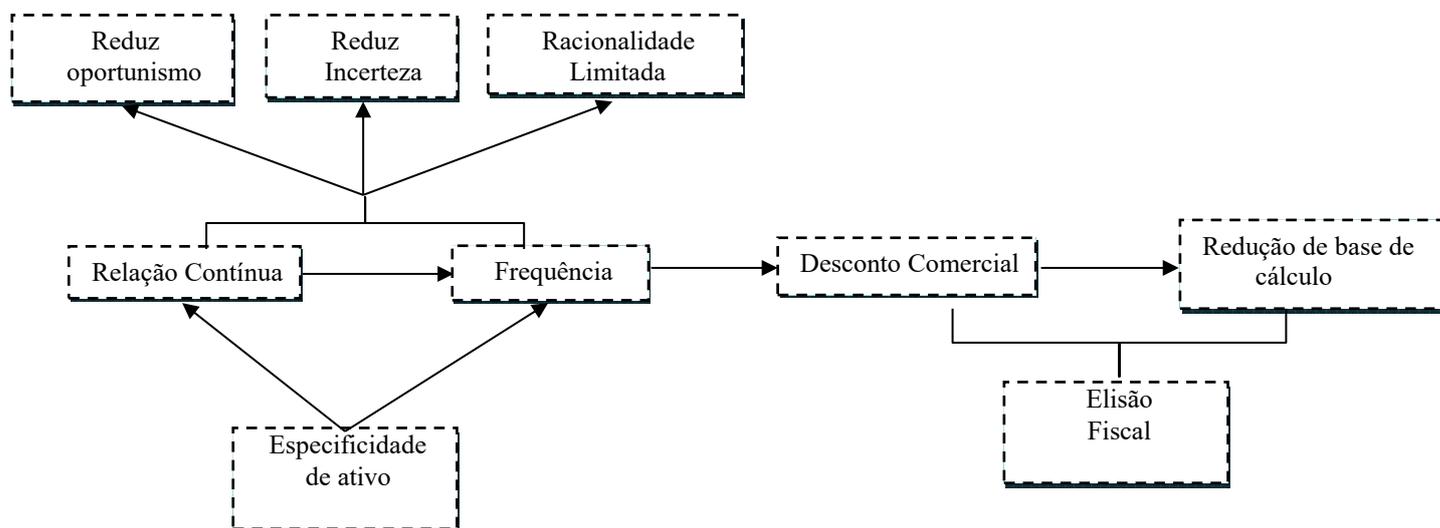


Figura 7 Estrutura do Custo de Transação x Planejamento Tributário

Fonte: Elaborada pelos autores (2017).

Os resultados demonstram que, no setor salineiro, há uma predominância de especificidade de ativo, especialmente, nos quesitos geográficos e físicos, o que vem a produzir uma relação contínua de transações entre os agentes, ocasionando frequência nas operações, e possibilitando uma redução da racionalidade limitada, bem como atenuando a probabilidade de ocorrência do oportunismo e dos problemas decorrentes da incerteza. Santos e Souza (2017) corroboram com esta pesquisa, quando afirmam que a identidade das partes importa, e investe-se em ativos específicos à transação, uma vez que por meio da dimensão de frequência, as transações geram certa familiaridade entre os agentes, e acordos periódicos de renovação contratual são realizados. Essa proximidade permite que as parcerias floresçam, existindo mais

confiança pessoal, e a integridade pessoal passa a ser vista como eficaz; gerando um peso contra inclinações oportunistas.

É importante compreender que há uma relação entre a teoria do custo de transação e o planejamento tributário, pois em virtude da especificidade de ativo e da frequência, os agentes se relacionam e constroem laços, atenuando os problemas decorrentes da racionalidade limitada, incerteza e oportunismo, viabilizando a construção de parcerias que permitam o desconto comercial, reduzindo a base de cálculo e, logicamente, a carga tributária, dentro da legalidade (elisão fiscal), e, assim, ocorrendo o planejamento tributário.

