



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO ACADÊMICO DO AGRESTE
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

JOSÉ RODRIGO JULIÃO DE ARAÚJO

INFORMALIDADE: quão comprometidos são os produtores do polo de confecção do Agreste de Pernambuco frente à formalização de suas atividades?

Caruaru

2019

JOSÉ RODRIGO JULIÃO DE ARAÚJO

INFORMALIDADE: quão comprometidos são os produtores do polo de confecções do Agreste de Pernambuco frente à formalização de suas atividades?

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Pernambuco, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Economia.

Área de concentração: Economia Regional.

Orientador: Prof^o. Dr. Emanuel de Souza Barros.

Caruaru

2019

Catálogo na fonte:
Bibliotecária – Paula Silva - CRB/4 - 1223

- A663i Araújo, José Rodrigo Julião de.
 Informalidade: quão comprometidos são os produtores do polo de confecção do Agreste Pernambucano frente à formalização de suas atividades? / José Rodrigo Julião de Araújo. – 2019.
 87 f.; il.: 30 cm.
- Orientador: Emanuel de Souza Barros.
 Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Pernambuco, CAA, Programa de Pós-Graduação em Economia, 2019.
 Inclui Referências.
1. Custo industrial – Santa Cruz do Capibaribe (PE). 2. Setor informal (Economia) - Santa Cruz do Capibaribe (PE). 3. Vestuário – Indústria - Santa Cruz do Capibaribe (PE).
 4. Notas fiscais – Santa Cruz do Capibaribe (PE). 5. Economia regional. I. Barros, Emanuel de Souza (Orientador). II. Título.
- CDD 330 (23. ed.)UFPE (CAA 2019-072)

JOSÉ RODRIGO JULIÃO DE ARAÚJO

INFORMALIDADE: quão comprometidos são os produtores do polo de confecções do Agreste de Pernambuco frente à formalização de suas atividades?

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Pernambuco, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Economia.

Aprovada em: 26/03/2019.

BANCA EXAMINADORA

Prof^o. Dr. Emanuel de Souza Barros (Orientador)
Universidade Federal de Pernambuco

Prof^a. Dr. Monaliza de Oliveira Ferreira (Examinador Interno)
Universidade Federal de Pernambuco

Prof^a. Dr^a. Leandro Willer Coimbra Pereira (Examinadora Interna)
Universidade Federal de Pernambuco

Prof^o. Dr. Marco Miceli M. de Souza (Examinador Externo)
Universidade Federal de Pernambuco

AGRADECIMENTOS

Gostaria inicialmente de agradecer a Deus, por Ele ter feito muito mais do que eu sonhei. Cada oportunidade de crescimento pessoal que surgia na minha vida, nos momentos mais difíceis, Ele não me desamparou e me sustentou para que eu pudesse superar todas as barreiras pela frente. Graças a Ele, hoje eu me sinto um vencedor, pois consegui superar meus limites. Seus cuidados, sob minha vida, me faz chegar a lugares que eu não conseguiria ir com minhas próprias forças.

Gostaria de agradecer especialmente a minha mãe (Dona Linda), pela dedicação, paciência, preocupação e pelas vezes que ela fez o possível para que não me faltasse nada no período de estudo do meu mestrado. Dedico essa conquista à ela, pois sei que em cada etapa vencida, ali também estava uma parte dos seus esforços em forma de satisfação e alegria pela busca do meu título de Mestre em Economia.

Quero agradecer também a todos os amigos e colegas que conheci na PPGECON (Programa de Pós-Graduação em Economia), pelos momentos de estudo, troca de ideias, trabalhos realizados, conhecimentos compartilhados, companheirismo e descontração dentro e fora da sala de aula. De forma especial, agradeço a nossa secretária Jordana Lira que além de me apoiar incondicionalmente, me ajudou bastante e sempre esteve a disposição para resolver diversos problemas no decorrer do mestrado.

Agradeço aos queridos professores do PPGECON, os quais se dedicaram ao máximo para que eu pudesse me tornar um Mestre em Economia com excelência e capacidade para enfrentar novos desafios no universo acadêmico. De forma semelhante, agradeço profundamente a coordenadora do Programa de Pós-Graduação em Economia – CAA, Professora Roberta por acreditar em meu desempenho e pela sua dedicação para eu pudesse desenvolver cada etapa para formação minha formação de Mestre.

Gostaria de agradecer especialmente ao professor André Martins, que foi para mim uma referência de professor e profissional da educação superior, sempre se mostrando entusiasmado e inteiramente dedicado a transmitir seus conhecimentos com seriedade e respeito aos alunos.

Agradeço profundamente ao professor Dr. Emanuel de Souza Barros, orientador desta dissertação, pela sua contribuição, sugestões, inquietações e, principalmente, por sempre acreditar na minha capacidade superar grandes desafios, além de me incentivar a não desistir jamais na busca para realizar este sonho acadêmicos. Não poderia deixar de mencionar que cada hora de orientação durante as reuniões foi extremamente importante para conquista deste

meu título de Mestre em Economia. E estendo o agradecimento a todos os professores e professoras que compuseram a banca examinadora, pelas sugestões valiosas ao trabalho.

Agradeço também de modo muito especial, a todos os técnicos, seguranças e zeladores que fazem parte do CAA pela dedicação, serviços prestados e respeito demonstrado em todos os dias de atividades em que estive na Universidade junto com meus amigos e colegas de curso.

Por fim, agradeço a todos aqueles que contribuíram de alguma forma para a realização deste meu sonho.

“Porque Deus tanto amou o mundo que deu o seu Filho Unigênito, para que todo aquele que crer nele não pereça, mas tenha a vida eterna”. (BÍBLA, N. T., JOÃO: 3;16).

RESUMO

Esta dissertação tem como objetivo geral identificar os fatores que possam explicar a formalização com emissão de nota fiscal referente às vendas de mercadoras dos produtores do Polo de Confeccões de Santa Cruz do Capibaribe – PE, bem como identificar a probabilidade de formalização para o produtor mediano da região, tendo como base a teoria da Economia dos Custos de Transação (ECT). Para alcançar tal objetivo, buscou-se gerar uma base teórica sólida sobre a teoria da ECT, a informalidade empresarial e a questão da reversão de tributos no bem-estar social. Para isto, foi utilizado um modelo de regressão Probit Ordenado e de dados obtidos em pesquisa de campo. Como resultado, observou-se que a probabilidade de formalização tende a se elevar quando o produtor é do sexo feminino, quando aumenta a quantidade dos locais de venda de mercadorias, quando diversifica a forma de pagamento com vendas, quando o produtor exige nota fiscal, quando a empresa aumenta a quantidade de funcionários e a participa de treinamentos de capacitação, enquanto tende a reduzir com aumento de idade do produtor. Os resultados ainda mostraram que, as chances de um “produtor médio” do Polo ser tornar informal e não emissor de nota fiscal chega a 91,73%. Do lado oposto, a probabilidade de um produtor ser formal e emitir nota fiscal, chega somente a 0,95%, enquanto as chances de um produtor ser formal e não emitir de nota fiscal, é cerca de 7,32%.

Palavras-chave: Economia dos custos de transação. Polo de confecção de Pernambuco. Probit ordenado.

ABSTRACT

This dissertation aims to identify the factors that explain the formalization with issuance of invoice referring to the sales of merchants of the Polo de Confecções de Santa Cruz do Capibaribe - PE, as well as to identify the probability of formalization of the median producer of the region, having as the basis of the theory of the Economy of the Costs of Transaction (ECT). To this end, we sought to generate a solid theoretical basis on ECT theory, business informality and the question of the reversal of taxes on social welfare. For this, a Probit Ordered regression model and field survey data were used. As a result, it was found that the probability of formalization tends to increase when the producer is female, when the number of places of sale of goods increases, when it diversifies the form of payment with sales, when the producer demanded invoice, when the company increases the number of employees and participates in training, while tending to reduce with increasing age of the producer. The results also showed that, the chances of an "average" producer of the Polo becoming informal and non-issuer of invoice reaches 91.73%. On the other hand, the probability of a producer being formal and issuing an invoice is only 0.95%, while the chances of a producer being formal and not issuing an invoice is about 7.32%.

Keywords: Economics of transaction costs. Clothing pole of Pernambuco. Probit ordinal.

LISTA QUADROS

Quadro 1 - Estruturas da cadeia produtiva do Polo de Confecções do Agreste Pernambucano.....	47
Quadro 2 - Valor das variáveis utilizadas no modelo empírico.....	54
Quadro 3 - Síntese dos principais atributos das características dos produtores do Polo de Confecções sob o ponto de vista da ECT.....	63

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Estatísticas dos modelo conjunto.....	65
Tabela 2 - Efeitos marginais diante de choques na variável IDADE.....	68
Tabela 3 - Efeitos marginais diante de choques na variável PAG_VEN.....	69
Tabela 4 - Efeitos marginais diante de choques na variável EX_NOT.....	69
Tabela 5 - Efeitos marginais diante de choques na variável PART_TRE.....	70

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
1.1	PERGUNTA PROBLEMA	14
1.2	JUSTIFICATIVA	15
1.3	OBJETIVOS	16
1.3.1	Objetivo Geral	16
1.3.2	Objetivos Específicos	17
2	REFERENCIAL TEÓRICO	18
2.1	TEORIA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	18
2.1.1	Firmas e Ambiente Institucional	18
2.1.2	Racionalidade Limitada e Oportunismo dos Agentes	20
2.1.3	Custos de Transação	23
2.1.4	Integração Vertical	24
2.1.5	Estrutura de Governança	26
2.2	ESTUDOS EMPÍRICOS SOBRE A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	29
2.3	INFORMALIDADE	34
2.4	REVERSÃO DE TRIBUTOS NO BEM-ESTAR SOCIAL	36
3	CONTEXTO LOCAL	40
3.1	POLO DE CONFECÇÕES DO AGRESTE PERNAMBUCANO	40
3.2	CARACTERÍSTICAS DA ECONOMIA DE SANTA CRUZ DO CAPIBARIBE	41
3.3	CADEIA PRODUTIVA DO POLO TÊXTIL DO AGRESTE PERNAMBUCANO	44
3.3.1	Definições e Conceitos da Cadeia Produtiva	44
3.3.2	Estrutura da Cadeia Produtiva do Polo Têxtil do Agreste Pernambuco	46
3.3.3	Modelos de Produção do Polo	48
4	METODOLOGIA	51
4.1	MODELO ECONOMETRICO	51
4.2	DADOS UTILIZADOS	53

4.3	MODELO EMPÍRICO	54
4.3.1	Variável Dependente	54
4.3.2	Variável Independente	56
4.4	CARACTERÍSTICAS PARTICULARES DOS PRODUTORES SOB A PERSPECTIVA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	59
5	RESULTADOS	64
5.1	MODELO ENOMÉTRICO: DIANÓSTICO DA FORMALIZAÇÃO GERALNO POLO	64
6	CONCLUSÃO	72
	REFERÊNCIAS	76
	APÊNDCE A – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS PRODUTORES DO POLO TÊXTIL DO AGRESTE PERNAMBUCANO	86

1 INTRODUÇÃO

O Município de Santa Cruz do Capibaribe, no Estado de Pernambuco, conseguiu desenvolver uma atividade econômica específica no ramo de confecções de roupas e outros produtos têxteis, mas não consegue se livrar dos altos índices de informalidade de suas empresas/fábricas de confecção, chegando a perfazer um percentual de aproximadamente 80% de unidades produtivas informais na região (SEBRAE, 2012).