5 Considerações Finais

Esta pesquisa teve como objetivo identificar a relação da teoria dos custos de transação econômica com o planejamento tributário em uma empresa salineira no Estado do Rio Grande do Norte. Nessa perspectiva, constatou-se, inicialmente, que a atividade salineira está localizada em uma região propícia à produção: semiárida, rica em recursos naturais e próxima aos portos, o que facilita o escoamento da mercadoria, proporcionando a frequência das negociações entre fornecedores e empresa.

Identificou-se, ainda, que a empresa objeto de estudo, possui ciência de está em uma posição estratégica diante do mercado salineiro; logo a mesma busca valer-se de parcerias duradouras junto aos seus fornecedores, com o intuito de barganhar preços na aquisição de matérias primas, além da garantia da reposição dos seus estoques nos momentos que lhe forem necessários.

Diante disso, percebeu-se que a especificidade de ativo encontrada no setor salineiro motiva a recorrência das transações de compra, atenuando a racionalidade limitada, incerteza e oportunismo. Contudo, pode-se afirmar que a relação, entre a teoria do custo de transação e o planejamento tributário, dá-se por meio da frequência das negociações entre fornecedor e empresa, em razão da própria especificidade de ativo, o que faz, naturalmente, germinar a parceria entre esses agentes; facilitando, dessa forma, as negociações de compra e a obtenção de vantagens proporcionadas pelo fornecedor como, por exemplo, o desconto comercial, que reduz a base de cálculo e consequentemente oportuniza a economia tributária.

Assim, pode-se admitir que os achados, desta pesquisa, correspondem aos seguintes pontos: a especificidade da região salineira é um atrativo para a recorrência das transações; a frequência das relações, entre os agentes, determina uma relação de parceria; a relação de longo prazo, construída entre as partes, facilita a obtenção do desconto incondicional, que irá gerar, para a organização estudada, a economia tributária.

A pesquisa apresentou limitação por não ter tratado de todos os aspectos da teoria do custo de transação econômica, que pudessem identificar a estrutura de governança, adotada pela empresa salineira estudada. Logo, sugere-se, para outros trabalhos, um estudo mais minucioso das características que abordam a estrutura de governança à luz da teoria dos custos de transação econômica e como a mesma pode se relacionar com a economia tributária.

A contribuição, deste estudo, é evidenciar que a recorrência das transações poderá facilitar a redução do valor do produto, por meio do desconto incondicional. Esta pesquisa busca explicar que as relações, entre os agentes, provocam efeito positivo ou negativo nas negociações. Portanto, afirma-se que as relações de negócio são fatores que, também, devem ser considerados na busca do planejamento tributário.