A razão do elevado nível de informalidade no Município de Santa Cruz do Capibaribe está ligada ao fato das empresas/produtores locais optarem pela sua permanência na condição de informal em suas atividades produtivas, ou seja, mesmo que a economia funcione perfeitamente com ausência de crises, a maior parte dos empresários continuam na informalidade. Isto caracteriza que a informalidade neste cenário é tida como uma opção recorrente do produtor, que usa este modo operacional como estratégia competitiva para reduzir custos de produção e sobressair diante da concorrência em seu mercado.

Contudo, a condição de formalidade é o ideal para realização de quaisquer atividades econômicas, do contrário, as empresas terão grandes limitações para atuar no mercado, dado que a formalização de uma empresa aumenta a possibilidade de ela obter mais vantagens com a ampliação de suas áreas de atuação no mercado, sendo que de forma legal e segura. Neste sentido, para Ferreira e Vasconcelos (2010), as empresas informais deparam-se com algumas desvantagens, que podem ocasionar a perda de oportunidades de negócios devido à necessidade de comprovação de regularidade fiscal, perda de vendas por falta de nota fiscal, restrição ao acesso a licitações públicas e privadas, dificuldades de obter empréstimos no mercado livre de crédito para empresas e/ou pessoas jurídicas, etc.

Por outro lado, analisando o problema da informalidade das empresas e relacionando-a com a forma de produção delas (vertical, híbrida ou terceirizada), é possível observar que aquelas empresas que terceirizam sua produção têm maior probabilidade de ser e/ou de permanecer na condição de informal. Um dos motivos disso, é que a prática de terceirização possibilita aos produtores obter algumas vantagens ou benefícios, como por exemplo, à redução de custos de produção e de encargos trabalhistas, principalmente, aquelas relacionadas com a carga tributária e outros tipos de impostos governamentais, os quais decorrem da fraude ou simplesmente da sonegação.

Diante disso, o tema da formalidade reflete as dificuldades nas quais as organizações produtivas estão inseridas, impedindo-as de superar a informalidade de suas atividades

perante quaisquer condições estruturais econômicas, políticas e sociais vigentes. Sendo assim, à aderência da empresa pela formalização pode ser entendida como a melhor alternativa para aperfeiçoamento dinâmico entre os produtores e seus elos (a montante e jusante) na busca de inovação na produtiva, como também, no processo de desenvolvimento social e estruturação produtiva do Polo de Confecções de Santa Cruz do Capibaribe.

Entretanto, sob o arcabouço teórico da Economia dos Custos de Transação (ECT), considerando o comportamento e o modo de articulação (dinâmica, produtiva e comercial) dos produtores, o Polo de Confecções de Santa Cruz do Capibaribe com os diversos seguimentos de sua cadeia produtiva, observa-se que a hierarquização dos custos de transação destas empresas tendem a se voltar mais para informalidade do que para a formalidade (ou seja, empresas sem registro e não emissoras de nota fiscal), como também, de empresas sem contratos formais entre os elos a montantes e a jusantes, sem respeito aos direitos dos consumidores e dos trabalhadores etc, assim, prejudicando o desenvolvimento e o crescimento do bem-estar social para a região.

Os aspectos são característicos e intrínsecos à Região necessitando de uma análise mais profunda dos fatores que levam estas empresas a não se formalizar.

1.1 PERGUNTA PROBLEMA

A pergunta-chave deste trabalho está dividida em três partes, sendo elas:

- a) Será que os produtores de confecções de Santa Cruz do Capibaribe são capazes de suportar os custos de transação advindos da formalização?
- b) Quais os fatores que impactam no processo de (in)formalização região?
- c) Qual a probabilidade de um produtor informal típico aderir à formalização dados os custos de transação inerentes ao processo?

1.2 JUSTIFICATIVA

O Polo de Confecções do Agreste de Pernambuco é considerado uns dos mais importantes polos produtivos do Estado de Pernambuco e, da Região Nordeste. Este Polo é constituído de um grande aglomerado de atividades produtivas, comerciais e de serviços especializado em confecções de roupas e outros produtos têxteis, distribuídos por cerca de 40 municípios situados dentro e próximo a mesorregião do Agreste Pernambucano (SEDAM, 2015). Os principais produtores se concentram nos municípios de Caruaru, Toritama e Santa Cruz do Capibaribe.

No entanto, o município de Santa Cruz do Capibaribe foi o primeiro a começar com este processo de produção de confecções no interior do Estado Pernambucano, em meados dos anos 1950. Atualmente, o município tem uma das maiores parcelas de produção do Polo de Confecções de Pernambuco, chegando a cerca de 40% do potencial produtivo de total região (SEBRAE, 2013).

Na maioria dos casos, o surgimento de uma empresa neste seguimento, começa quando um agente decide realizar algum tipo de atividade ligado a confecção, adquirindo certa quantidade de matéria-prima (tecidos, aviamentos, embalagens etc.), as quais são distribuídas em algumas organizações com destino as etapas de linha de produção¹. Após a realização destas etapas, o agente produtor encaminha suas mercadorias finalizadas diretamente para o mercado, onde é realizada a comercialização sem nenhum tipo de fiscalização, registro ou formalidade junto aos órgãos públicos competentes, o que se configura como uma forma típica de informalidade.

Diante disso, em Santa Cruz do Capibaribe, a informalidade e a evasão fiscal são problemas que mais contribui para o aumento das restrições do acesso aos direitos trabalhistas e a baixa arrecadação de tributos por parte do governo, atingindo diretamente o bem-estar social da população da região. Além disso, parte da produção realizada na região ocorre no ambiente onde não há barreiras de entrada de novos produtores neste mercado da região do Agreste Pernambucano, elevando ainda mais as chances de um produtor médio ser informal.

Entretanto, no campo da literatura, alguns estudos sobre o tema da formalização (OIT 1972; SOUZA, 1980; CASTIGLIA et al, 1995; CACCIAMALI, 1996) apontam que, a informalidade costuma surgir em momentos iniciais de desenvolvimento econômico no

¹ Estas etapas de produção vão desde o corte de tecidos, passando pelas etapas de estampa e costura, finalizando com a etapa de acabamento da peça. (Ver com mais detalhes na seção 3.3.3).

arranjo produtivo local ou em situação de crise, mas não perduram em todo tempo na economia. No contexto da região do Agreste Pernambucano não foi diferente, a informalidade se tornou um fator predominante, onde a população depois se acomodou e o poder público fechou os olhos esta questão, que por sua vez acaba causando enormes problemas sociais e econômicos para o Polo de Confecção do Agreste Pernambucano.

Diante desse impasse, é plausível buscar identificar os fatores que impactam este processo, como também, analisar a capacidade de formalização dos produtores da região no curto prazo. Além disso, por ser considerado como uns dos setores de maior potencial econômico para o Estado pernambucano, espera-se que as lições gerais tiradas neste trabalho possam contribuir em futuras análises que busquem melhorar a performance econômica dos produtores e a dinâmica produtiva do Polo de Confecções de Santa Cruz do Capibaribe, em que a promoção do bem-estar social para a região seja o centro de toda motivação.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo Geral

O objetivo geral desta dissertação é identificar os fatores que possam explicar a formalização com emissão de nota fiscal referente às vendas de mercadoras dos produtores do Polo de Confecções de Santa Cruz do Capibaribe – PE, bem como identificar a probabilidade de formalização para o produtor mediano da região, tendo como base a teoria da Economia dos Custos de Transação (ECT).

1.3.2 Objetivos Específicos

- a) Caracterizar o contexto da formalidade e da emissão de nota fiscal com base na ECT, no cenário do Polo de Confecções do Agreste de Pernambuco, em Santa Cruz do Capibaribe.
- b) Estimar o Modelo Probit Ordenado para quantificar a probabilidade de um produtor representativo de confecção se tornar um potencial empresário formal com emissão ininterrupta de nota fiscal.
- c) Dadas às condições do produtor médio da região, simular diferentes cenários com as variáveis significativas do modelo, a fim de observar variações na probabilidade de formalização e emissão de nota fiscal.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Como já descrito, o presente trabalho/dissertação busca realizar um estudo sobre o Polo Têxtil de Confeção do Agreste Pernambucano, mais especificamente, no município de Santa Cruz do Capibaribe, ligado ao setor secundário/industrial da economia, e trata do problema da informalidade e da emissão de nota fiscal, consequentemente, do pagamento de tributos e encargos das pequenas e médias empresas dessa região.

Nesta direção, será considerado nesta seção o arcabouço da teórica da Economia dos Custos de Transação (ECT), discutindo essencialmente os conceitos como: racionalidade limitada e oportunismo dos agentes; custos de transação integração vertical; e estrutura de governança. Além disso, o texto apresenta alguns estudos empíricos sobre a ECT. Da mesma forma, serão discorridos alguns conceitos sobre a informalidade empresarial. Por fim, será feita uma revisão sobre a questão da reversão de tributos no bem-estar social. Vale salientar a importância nestas contribuições teóricas e conceituais para melhor compreender e analisar os resultados desta pesquisa.

2.1 TEORIA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

2.1.1 Firmas e Ambiente Institucional

Em 1937 Ronaldo Coase desenvolveu a Teoria dos Custos de Transação (TCT) com a publicação do seu livro *“The Nature of the Firm”*. Nesta abordagem, a teoria afasta-se da visão da firma como um conjunto de funções simples de produção², assim como fazia a teoria econômica neoclássica, inspirada no paradigma walrasiano, em que ela é tratada como um agente econômico dedicado à interação com outros agentes dentro de um ambiente econômico específico.

² Segundo Williamson (1985), o papel das organizações e instituições do sistema econômico está limitado numa visão de utilidade, identificada como: i) as firmas são funções de produção; ii) os consumidores são funções de utilidade; iii) a alocação de atividade existente entre os modos alternativos de organização é tomada como dados; e, iv) a otimização das instituições é onipresente.

Coase (1937) ainda enfatiza que, a firma tem o papel de gerar redução de custos de transação, dado que a eficiência deste papel implica na sua sobrevivência. Nisto, à ocorrência de custos positivos de gerenciamento de relações das firmas com mercado são os mecanismos que fazem com que elas existam, e que isto ocorre devido à necessidade contínua dos agentes econômicos pesquisarem preços, negociarem e renegociarem as múltiplas formas de transações econômicas e traçarem e monitorarem contratos entre elas. É neste contexto que o autor analisa como o mercado e as firmas operam na economia e a razão por que elas exploram as vantagens contingentes dos arranjos organizacionais.

Ainda sobre as firmas, North (1990) afirma que ambiente institucional é delimitado por um conjunto de regras políticas, sociais e legais que descrevem a base para a produção, troca e distribuição. Nisto, as instituições que fazem parte desse ambiente estabelecem as regras do jogo, demarcando as escolhas dos indivíduos e minimizando as incertezas ao estabelecer uma estrutura eficiente para suas operações. Assim, diferente da visão neoclássica, a firma é compreendida como uma estrutura de governança e a eficiência é o fator mais importante para as mudanças organizacionais.

Neste sentido, a Teoria dos Custos de Transação busca explicar o desempenho da empresa por meio da eficiência nos custos de transação³. Esta teoria faz parte de uma corrente de pensamento mais ampla chamada de Nova Economia Institucional (NEI)⁴, que surgiu da Teoria da Organização Industrial Moderna, a partir dos anos 1970, por John R. Cammons e Ronald Coase (PERROW, 1986). Segundo Joskow (1995), a teoria da Moderna Organização Industrial (MOI) é uma das perspectivas de se entender as formas organizacionais, expondo a ampliação do campo da concorrência imperfeita, localizado entre os padrões perfeitamente competitivos e os puramente monopólicos. Já a NEI é apresentada como uma ampliação da Moderna Organização Industrial, incrementando-a com uma especificação mais completa e detalhada em relação ao ambiente institucional e as variáveis transacionais que distingue a organização das firmas e dos mercados.

De acordo com Bueno (2003), o argumento principal da Nova Economia Institucional passa pela ideia de que:

³ Os custos de transação “são os custos necessários para negociar, monitorar e controlar as trocas entre organizações, indivíduos e agentes econômicos” (MOTTA, VASCONCELOS, 2002, p.390).

⁴ De acordo com Azevedo (2000), a mudança de paradigma no modo de considerar as atividades econômicas pode ser apontada pelos prêmios nobéis de economia recebidos por Ronald Coase em 1991 e Douglas North em 1993, em suas contribuições de que no ramo das pesquisas dos direitos de propriedade, transação entre firmas, instituições e desenvolvimento.

“As instituições formais e informais de uma sociedade serão tanto mais compatíveis com o progresso econômico quanto mais elas permitirem aos indivíduos liberarem seu potencial produtivo e criativo. Isso acontecerá quando as leis, os costumes, a prática social e econômica e as organizações favorecerem a iniciativa individual e a cooperação através de mecanismos impessoais, principalmente garantindo os direitos de propriedade e gerando uma estrutura de preços relativos que premia as atividades produtivas”. (BUENO, 2003, p14)

Contudo, estas abordagens apresentam divergências com os estudos tradicionais que concentram a análise na eficiência encontrada no interior dos diversos seguimentos da cadeia, sem considerar os relacionamentos existentes entre cada um destes seguimentos em um dado ambiente competitivo no sistema econômico. Ou seja, os estudos tradicionais focalizam em aspectos microeconômicos das firmas, deixando de lado aspectos importantes relacionados aos meios em que as transações são realizadas entre as empresas e o mercado.

De acordo com Machado, Oliveira e Campos Filho (2004), a abordagem dos custos de transação está ligada aos estudos das formas de organização capitalista, em especial às firmas, ao mercado e à relação contratual. Sendo assim, os contratos mantidos pela organização são de suma importância e a transação é a unidade de análise mais relevante. Portanto, a ECT está diretamente preocupada com as relações contratuais, e tem como fim, estabelecer melhorias na estrutura de transação entre a firma e seus fornecedores, como também, entre clientes e empregados, eliminando riscos destas relações, resultando na minimização dos custos de produção e transação.

2.1.2 Racionalidade Limitada e Oportunismo dos Agentes

A Economia dos Custos de Transação (ECT) muda o foco da economia como ciência da escolha para a ciência do contrato, em que, as transações não são mais vistas como uma simples troca bilateral de bens, mas sim como uma transferência de propriedade. Contudo, em razão da racionalidade limitada, todos os contratos são incompletos, e isto faz com que aumente os riscos, motivado pelo oportunismo, que é um atributo das transações contratuais (WILLIAMSON, 1998).

Dado este contexto, Fiani (2002) argumenta que a racionalidade limitada é a incapacidade do comportamento humano de analisar todos os aspectos existentes em uma transação; já o oportunismo é a “transmissão de informação seletiva, distorcida e promessas desacreditadas sobre o comportamento futuro do próprio agente”. Ou seja, o termo oportunismo “*está essencialmente associado à manipulação de assimetrias de informação, visando apropriação de fluxos de lucros*” (FIANI, 2002, p.270). Para McIvor (2005), o oportunismo é decorrente do comportamento do autointeresse do agente, enquanto a racionalidade limitada é decorrente da limitação humana de verificar informações.

Corroborando com isto, Sobel (2011) aponta que, por oportunismo, entende-se que os indivíduos são considerados fortemente interessados, podendo, se for de seu interesse, mentir, trapacear ou quebrar promessas. Já por racionalidade limitada, entende-se que, os agentes possuem uma capacidade cognitiva limitada para obterem, processarem e transmitirem informações necessárias para alcançarem os seus objetivos, pois, os contratos são incompletos, o que torna impossível aos agentes preverem e processarem neles todas as possíveis contingências futuras⁵.

Por sua vez, Burlamaqui e Fagundes (1996) enfatizam que, em relação à racionalidade limitada, entende-se que os agentes econômicos não têm a capacidade de antecipar e prever medidas que possam ser utilizadas como correção para estabelecer o cumprimento pós-contrato, onde as partes envolvidas no processo necessitam considerar as possíveis dificuldades decorrentes da harmonia das suas ações futuras, para poder garantir que o cumprimento dos compromissos firmado no contrato seja efetivado.

Deve-se ainda ressaltar que, nessas condições de incerteza, existe a impossibilidade de que, as partes envolvidas em uma transação possam redigir um contrato que especifique todas as probabilidades (de falhas e acertos) dentro de uma transação, principalmente, aqueles referentes aos direitos ou obrigações futuras dos atores (BARNEY e HESTERLY, 2001).

De acordo com Dagdeviren e Robertson (2013), os acordos descritos nos contratos são criados como soluções que servem para minimizar os riscos das transações e que pode ser confeccionado dentro da empresa ou entre organizações. No entanto, quanto mais perfeito for, mais eficientes serão seus resultados do contrato. Caso contrário, os resultados podem ser maquiados por uma das partes, o qual pode agir oportunisticamente de acordo com seu interesse. E ainda, os acordos estabelecidos no contrato apresentam custos relacionados à sua

⁵ Ao estabelecerem os contratos, os agentes econômicos buscam obter o máximo de informações possíveis, utilizando aspectos judiciais, incluindo medidas de salvaguarda etc., com o objetivo de melhor se prevenirem contra prejuízos decorrentes da ação oportunista dos demais agentes em decorrência de eventuais lacunas que venham a existir nos contratos (SOBEL, 2011).

elaboração, execução e monitoramento, como também, aos custos ligados à solução das disputas que irão surgindo decorrentes do descumprimento dos acordos estabelecidos inicialmente nos contratos.

Nesse âmbito sobre os aspectos comportamentais da racionalidade limitada e da existência do oportunismo, o fator risco ganha mais destaque, principalmente, em relação ao risco moral decorrente das situações em que um dos participantes do contrato não consegue observar a conduta do outro, implicando que este último pode tentar maximizar sua utilidade através das falhas ou omissões contratuais (Kotowitz, 1987). De acordo com Kreps (1990, p. 577) em relação ao risco moral, dada a presença de contratos com falhas ou incompletos, “uma das partes da transação pode adotar atitudes que afetam a avaliação do valor do negócio por parte dos outros agentes envolvidos, sem que esses possam monitorar e/ou impor a excussão *perfeita* de tais ações”.

Vale destacar que, o oportunismo é um comportamento que está fora de ética, em que no processo de uma transação, o foco do agente é agir em benefício próprio, implicando em prejuízos ou custos para as outras partes que estão realizando a transação. John (1984) ressalta que nem sempre o agente age com oportunismo em situações similares e, já que existem várias formas de comportamento oportunista, este se torna complexo e de difícil compreensão. Seguindo esta linha, segundo Williamson (1985), o comportamento oportunista se manifesta fortemente quando o indivíduo utiliza de meios nada convencionais tais como: trapacear, mentir, distorcer, roubar ou ainda fornecer informações incompletas ou distorcidas com intuito de confundir ou ofuscar a contraparte, resultando em assimetrias de informações.

Contudo, como aponta Wilson (1997), o oportunismo pré-contratual decorrente da presença de assimetria, onde o agente age em função de que ele detém informações privadas antes de se decidir pela realização de um contrato com outro agente, sendo que esta tal informação é apenas do interesse deste agente detentor da informação. Esse tipo de atitude faz com que um dos agentes obtenha na transação alguma vantagem em detrimento de um prejuízo ao outro agente que não detém essa tal informação.

Em suma, a presença de oportunismo e de racionalidade limitada pode gerar custos de transação, pois com a ausência do primeiro as ações dos agentes seriam consideradas confiáveis para o cumprimento das promessas, por parte dos agentes envolvidos na transação. Neste caso, as distribuições de ganhos previstos inicialmente nos contratos seriam mantidas futuramente, mesmo diante do eventual surgimento de eventos inesperados, o que inviabilizaria a ação do oportunista. Com relação à segunda (racionalidade limitada), o fato de a mesma existir implicaria que o agente não tem capacidade de coletar e processar todas as

informações importantes e necessárias para realizar um contrato completo, em que não haveria a presença de falhas (FAGUNDES, 1996).

2.1.3 Custos de Transação

No entanto, a literatura ainda aponta que a transação é um fenômeno econômico que depende de arranjos institucionais incluindo o Estado, as instituições de apoio aos direitos de propriedade e instituições que estabelecem e fazer cumprir o direito dos contratos. Assim, é necessário entender como o processo de transação acontece no ambiente econômico, em relação ao comportamento dos indivíduos, considerando que uma das principais tarefas da organização econômicas integrantes neste processo é coordenar as ações dos indivíduos, com o objetivo de tentar reduzir os custos de transação e promover o equilíbrio econômico desejado entre as partes envolvidas (THIELMANN, 2013).