Referências

- Alves, L. (2017). *Planejamento Tributário: Conceitos de Práticas*. Conselho Regional de Contabilidade do Rio de Janeiro (Orgs). Rio de Janeiro, RJ. Recuperado em 22 julho, 2018 de <http://webserver.crcrj.org.br/APOSTILAS/A0912P0236.pdf>.
- Balestrin, A., & Arbage, A. P. (2007). A perspectiva dos custos de transação na formação de redes de cooperação. *RAE-eletrônica*, v. 6, n.1, Art. 7, jan./jul. São Paulo.
- Bardin, L. (2010). *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70.
- Brasil. Agência Nacional de Mineração. *Sumário mineral*. Brasília, DF, 2015. Recuperado em 14 fevereiro, 2017 de <http://www.dnpm.gov.br/conteudo.asp?IDSecao=68&IDPagina=3165>.
- Carvalho Júnior, L. C., & Ozon, R. T. (2004). Análise das Transações e das Estruturas de Governança na Cadeia do Feijão da Região de União da Vitória (PR). SOBER, *Anais do XLII SOBER*, Cuiabá. Brasil.
- Carvalho, L. P., & Brito, E. P. Z. (2009, setembro). O Aglomerado Calçadista de Jaú sob a perspectiva dos Custos de Transação. *Anais do XXXIII Encontro da ANPAD*. São Paulo-SP. Brasil.
- Carvalho, T. M., Lima, P. F., & Thomé, K. M. (2015). Análise econômica dos tributos no agronegócio: custo de produção ou custo de transação. *Custos e @gronegócio Online*. v.11, p. 71-95, jan./mar.
- Coase, R.H. (1937). The Nature of the Firm. *Revista Econômica*. Vol.4, n.16. Nov. New York: New Series.
- Dorneles, T. M, Binotto, E., Silva, H.C.H., & Rodrigues, W.O.P. (2013). Análise dos atributos das transações e estruturas de governança do setor apícola de Mato Grosso do Sul. *Revista Brasileira de gestão e Desenvolvimento Regional*, v. 10, n. 2.
- Paschoal Neto, J. R. (2016). *Planejamento Tributário como Ferramenta Lícita do Contribuinte para Minorar a Carga Tributária*. Trabalho de Conclusão de Curso. Faculdade de Direito de Caruaru, Associação Caruaruense de Ensino Superior e Técnico – ASCES, Caruaru.
- Pinto, João R. D. (2013). *Imposto de renda: contribuições administradas pela Secretaria da Receita Federal e Sistema Simples*. 21. ed. Brasília, DF: CFC.
- Sales, L. B. (2016). *Cluster e Custo de Transação Econômica: um estudo de caso*. Tese de Doutorado em Administração. Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Escola de Negócios, Programa de pós-graduação em administração, Curitiba.
- Santos, M. S., & Padula, A. D. (2012). A transação como fator estruturante da cadeia de suprimento do biodiesel no Rio Grande do Sul. *Revista Eletrônica de Ciência Administrativa*, v. 11, n. 2, p. 178, 2012. Recuperado em 20 dezembro, 2017 de <http://www.ambientcontabil.com.br/revista-amb-contabil-ufrrn-natal-rn-v-11-n-2-p-175-198-jul-dez-2019-issn-2176-9036>

<https://search.proquest.com/openview/d4b2c8136a917eca38e52f61c77645c5/1?pqorigsite=gscholar&cbl=816389>

Santos, R. H., & Souza, J. P. (2017). Estruturas de Governança como Atenuantes do Poder de Comprador: um Modelo Conceitual. *Conbrad*, Maringá, v. 2, n. 1, p.216-236, abr. 2017.

Scholes, M. S., Wolfson, M. A., Erickson, M.M., Hanlon, M.L., Maydew, E.L.& Shevlin, T.J. (2014). *Taxes and business strategy: a planning approach*. New Jersey: Prentice-Hall, Inc.

Sebrae – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. (2013) *Classificação da empresa por números de empregados*. Recuperado em 02 dezembro, 2016 de <http://www.sebrae.com.br>.

Silva, A. A. (2013). Incerteza, racionalidade limitada e comportamento oportunista: um estudo na indústria brasileira. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, v. 14, n. 1.

Simon, H. A. (1970). *Comportamento Administrativo: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas*. Trad. Aluizio Loureiro Pinto. 2. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas.

Soares, W. D. (2015). Uso da Informação Contábil para Fins Gerenciais na Tomada de Decisão em Empresas Salineiras de Mossoro-RN. *Revista Conhecimento Contábil-UERN/UFERSA*. ISSN: 2447-2921, 1(1).

Thielmann, R. (2013) A teoria dos custos de transação e as estruturas de governança: uma análise do caso do setor de suinocultura no Vale do Rio Piranga - MG. *Anais do X Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia*. Resende. Brasil

Williamson, O. E. (1981). The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *American Journal of Sociology*, v. 87, nº 3, p. 548-577

Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press,

Williamson, O. E. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, v. 36, n. 2, p. 269-296, jun. 1991. Recuperado em 10 novembro, 2016 de http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNABX332.pdf

Williamson, O. E. (2000). *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*. 2000.