Considerando esta concepção do ambiente econômico, surge uma série de restrições às transações entre os agentes, definidos como custos de transação. Logo, partindo dessa concepção, Coase (1937) destaca que, os custos de transação estão divididos em: os custos de coleta de informações e custos de negociação e em estabelecimento de um contrato. Já Arrow (1969) define os custos de transação como os custos de recorrer ao sistema econômico, ou seja, os custos que fluem dos custos provenientes das transações econômicas que acontecem todas as vezes que os agentes negociam bens e serviços no mercado.

De modo geral, para Pondé (1996, p.?), “os custos de transação nada mais são que o dispêndio de recursos econômicos para planejar, adaptar e monitorar as interações entre os agentes, garantindo que o cumprimento dos termos contratuais se faça de maneira satisfatória para as partes envolvidas e compatíveis com a sua funcionalidade econômica”. Farina (2000) explica que os custos de transação não têm precisamente relação direta com a produção em si, mas surgem dos relacionamentos e das coordenações comerciais que acontecem entre os agentes.

Neste contexto, de acordo com Cooter e Ulen (2003), os custos de transação podem ser compreendidos como custos de troca, representados de três formas: primeiro, em que uma parte da troca precisa ser localizada, o que isso significa que alguém que anseia comprar o que está sendo vendido, ou vender o que está comprado; segundo, a troca deve ser negociada entre

as partes, através de um acordo; e por fim, terceiro, depois da realização da negociação deve haver monitoramento, a fim de manter o acordo e punir à violação deste.

Tratando de modo mais detalhado, Williamson (1985) aponta que os custos de transação são os custos *ex ante* de preparar, negociar e salvaguardar um acordo⁶ de transação, como também, os custos *ex post* dos ajustamentos e adaptações resultantes da execução de um contrato (de transação), estes custos decorrem de falhas, erros, omissões e alterações inesperadas no acordo de transação (ou manutenção de um acordo). Ou ainda, os custos de transação são aqueles causados pelo planejamento e monitoramento das estruturas de governança, em diferentes intensidades, segundo as características das transações que são mediadas pelo mercado e as que são realizadas no interior das próprias firmas, ou seja, são realizados verticalmente.

Corroborando neste sentido, Fagundes (1996) ressalta que, os custos *ex-ante* se encontram nas situações onde é difícil estabelecer condições pré-fixadas para que as transações sejam efetuadas de acordo com as normas planejadas e esperadas. O principal problema está na definição do objeto da transação em si, o que implica em longas e dispendiosas barganhas para garantir a qualidade e as características originais do bem ou serviço transacionado, como também para evitar potenciais problemas relativos aos pagamentos monetários.

Portanto, dada a unidade de análise nesta abordagem, em relação aos custos *ex post* a contratação, Williamson (1985) selecionam estes em quatro formas, a saber: i) os custos incorridos da falta de alinhamento do acordo; ii) custos de barganha incorridos para corrigir distorções após o acordo; iii) custos de configuração e funcionamento das estruturas de governança para solucionar possíveis disputas; iv) custos de efetivação de uma união segura.

2.1.4 Integração Vertical

De modo geral, seguindo neste contexto, as escolhas dos mecanismos de governança, por parte dos agentes, estão relacionadas à necessidade de reduzir os custos operacionais e os custos de transação em suas relações comerciais. Assim, pode-se utilizar como exemplo, uma transação com pouca ou nenhuma especificidade de ativos, seja ela frequente ou não, o agente

⁶ Este acordo é feito com todo cuidado, incluindo cláusulas claramente definidas e as adaptações necessárias são antecipadamente estipuladas e acordadas pelas partes.

opta por realizar a aquisição deste ativo no mercado *à vista*, em todas as transações. Do contrário, quando os ativos são altamente específicos, a tendência é que a transação seja realizada inteiramente vertical (WILLIAMSON, 1979). Ou ainda, como aponta Fagundes (1996), quanto maior a rigidez de seus usos e/ou usuários possíveis destes ativos, mais provável será a opção de internalização da transação dentro da empresa (coordenação via hierarquia) ou através de redes (formas híbridas via contratos de longo prazo), substituído pelo emprego do mercado do meio de coordenação.

Vale salientar que, conforme Coase (1937), os custos de transação são diferentes para as empresas e mercados devido as suas estruturas de governança. Isto é percebido quando se verifica que, o custo de organizar uma relação de troca através do mercado pode ser maior do que os custos de organizar a relação de troca no interior da empresa. A verticalização das funções gerenciais é como alternativas para reduzir os custos auferidos com o uso do mercado, assim, a empresa assume os custos de coordenar internamente a atividade econômica que antes era realizado no externamente no mercado. Neste sentido, segundo Neves (1999, p. 72) surgem os custos de administrar fluxos verticais de produtos e administrar os fatores de produção.

O oposto disso ocorre quando a empresa deixa de realizar algumas atividades econômicas internamente para utilizá-la no mercado, como medida de redução de custos administrativos. Neste sentido, para Williamson (1985, p. 20), diante da probabilidade do indivíduo ter dificuldades no aspecto contratual, ele pode preferir substituir setores internos pelo mercado. Para tal, “uma empresa tende a expandir até que os custos de organizar uma transação adicional fiquem iguais aos custos de carregar estas mesmas transações através do mercado, ou mesmo através da sua realização por outra empresa” (COASE *apud* NEVES, 1999, p.72).

Logo, partindo desta concepção, as transações realizadas pelo mercado podem sujeitar em custos não negligenciáveis decorrentes da impossibilidade de elaboração de contratos completos. Isto implica que, quanto menor for a especificidade dos ativos, da incerteza e da frequência das transações, menores serão os custos decorrentes da utilização do processo de transação no mercado das interações mercantis entre os agentes econômicos. Dito isto, este tipo de transação é caracterizado como uma simples transferência da propriedade de um bem ou serviço mediante a uma negociação prévia do preço e das condições de pagamento em certa quantidade de moeda (FAGUNDES, 1996).

2.1.5 Estrutura de Governança

De modo geral, segundo Williamson (1996), os custos de transação devem ser inferidos não apenas com relação às consequências dos pressupostos comportamentais dos indivíduos (discutido anteriormente), mas também, pelas incertezas envolvidas no processo de transacionar, pela frequência das operações realizadas e pelo grau de especificidade dos ativos e seus atributos mais relevantes na determinação dos custos de transação.

Este autor buscou identificar as principais dimensões para a estrutura de governança que permitem inferir estes custos. Nisto, se entende a incerteza como a impossibilidade de identificar todos os aspectos fundamentais que podem vir a ocorrer e que afetam uma transação. Para a frequência, esta determina se as transações são contínuas ou se ocorrem isoladas, sem repetição. Por fim, o grau de especificidade dos ativos deve ser entendido como os custos relacionados à impossibilidade de utilizar determinado ativo em outras transações, em que, quanto mais específico for o ativo maior serão os custos de transação (WILLIAMSON, 1996).

Dado este contexto, quando as transações demandarem um alto grau de especificidade de ativos, as frequências das transações devem aparecer intensamente para que os investimentos realizados sejam amortizados mais depressa e com menor risco. No entanto, se as transações implicarem em altos níveis de incertezas, será preciso uma frequência planejada que mantenha baixo os custos de transação.

Com relação à incerteza, a mesma se associa com o aumento das lacunas dos contratos, ampliando o espaço para as negociações entre os agentes econômicos. Williamson (1975) apontar três características de incertezas:

- i. A incerteza primária que está relacionada às eventualidades do ambiente, que surgem de mudanças aleatórias ocorridos na natureza e também das mudanças descontinua do perfil dos consumidores;
- ii. A incerteza secundária que decorre da falta de informações e surge através das decisões estratégicas, como também do conhecimento dos planos dos concorrentes;
- iii. E a incerteza estratégica ou comportamental, que está ligada com o oportunismo.

De acordo com North (1990), a incerteza, enquanto particularidade do ambiente (de mercado) pode ser tipificada aquilo que se refere como simples desconhecimento de possíveis

ocorrências futuras. Segundo Knight (2002, p. 224), a incerteza refere-se “um estado em que não existem bases válidas ou experiência passada para determinar a probabilidade de uma ocorrência específica”. Dado o ambiente de mercado, o entendimento sobre a incerteza decorre, principalmente, devido à racionalidade limitada e ao oportunismo.

Rocha Junior (2008) enfatiza que as incertezas decorrentes do ambiente de mercado não admitem que os agentes criem cláusulas contratuais que reúnam os resultados futuros do contrato com a realidade futura do mercado. Para Poppo, Zenger (1998), a incerteza estimula a necessidade de atualização dos contratos constantemente e ainda está sujeita a custos consideráveis de renegociações. Assim, no caso de baixos graus de incerteza, as cláusulas dos contratos eficientes devem ser projetadas e o planejamento deve ser executado com custos baixos pelas partes envolvidas no processo.

As incertezas podem, ainda, está ligada às entradas demandadas por uma transação, às saídas ou fatores ambientais. Neste primeiro caso, as incertezas podem surgir de fornecedores externos, sem compromisso específico com o arranjo, particularmente, aqueles que fornecem as entradas mal trabalhadas. No segundo caso, as incertezas são relacionadas aos desajustes nas preferências dos consumidores, os impedimentos para efetivar o controle de qualidade ou às mudanças nas demandas (MÉNARD, 2002).

Contudo, já a frequência, como aponta Azevedo (2000), está ligada ao nível de recorrência de uma determinada ação, em que quanto maior a frequência, menores serão os custos médios arrolados à coleta de informações e elaboração de contratos para restringir o comportamento oportunista. De acordo com Arbage (2004), não é interessante que um alto nível de investimento seja apoiado por uma medida de transações de baixa frequência. Neste sentido, tudo aquilo que dificulta o aumento da frequência nas transações pode ser entendido como fonte de custos de transação (WILLIAMSON, 1985).

Os investimentos em ativos específicos podem ser potenciais fontes de custos de transação. Zylbersztajn (1995) refere-se estes ativos como aqueles não reutilizáveis, a não ser com perda de valor para uma ou ambas as partes. Por sua vez, Azevedo (2000) afirma que, a especificidade dos ativos tem um importante papel na ECT, onde os ativos são tidos como específicos quando o retorno esperado de uma transação está associado a ele.

Seguindo estas premissas, Silva e Brito (2013) definem a especificidade dos ativos como um tipo de investimentos específicos, ou seja, aquele investimento que estar impossibilitado de ser reempregados sem perca do seu valor produtivo, se por acaso for interrompido ou encerrado antes do previsto.

Na dimensão da especificidade de ativos, Williamson (1985) diferencia estes ativos em seis tipos de especificidade:

- i. Especificidade locacional: quando as decisões de localização de ativos nas mediações de outros de uma mesma cadeia produtiva proporcionam economia nos custos de transporte e armazenamento, caracterizando retornos específicos às unidades produtivas.
- ii. Especificidade de ativos físicos: investimentos físicos (máquinas/equipamentos específicos e de realocação muito custosa) realizados por alguma das partes envolvidas;
- iii. Especificidade de ativos humanos: necessidade de capital humano específico para executar uma função específica.
- iv. Especificidade de ativos dedicados: relação de dependência do investimento com o retorno em virtude da dedicação a um agente particular, ou a uma atividade específica para suprir uma demanda de um cliente específico.
- v. Especificidade de marca: trata-se da importância de um ativo intangível cujo retorno se materializa se na marca da empresa para a atividade em determinado mercado em particular.
- vi. Especificidade temporal: refere-se ao valor da transação está relacionado com o tempo específico em que ela se realiza, sendo importante, por exemplo, no caso de produtos perecíveis.

De forma semelhante, Lothia, Brooks e Krapfel (1994) apresentam os elementos que determinam o grau de especificidade dos ativos, são eles:

- i. Especificidade espacial para a localização de plantas de forma a reduzir despesas com estocagem e transporte;
- ii. Especificidade de ativos físicos para os ativos que foram desenvolvidos e/ou adaptados para um uso específico;
- iii. Especificidade de ativos dedicados para aqueles ativos que servem apenas à transação com determinado agente;
- iv. Especificidade de ativos humanos para o treinamento dado a funcionários ou novos funcionários contratados para ter um conhecimento ou habilidades específicas;

- v. Especificidade de marcas para um investimento em propaganda destinado a um mercado específico e;
- vi. Especificidade temporal para o ativo em que o prazo empregado é crítico.

Estes os aspectos fornecem a base de sustentação do surgimento dos custos de transação e, portanto, a estrutura de governança adaptada para a realização de uma transação específica.

2.2 ESTUDOS EMPÍRICOS SOBRE A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Nos estudos apresentados a seguir, será abordada teoria da Economia dos Custos de Transação para as diversas áreas ou tipos de pesquisa, e, a partir disso, poder demonstrar à natureza dos principais conceitos e dimensões aplicadas a essa teoria. Os textos abaixo contêm informações que contribui para o entendimento do arcabouço da ECT, o qual examina diversos aspectos que envolvem, principalmente, custos com o processo de desenvolvimentos econômico das empresas em questão.

Sendo assim, para fins analíticos, Fagundes (1996) desenvolveu um estudo onde apresenta algumas implicações da teoria dos custos de transação, parcialmente, desenvolvida por Oliver Williamson, para as políticas de defesa da concorrência. A sua hipótese de que, as políticas antitrustes⁷ foram criadas a partir ênfase da estrutura industrial que privilegia a dimensão tecnológica e suas determinações sobre a conduta e o desempenho das firmas. Os resultados demonstram que uma visão diferenciada da de Williamson neste processo, pode ser derivada da aplicação da economia dos custos de transação na área de políticas de defesa da concorrência, baseada na comparação das diversas formas organizacionais e suas respectivas capacidades em economizar custos de transação.

A luz desta abordagem, Arbage (2003) construiu um plano com base para verificação dos custos de transação e a sua relação com o gerenciamento da cadeia de suprimentos. Desta forma, o autor analisou a gestão da cadeia de suprimentos de uma indústria de beneficiamento de arroz no Rio Grande do Sul. Os resultados do trabalho mostraram as principais fontes de custos de transação, permitindo estabelecer um paralelo entre a teoria e a prática da gestão da

⁷ Coligação econômica ou financeira que controla um conjunto de empresas, visando à monopolização de certas mercadorias.

cadeia de suprimentos. Além disso, os resultados indicaram que a estrutura de mercado na qual a cadeia de suprimentos faz parte é um componente estrutural importante para a definição da conduta e do desempenho da cadeia de suprimentos.

Por sua vez, Lucci e Scare (2003) buscaram identificar a existência de custos de transação dos ativos específicos e dos níveis destas especificidades no ambiente portuário, em especial o Porto de Santos. A justificativa dessa análise está nas operações portuárias, sendo as especificidades dos ativos avaliadas após a mudança no ambiente institucional causada pela Lei n.º 8.630/93 – Lei de Modernização dos Portos⁸. Os resultados demonstraram que os ativos avaliados apresentaram média e alta especificidade, o que leva a crer que a operação portuária é uma atividade que gera custos de transação relevantes, sendo necessário elevar as garantias sobre direitos de propriedade para que agentes da iniciativa privada realizem os investimentos necessários, resultando na redução dos conflitos entre os agentes e ações oportunistas.

Além disso, Machado, Oliveira e Campos Filho (2004), investigaram os requisitos considerados pelas empresas Baterias Mouras e Casas Bahia para alcançar vantagens competitivas no mercado. Os resultados da investigação demonstraram que as vantagens adquiridas pelas empresas podem ser explicadas por meio da eficiência dos custos de transação, consequência de ações distintas e relacionadas à transferência tecnológica, integração vertical, certificação em normas e aumento do poder de barganha junto a fornecedores.

Com respeito ao ambiente institucional sob o esboço da ECT, Santana (2006) buscou mostrar de que forma a evolução do ambiente institucional da indústria de energia elétrica impacta na estratégia das firmas. O tema foi abordado a partir da teoria Economia dos Custos de Transação e a teoria do Direito de Propriedade, as quais estão associadas à teoria de Coase (1937). Os resultados nesta pesquisa mostraram que a natureza da indústria, o desenvolvimento de sua estrutura de governança e a transição entre modelos institucionais provocam elevado potencial para barganha *ex-post*, com maior vantagem para as organizações que detém o *controle real* e não o *controle formal*. Neste sentido, as empresas são incentivadas a adotar suas compras de forma verticalizada ou efetivar contratos de compra de energia com as empresas do mesmo grupo econômico.

Ademais, Malafaia *et al* (2007) buscou identificar, por meio de estudo de caso, como estão arquitetadas as relações entre a produção de arroz biodinâmico e a agroindústria na região de Tapes no Rio Grande do Sul. Os resultados demonstraram que o modelo de

⁸ Com a lei, novos agentes surgiram e ocorreram alterações nos direitos de propriedade existentes entre eles.

governança “via preço” é o único utilizado na relação entre o produtor e a agroindústria estudada. Contudo, a alta especificidade do ativo e a presença de um possível comportamento oportunista fazem com que, esta forma de governança pareça ser um tanto insuficiente. Diante disso, os resultados ainda apontam que, a forma híbrida de governança deve ser considerada pelos elos estudados como modo de aumentar a eficiência nas relações.

Raifou e Garcias (2008) analisaram a relação entre os custos cobrados nos contratos de derivativos agropecuários operacionalizados pela BM&F Bovespa e a Economia dos Custos de Transação (ECT), verificando quais custos têm base na teoria. Estes contratos, ao mesmo tempo em que fornecem mecanismos para diminuir a exposição dos agentes aos riscos, criam um complexo processo de movimentação de títulos em um conjunto de contratos que geram custos para a realização das transações. O estudo concluiu que, à exceção dos impostos, todos os outros custos embutidos nos contratos de derivativos agropecuários, têm suporte na ECT. Estes custos fazem parte de uma estrutura trilateral de governança, com o pressuposto do oportunismo e com a especificidade temporal das commodities agropecuárias.

Ainda, Vieira *et al* (2010) buscou discutir os elementos de colaboração logística em uma grande rede supermercadista (entre as oito maiores do País), os quais são importantes para a construção de um melhor relacionamento entre o varejista e seus fornecedores. Os resultados apontaram que as ações conjuntas referentes à maior integração entre as áreas funcionais das empresas e a melhoria da transparência na comunicação, podem reduzir os custos de transação envolvidos na parceria e criar oportunidades de colaboração.

Por sua vez, Perucia *et al.* (2010), baseado no contexto das relações intraorganizacionais, com enfoque na cadeia produtiva de jogos eletrônicos, buscou compreender como as empresas que desenvolvem jogos eletrônicos coordenam suas atividades de produção na indústria brasileira. O resultado apontou que a produção interna predomina, conforme teorizações dos autores e evidências da pesquisa, mas pode-se verificar o potencial da emergente forma de coordenação das atividades produtivas, através da cooperação.

Tratando do processo de exportações, Martins, Xavier e Sproesser (2010) avaliaram a ocorrência de custos de transação e seus impactos no planejamento logístico para exportação da produção de café de uma empresa brasileira de exportação. Os resultados desse estudo apontaram que, boa parte dos custos de transação é decorrente do próprio processo exportador ao determinar sua localização longe do porto de embarque, que predomina as escolhas futuras, revelando que os ganhos financeiros da estratégia utilizada são superiores aos custos de transação. Os resultados ainda mostraram que, por outro lado, o aspecto institucional que

prevalece no mercado internacional (Contrato Europeu) apenas ajuda e firma os custos de transação potenciais, gerados pela estratégia utilizada pelo exportador.

Já Oliveira (2011) buscou interpretar a dinâmica do transporte ferroviário de cargas a partir da economia dos custos de transação (ECT), para a movimentação de três importantes *commodities* agrícolas: soja, açúcar e álcool. O estudo concluiu que os custos de transação estão relacionados a ativos muito específicos, e que os diversos tipos de investimentos e especificidades analisadas nesse processo alcançaram níveis médio e alto, os quais variam de acordo com as características dos produtos avaliados. E ainda, as modificações decorrentes da privatização do setor ferroviário fez com que a estrutura de governança das empresas fosse alterada também. E que as formas híbridas de governança se destacaram, através dos contratos de transporte de longo prazo.

Por sua vez, Wink Junior et al (2011) verificou se os custos de transação têm relação com variáveis como a taxa de investimento e o investimento direto estrangeiro. Os resultados encontrados apontam que os investidores estrangeiros não possuem informações aprimoradas sobre os outros países, ao contrário do que ocorre com os investidores nacionais, desta forma, os custos de transação só são válidos quando a variável dependente analisada é a taxa de investimento.

Além disso, dentro de um contexto de mercado competitivo, Sobel (2011) analisou as relações transacionais existentes entre os pequenos produtores de frutas do Polo Petrolina-Juazeiro e os agentes localizados no canal de distribuição destes produtos, a fim de identificar os principais fatores que determinam as relações vigentes. Os resultados apontaram que há uma relação positiva entre a maior parte das variáveis testadas pelo modelo de regressão e ECT e a probabilidade de o pequeno produtor do polo de fruta variar a sua intensidade de coordenação vertical junto a seu elo a jusante. Consequentemente, aqueles produtores que têm maior capacidade relativa de transacionar suas frutas por meio de estruturas de governança mais intensificadas, são os mesmos que possuem um maior grau de especificidade e atributos da ECT.

Tratando da questão sobre a certificação de produtos para o mercado internacional, Barcellos (2013) examinou a possibilidade da certificação ISO para a contribuição da redução dos custos de transação e da incerteza no mercado externo, a partir do período da abertura econômica no Brasil. O autor utilizou dados primários e secundários a respeito da adoção da certificação ISO pelas empresas instaladas no Brasil. Os resultados demonstraram que a certificação contribui para redução dos custos de transação, dado que a principal função desse instrumento de gestão é reduzir a incerteza.

Em relação ao contexto da estrutura de governança das empresas no mercado, Cunha (2015) buscou entender como os custos de transação podem influenciar um dos principais elementos de escolha da estrutura de governança, a complexidade das relações contratuais, e como esta influência pode variar nos distintos ambientes institucionais. Para tal, o autor analisou a relação contratual entre supermercados e fornecedores de produtos (frutas, verduras e legumes) orgânicos e convencionais em dois diferentes ambientes institucionais (Brasil e EUA). Os resultados apontaram que a influência dos custos de transação na complexidade da relação contratual, a qual afeta a escolha entre as estruturas de governança que minimizam os custos de transação, foi distinto dependendo do ambiente institucional considerado.

Por sua vez, Kennedy (2016) realizou uma análise da estrutura e dinâmica da logística ferroviária no Brasil e avaliou o posicionamento da empresa VLI⁹. O cenário desse estudo mostra que, a empresa VLI passou por aumento de investimentos privados para elevar sua produção no setor ferroviário, o que resultou na elevação de suas receitas e redução do número de acidentes significativamente. Além de que, estes investimentos melhoraram sua estrutura integrada de portos, ferrovias e terminais, e gerou melhorias em relação à velocidade nos processos, como também, nos relacionamentos com os clientes e fornecedores. Os resultados mostraram que a estrutura de governança adotada pela empresa VLI para efetivação desses investimentos, gerou redução nos custos de transação para os agentes envolvidos na sua prestação de serviço.

Além disso, Antonovz e Costa (2017) verificaram quais são as implicações nos custos de transação do processo de inovação social decorrente da constituição¹⁰ do Condomínio de Agroenergia para a Agricultura Familiar de Sanga Ajuricaba¹¹, em Marechal Cândido Rondon – PR. Os resultados demonstram que a constituição do condomínio trouxe diferentes implicações positivas para as famílias, para o meio ambiente e para o desenvolvimento tecnológico do biogás. Ainda nos resultados, foi possível compreender que este tipo de arranjo é viável para outros diferentes pontos de vista, e que o uso de biocombustíveis é uma alternativa para o cenário energético brasileiro de forma específica, pois ele apresenta redução nos custos de transação relacionados com a execução desse tipo inovação, que antes era inacessível devido às suas peculiaridades e especificidades.

⁹ Ferrovia Centro-Atlântica (FCA), atualmente conhecida como VLI.

¹⁰ Esta constituição foi criada para que a inovação social pudesse gerar maior eficácia e eficiência no ambiente coletivo, como também, ser um meio mais econômico de constituição de governança composta por distintos atores sociais.

¹¹ Condomínio formado por 33 propriedades rurais, as quais produzem 16 mil toneladas por ano de resíduo orgânico de origem animal, possibilitando a geração de aproximadamente 266.000 m³/ano de biogás.

De modo geral, através dessas análises, é possível verificar que, a aplicação da teoria ECT na análise destas organizações, em estudo, ajuda desvendar quais são as vantagens e desvantagens adquiridas por meio de sua estrutura de governança, assim, permitindo concluir quando uma determinada estrutura pode ser considerada mais (ou menos) eficiente em termos de transação e quais os seus principais determinantes.

Logo, partindo dessa concepção, considera-se que a pesquisa empírica relacionada ao tema da ECT para o tema da informalidade ainda encontra-se em fase de desenvolvimento, por isso que, não foi encontrado estudos que abordassem o mesmo tema deste trabalho. Desta forma, nos textos apresentados a cima destacou, principalmente, os resultados que mais enfatizassem a importância da teoria da ECT para os estudos no ambiente econômico.

2.3 INFORMALIDADE

Algumas definições teóricas e conceituais sobre a Economia dos Custos de Transação, como também apresentado alguns dos seus estudos empíricos presentes na literatura, busca-se nesta seção caracterizar a informalidade, para, a partir disso, poder ajustá-la como expressão da ECT.

O tema da informalidade na literatura especializada expressa algumas definições, as quais, resumidamente, levam a compreensão de um denominador comum de que, a informalidade abrange aspectos relacionados às atividades, trabalhos e rendas realizadas desprezando regras contidas nas leis e/ou em procedimentos usuais legais. Contudo, este fenômeno ainda compreende outros aspectos diferentes, como por exemplo: evasão e sonegação tributária e fiscais; terceirização, pequenas empresas, ambulantes; contratação de trabalhadores nativos e imigrantes de forma ilegal; trabalho parcial ou temporário; trabalho em domicílio, e outros mais (CACCIAMALLI, 2000).

Dado isto, a literatura ainda identifica que foi em 1972, com o trabalho realizado pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) que o termo “setor informal” passou a nomear os trabalhadores mais pobres, que atuam nas condições de trabalhados não reconhecidos, desprotegidos ou irregulares pelas autoridades públicas. De modo geral, a origem do termo “setor informal” foi difundido por meio de vários estudos, considerando um grande conjunto de características relacionadas ao seu âmbito, como: i) empreendimento com propriedade familiar; ii) origem de recursos próprios; iii) escala de produção pequena; iv) fácil acesso ou

ingresso; v) uso intensivo de mão-de-obra e tecnologia adaptada; vi) qualificação profissional adquirida fora do sistema escolar de ensino normal; vii) participação em mercados competitivos e informais ou não regulamentado pelo Estado (OIT, 1972).

As descrições da informalidade nas microempresas, no autoemprego, nas relações do mercado de trabalho, etc., possibilitar construir diversas abordagens e diferentes tipos de estudos, principalmente, focalizando as características e a forma de organização de pequenas e microempresas de bens e serviços (DUARTE e CAVALCANTI, 1980; SOUZA e ARAÚJO, 1983; IBGE, 1993).

Neste sentido, Tokman e Souza (1976, 1978) enfatizaram que o termo “setor informal”, frequentemente, é aplicado para representar a participação de proprietários e trabalhadores de micros e pequenas unidades produtivas, onde as relações de trabalho não são estabelecidas, seja na esfera da organização do trabalho, como no cumprimento das regras legais. Corroborando, Cacciamali (1983, p. 28) apresenta que o ponto inicial base para delimitar o setor informal, parte da premissa de que, as unidades econômicas (produtivas), direcionadas para o mercado, com as distinções definidas acima por OIT (1972), relaciona-se ao fato de que o dono do negócio atua ao mesmo tempo nas funções de patrão e empregado, além disso, não há separação entre as atividades de gestão e produção.

Por outro lado, outros estudos sobre o setor informal evidenciam principalmente a questão da empregabilidade fora das normas trabalhistas ¹², ou seja, o fenômeno do assalariamento ilegal. Neste contexto, os trabalhadores são contratados para exercer atividades fora da margem das leis vigentes, onde não há registro de carteira assinada, conforme exige a legislação (MERRICK, 1976).

Almeida, Alves e Graham (1995) apontam que, aqueles indivíduos que estão fora do emprego formal tendem a buscar alternativas de trabalho no setor informal, em geral, definido pelas pequenas empresas ou autoemprego, em que as atividades são predominantemente intensivas em trabalho e sem possibilidade de desfrutar de benefícios sociais. OIT (2002) complementa essa ideia, com outras características dos trabalhadores informais, estabelecendo que, os trabalhadores em situação de informalidade têm maior vulnerabilidade, carência de proteção social e legal, impossibilidade de fazer cumprir contratos, incapacidade de organizar-se para obter representatividade e limitação ao acesso de infraestrutura e benefícios públicos.

Além disso, conforme Leone (2010), os trabalhadores informais são privados de condições básicas de trabalho e de amparo social, sendo caracterizadas principalmente pela: i)

¹² Nesse sentido, a definição do setor informal, de forma equivocada, passa a ser compreendida como um conceito estritamente ligado ao mercado de trabalho (CACCIAMALLI, 2000).

não definições dos locais de trabalho, ii) baixos níveis de qualificação e produtividade, iii) condições de trabalho sem segurança. Neste contexto, de acordo com Caccamalli (2000), inversamente ao que acontece quando o indivíduo tem acesso ao trabalho no setor formal, ou seja, trabalho com carteira assinada, no caso brasileiro¹³, as garantias legais são mais efetivas, uma vez que, os contratos são bem definidos quanto ao tempo de duração, funções, horas de trabalho, remuneração, descanso semanal remunerado e outros itens básicos.

Tais definições ajudam a entender a informalidade tanto em relação à situação das empresas ou unidades produtivas, quanto em relação à situação de desvantagem do trabalhador alocado em tal mercado informal. Dito isto, as distinções do “setor informal” apresentadas permitem abordar melhor o interesse sobre o tema deste trabalho, que são as empresas informais e não o trabalho informal.

2.4 REVERSÃO DE TRIBUTOS NO BEM-ESTAR SOCIAL

A informalidade e a evasão fiscal são problemas para a economia de um país, incluindo as questões referentes ao bem-estar social, onde os principais recursos destinados a investimentos neste setor dependem da arrecadação de impostos por parte do Estado. Dito isto, conforme a constituição brasileira de 1988 e o código tributário nacional de 1966, o tributo é “toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela possa se exprimir, que não constitua sanção por ato ilícito, instituído por lei e cobrado mediante atividade administrativa plenamente vinculada”.

Um sistema tributário de uma economia tem como princípio o financiamento das atividades do Estado, seguindo premissas básicas como simplicidade, neutralidade e equidade, assim, promovendo simetria entre as necessidades sociais e econômicas de cada país, com o intuito de proporcionar maior eficiência possível dos recursos públicos, redução dos custos aos contribuintes, como também, o custo administrativo dos Estados, além de combater a informalidade e a evasões (OCDE, 2010). Contribuindo neste sentido, Albino (2014) enfatiza que, um sistema tributário estima busca o acúmulo de receita para posterior custeio e distribuição de serviços públicos, assim como saúde, segurança pública, regulação da economia e políticas macroeconômicas, com o objetivo de melhorar o bem-estar da sociedade.

¹³ Nesse caso, o trabalhador tem direito a registro do emprego e o trabalhador passa a ter acesso à seguridade social, férias, pensões e seguridade do emprego, conforme a legislação trabalhista.

Neste sentido, conforme Dias (2005), a carga tributária bruta (determinada por um sistema tributário específico) é o padrão estático do volume que o Estado obtém da sociedade em forma de tributos, como os impostos, taxas e as contribuições de melhoria. Entretanto, o conceito de carga tributária ainda é bastante amplo, o qual inclui contribuições sociais, de intervenção de atribuições econômicas, como o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), e de interesse de categorias profissionais e econômicas (Secretaria da Receita Federal – SRF, 2004).

Segundo estudo feito em 2002 pelo Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT), um dos maiores problemas para o crescimento das empresas no Brasil é o complexo sistema tributário, o qual provoca um elevado custo financeiro ao contribuinte, além de causar constante insegurança sobre a certeza de estar ou não cumprindo com todas as obrigações exigidas pelo processo fiscal, a saber: primeiro, em função dos cerca de 61 tributos cobrados no Brasil, entre impostos, taxas e contribuições; segundo, pela grande quantidade de normas que regem o sistema tributário¹⁴ que o contribuinte deve conhecer para tentar estar em dia com o fisco (55.767 artigos, 33.374 parágrafos, 23.497 incisos e 9.956 alíneas); terceiro, o custo que recai sobre as empresas para cumprir com as obrigações acessórias é corresponde em média a 1% do seu faturamento. Isto tudo em virtude de cerca de 93 obrigações acessórias, entre elas: declarações, formulários, livros, guias, etc; por fim, em quarto, o problema da cumulatividade dos tributos: inúmeras incidências sobre uma mesma base de cálculo tributária e várias vezes na mesma cadeia produtiva, ou efeito cascata como é mais conhecido, onde, por exemplo, o CPMF¹⁵ que incide sobre o ICMS¹⁶, que incide sobre o INSS¹⁷, e assim sucessivamente.

Neste contexto, sabe-se que dentro dos modelos macroeconômicos, uma elevada carga tributária provoca desestímulo aos investimentos, por se perfazer que uma boa parcela da riqueza adquirida pelo setor privado será transferida para o setor público (SOUZA, 2010). Tendo isto como pressuposto para o problema da sonegação fiscal, é possível encontrar fraldes dos contribuintes de toda espécie.

Nisto, os altos impostos são os principais vilões neste processo, os quais estimulam a sonegação fiscal em todos os lugares do mundo, motivado por uma recompensa de até 30% no preço final dos produtos e serviços (DIAS, 2005). Corroborando neste sentido, McKinsey

¹⁴ São mais ou menos 300 normas editadas todos os anos. Entre elas: leis complementares, leis ordinárias, decretos, portarias, instruções, etc.

¹⁵ Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira.

¹⁶ Imposto sobre circulação de Mercadorias e Serviços.

¹⁷ Instituto Nacional de Seguro Social.

(2004) mostrou que a renda para um pequeno comerciante varejista de alimentos pode ser triplicada, se o mesmo deixar de pagar os devidos impostos referente a suas atividades. Ainda segundo o autor, em um contexto equilibrado de competitividade entre empresas, apenas aquelas mais eficientes prevaleciam.

Dias (2005), considera que o planejamento tributário para empresa é uma das mais importantes ferramentas de sua atuação, ou seja, imprescindível, pois, em período de mercado competitivo e recessivo, e com o efeito do aumento da concorrência entre as empresas, o planejamento tributário acaba tendo um papel de extrema necessidade em relação a estratégia e a finanças das mesmas. A razão disso é que, ao observar os balanços das empresas, é possível perceber que os encargos relacionados a impostos, taxas e contribuições são, em grande parte, mais significantes do que os próprios custos de produção.

Complementando o entendimento deste assunto, para Domingues (2000), o planejamento tributário refere-se a um conjunto de medidas contínuas e legais na busca de minimizar os efeitos tributários, por meio da economia de tributos de forma legal, levando-se em conta as possíveis mudanças rápidas e eficazes, na hipótese de o fisco alterar as regras fiscais. Por outro lado, à utilização de medidas pouco convencionais que visam à economia de tributos pode ser feita através da evasão fiscal, a qual consiste em “toda ação consciente, espontânea, dolosa ou intencional do contribuinte através de meios ilícitos para evitar, eliminar, reduzir ou retardar o pagamento do tributo devido, não se configurando em hipótese alguma com o planejamento tributário lícito” (DIAS, 2005, p. 199).

Ainda segundo Dias (2005), as consequências da evasão fiscal são altamente danosas à economia como um todo, começando pelos enormes prejuízos causados aos negócios, ao governo e por extensão à sociedade em geral. Tal procedimento gerador do ocorrido, como por exemplo, a omissão de registros em livros fiscais próprios, a não utilização de documentos idôneos na escrituração contábil e o não recolhimento de tributos apurados, são alguns desses procedimentos de eliminação fiscal, que, por sua vez, não representa “a execução de procedimentos legítimos, éticos, para reduzir, eliminar ou postergar a tipificação da obrigação tributária, caracterizando, assim, a legitimidade do planejamento tributário”. (DIAS, 2005, p. 199)

Segundo o Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT), os principais fatores que contribuem para a sonegação de impostos das empresas brasileiras são: a redução na fiscalização, a falta de denúncias, a burocracia no sistema, a complexidade do sistema fiscal tributário e a lentidão da justiça para apurar os casos irregulares. Para o órgão, o processo administrativo tributário precisa impor o cumprimento das leis estabelecidas pelas

normas fiscais, trabalhar com mais eficácia na prevenção e orientação aos contribuintes, e não apenas se limitar a estabelecer normas fiscais, aplicar multas e reclamar os tributos sonegados. (IBPT, 2002)

No tocante ao problema da informalidade, como complemento deste tema, Albino (2014) aponta que a mesma está diretamente ligada com a evasão fiscal, revelando uma falta de reciprocidade entre os Governos centrais e os cidadãos contribuintes, além de péssima qualidade de gestão pública, em que o contribuinte não tem o retorno esperado em forma de benefícios e/ou de serviços prestados pelo governo. Nisto, é evidente que os cidadãos se sentem estimulados, ou tendem, a se manterem informais em suas atividades comerciais, por achar mais lucrativo sua permanência em tal situação, apesar dos riscos envolvidos na escolha desse processo.

Por fim, os objetivos mais importantes para alcançar em relação a contribuição fiscal é a queda do crescimento do setor informal diante da alarga a base tributária, e assim, reduzindo-se a carga fiscal média, em que a suavização desta, tenderia a aumentar a produtividade média da economia (ANTUNES & CAVALCANTI, 2007).

Dito isto, este trabalho apresenta um apanhado das consequências da presença de informalidade e evasão fiscal sobre a estrutura tributária e o bem-estar social, sugerindo soluções políticas voltadas à redução das ineficiências nesse processo.

3 CONTEXTO LOCAL

3.1 POLO DE CONFECÇÕES DO AGRESTE PERNAMBUCANO

O Polo de Confecções do Agreste de Pernambuco é considerado uns dos mais importantes polos produtivos para economia de Pernambuco e para a Região Nordeste brasileiro. Este Polo é composto por cerca de 40 municípios situados a mesorregião do Agreste Pernambucano (SEBRAE, 2013), dentre eles, os mais importantes são: Caruaru, Toritama e Santa Cruz do Capibaribe.

Em 2012, as atividades econômicas mais importantes para a região do Agreste é a indústria e o comércio, ou seja, os setores secundário e terciário, com maior participação para o desenvolvimento da indústria têxtil de confecções, a qual, como dito antes, abriga milhares de pequenas e micro-empresas têxteis, que fabricam e comercializam milhares de roupas de diversos tamanhos e modelos, principalmente, para o mercado interno regional e brasileiro (SILVA et al, 2013).

Nestes três municípios (Caruaru, Toritama e Santa Cruz do Capibaribe), segundo o SEBRAE (2012) estar concentrado a maior quantidade de força de trabalho ligada a indústria têxtil de confecções, com 81.686 (76,3% do total existente no Polo), sendo que, o município de Santa Cruz do Capibaribe deteve a maior parcela de unidades produtiva do Polo, com 7.169 (38,1%), seguida de Caruaru com 4.530 (24,1%) e Toritama com 2.818 (15%). Estas unidades de produção são distribuídas em milhares de micro e pequenas fábricas, cerca de 18.803, as quais são gerenciadas por pequenos, médios e grandes empresários, como também, por outros tipos de gestores formados por famílias que produzem e/ou comercializam produtos gerados com a produção têxtil.

Neste sentido, Raposo e Gomes (2003) estimaram que, por volta do início dos anos 2000, existia no Polo Têxtil de Pernambuco algo próximo de 12 mil unidades produtivas, as quais apenas 8% eram formalizadas. No total, o Polo empregava cerca de 76 mil pessoas e produzia mensalmente, cerca de 57 milhões de unidade (OLIVEIRA, 2010). Neste contexto, o SEBRAE (2012) aponta que, o percentual de empresas na informalidade no Polo de

confeções caiu de 91,8% em 2002 para 80,2% em 2012, ou seja, o índice de empresas formais cresceu 11,6% em dez anos.

Neste contexto, nos últimos anos diversos estudos foram realizados, a fim de identificar alguns aspectos considerados importantes para o setor econômico desta região, entre eles, estão: Bezerra (2011); Melo (2011); Braga (2011; 2014); Eufrásio (2013); Heleno (2013); Oliveira e Pereira Neto (2013); Burnett (2013; 2014), e outros. No entanto, este trabalho busca enfatizar a importância da produção têxtil ao longo do tempo no município de Santa Cruz do Capibaribe, deixando de lado os demais municípios que fizeram parte desse Polo produtivo no interior do Estado de Pernambuco, não por considerá-los de menor relevância, mas por questões de delimitação para este estudo.

3.2 CARACTERÍSTICAS DA ECONOMIA DE SANTA CRUZ DO CAPIBARIBE

O município de Santa Cruz do Capibaribe, tem uma das maiores taxas de participação da produção do Polo de Confeções de Pernambuco, correspondendo, basicamente, cerca de 40% do potencial produtivo da região (SEBRAE, 2013). Esse Município é localizado a uma distância de 192 km da Capital em Recife, possui uma área de 333.309 Km², com uma população de 105.761 habitantes (IBGE, 2015). Sua capacidade organizativa revela um forte potencial empreendedor de seus agentes que por meio de identidade histórica, desenvolveram condições que possibilitaram esta expressão significativa desse espaço em uma atividade econômica específica.

De acordo com Bezerra (2004), o município de Santa Cruz do Capibaribe foi primeiro neste ramo de atividades, explorado pelo setor industrial e comercial da confecção popular têxtil no interior do Estado pernambucano. Inicialmente, por volta de 1960, esta economia se deu através do reaproveitamento de sobras de tecidos e retalhos e da fabricação artesanal de vestimentas, que logo mais ficou conhecido como “Sulanca”. Nisto, despertou o interesse de outros produtores espalhados em alguns municípios vizinhos, como Toritama e Caruaru “que juntos formam o maior polo de confeções do Norte/Nordeste” (BEZERRA, 2004, p. 21).

Corroborando, Andrade (2008) aponta que, a produção de confeções em Santa Cruz do Capibaribe, se iniciou por volta da década de 1940, quando este município ainda era distrito pertencente ao município de Taquaritinga do Norte – PE. De acordo com Silva et al

(2013), a atividade começou de forma simples no ambiente doméstico pelas mulheres de famílias de baixa renda, que com a utilização de máquinas e agulhas costuravam pequenos pedaços de tecidos para complementar sua renda.

Inicialmente, no período de 1950, as peças produzidas eram comercializadas nas calçadas pelas próprias costureiras, e aos poucos foram surgindo nas ruas da cidade bancos de madeira, formado verdadeiras feiras livres, em meados dos anos 1960. A partir daí a feira livre chegou a ocupar mais de vinte ruas e com cerca de sete mil bancos de madeira (SILVA; SILVA; SILVA, 2015). De acordo com Silva *et al* (2013), a tradicional Feira de Sulanca, como era conhecida, atraía milhares de compradores.

Além disso, o termo “Sulanca” vinha dos produtos ou roupas produzidas e vendidas com baixa qualidade, o que fez com que, por muito tempo esta feira fosse conhecida por produzir produtos de qualidade inferior. Entretanto, a partir dos anos 1990, surgiram as primeiras fábricas de confecções têxteis consideradas modernas, por possuir melhor qualidade na produção, diferenciando e gerando maior valor agregado a algumas marcas de produtos de empresas de confecção no município de Santa Cruz do Capibaribe, o que por sua vez, proporcionou maiores vantagens comparativas no mercado (SILVA et al, 2013).

Assim, as empresas desta economia passou a melhorar a qualidade de sua produção e tornou-se o principal criador e exportador de moda para outras regiões do Norte/Nordeste e do Brasil, do Polo Pernambucano (ANDRADE, 2008). Isto colaborou para que, anos mais tarde, o município de Santa Cruz do Capibaribe passou a ser o maior centro atacadista de produtos têxtil do Nordeste. De acordo com o SEBRAE (2013), este arranjo produtivo permitiu que, em 2006, esse o município (Santa Cruz do Capibaribe) construísse um grande centro de comércio atacadista, conhecido por Moda Center Santa Cruz¹⁸, o maior parque de feiras para confecções da América Latina em sua categoria.

Entretanto, o dinamismo e a visão empreendedora destes produtores (confeccionistas) foi o grande diferencial para o crescimento dessa atividade econômica, Santa Cruz do Capibaribe desenvolve seu potencial têxtil, gerando emprego e renda, como também, atraindo para o comércio local, vários tipos de seguimentos ligados ao setor têxtil, entre fornecedores de matérias-primas e prestadores de serviços (ARAÚJO, 2006; SILVA *et al*, 2013), assim como:

- Lojas e distribuidores de tecidos e aviamentos;

¹⁸ O Moda Center Santa Cruz é o maior centro atacadista de confecções do Brasil, como total de 9.624 boxes e 707 lojas, onde são comercializadas peças de vestuário no atacado e varejo.

- Empresas/organizações contratadas para realizar algumas etapas da linha de produção, assim como estamparia, corte de tecidos, costura e acabamentos de roupas, mais conhecidas como “facções”;
- Bordados e armarinhos;
- Revendedoras de peças e máquinas industriais;
- Mecânicos especializados em pequenas e grandes máquinas de produção têxtil;
- Empresas especializadas no transporte de mercadorias;
- Empresas especializadas em revenda de mercadorias (representação comercial);
- Hotéis e dormitórios voltados apenas para atender compradores de outras regiões;
- Diversos escritórios de contabilidade e de advocacia;
- Estamparias, entre outros seguimentos comerciais ligados ao setor de modas.

De acordo com SEBRAE (2012), a economia de têxtil de Santa Cruz do Capibaribe (SCC) se especializou na produção de tecidos leves, principalmente, para produzir moda íntima e moda feminina, mas conhecida por modinha – por serem peças femininas que tem uma forte ligação nas tendências da moda –, moda praia e moda *surf wear*. A forma de distribuição de venda é diversa, que vai desde a venda direta em feiras e lojas, no atacado e varejo (86% das empresas), as vendas terceirizadas através de distribuidoras e representações comerciais¹⁹.

Em 2012, os produtores desta região produziram cerca de 458,4 milhões de unidades de artigos de vestuário, com faturamento de mais de 935 milhões de reais, distribuído em 7.169 unidades produtivas. E ainda de acordo com estudo, através desta produção, esta cidade conseguiu gerar um retorno de 39.000 empregos diretos e indiretamente, o que representa mais de 36% dos empregos totais no polo (SEBRAE, 2012).

Contudo, em estudo publicado em 2015 pelo Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT), aponta que a abertura de novas empresas formais no município santacruzense, foi bem maior (15,25%) que a media estadual (13,25%) e nacional (12,52%). Só entre janeiro de 2013 a abril de 2015, foram criadas 1.198 novas empresas formais. Ainda, segundo este estudo, em 2015, o município tinha cerca de 7.403 empresas formais e informais dos diversos tipos jurídicos (incluindo as indústrias de confecção) que se encontra em atividade, incluindo matrizes e filiais, ocupando o 10º lugar no ranking, nesse gênero, entre os municípios de Pernambuco.

¹⁹ Dessa forma, é fácil perceber que a variedade de realização de negócios no polo também contempla as etapas da cadeia produtiva, o que remete ao arcabouço da ECT.

3.3 CADEIA PRODUTIVA DO POLO TÊXTIL DO AGRESTE PERNAMBUCANO

3.3.1 Definições e Conceitos da Cadeia Produtiva

Para uma análise da cadeia produtiva dentro da abordagem da ECT, Souza (2002) aponta que, a Economia dos Custos de Transação (ECT) exhibe elementos que reúnem fatores ligados às características e comportamentos contidos nas cadeias produtivas. Para tal, estes comportamentos são influenciados pelas definições estratégicas e pelas ações de seus integrantes. No entanto, tanto a cadeia de produção quanto a ECT têm como principal objetivo a investigação da relação de trocas e/ou transações.

Logo diante desta concepção, à cadeia de produção fornece o entendimento da dinâmica e das mudanças tecnológicas e organizacionais que se institui entre seus segmentos. Neste sentido, de acordo com Farina (1999), o aumento da harmônica na relação entre os atores participantes de uma cadeia de produção, faz com que custos de cada um deles sejam reduzidos, como também, as adaptações às transformações do ambiente ocorram de forma mais rápida e os conflitos cada vez menos. Dado este contexto, para Economia dos Custos de Transação²⁰, os custos surgem a partir da execução das relações de troca entre os atores envolvidos nas transações, os quais tentam minimizá-los por meio de procedimentos adequados de governança (NEVES, 1999).

Em relação da estrutura organizacional da cadeia produtiva, Souza (2002) aponta que, a compreensão desta se dá em função dos diferentes níveis de pontos de vistas gerenciais e tecnológicos empregados em seu processo, que por sua vez, poderá gerar alguns conflitos e contribuições entre os atores, o que torna necessário a adoção de medidas que possam garantir as partes numa transação, e isto acarretará em custos.

De acordo com Batalha (1998), a origem do termo cadeia produtiva se originou dos estudos de economia industrial francesa, o qual refere-se aos aspectos de distribuição de um certo produto industrializado, diferente do antigo modelo de criação de competitividade onde o elemento principal era conferido a fator preço no processo de coordenação do sistema.

²⁰ Ver a seção a primeira parte da seção referencial teórico sobre a ECT.

Tratando de forma complementar, Zilbersztan (2000) aponta que, cadeia produtiva é uma sequência de operações formada para produzir bens, e sua articulação influenciada pela fronteira de possibilidades estabelecidas pela tecnologia, como também, pelas estratégias organizadas pelos agentes na busca da maximização de lucros. Neste processo, as relações entre os agentes são complementares, como também, determinadas pelas hierarquicamente, fazendo com que a cadeia seja um sistema capaz de proporcionar sua própria transformação.

Partindo desta concepção, Pires (2004) conceitua cadeia produtiva como um ajuntamento de ações econômicas no mercado, agindo integradamente com articulação entre tecnologia, organização e capitais. Ou simplesmente um conjunto de relações comerciais e financeiras que ordenam uma relação constante de troca entre fornecedores e clientes em todos os seguimentos. Neste processo, o produto ou serviço final se encadeia de jusante a montante todas as operações de produção, técnicas, comerciais e logística que o suscitam.

Por sua vez, Malafaia et al (2006) afirma que as conexões de uma corrente de articulação entre diversos fatores de um processo produtivo, o qual envolve aspectos relacionados a insumos básicos, produção, distribuição, comercialização e entrega do produto final ao consumidor, são denominados de cadeia produtiva. Neste sentido, Staaz (1997) fundamenta cinco conceitos básicos sobre as composições que estão associadas a cadeia produtiva, nas quais os elos desta cadeia são influenciados ao mesmo tempo, a saber:

- Orientação pela demanda, o qual gera as informações que estabelecem os fluxos de produtos e serviços;
- Coordenação dentro dos canais, determinando relações verticais inclusos nos canais de comercialização, seja em forma de contratos ou de mercado aberto;
- Competição dos canais, por sua vez podendo envolver mais de um canal de produção, transformação e comercialização;
- Alavancagem, onde pretende-se identificar pontos-chaves na ordem produção consumo;
- Pontos de estrangulamento.

Contudo, como aponta Batalha (1995), o sistema da cadeia produtiva demanda por conhecimento e a utilização de novas técnicas, com o objetivo de diminuir o impacto negativos provocados pelas limitações produtivas de seus atores; ou ainda, de melhorar a qualidade e a eficiência neste processo, proporcionando mais benefícios ao consumidor final e,

também, aos demais grupos de atores sociais da cadeia. Entretanto, a estrutura da cadeia produtiva permite a análise de um determinado produto em um estágio intermediário da sua produção.

O modelo de gerenciamento da cadeia produtiva delimitada por Batalha e Silva (1999) demonstra que o encadeamento operacional de uma cadeia produtiva sobrevém do produto final para matéria-prima. Sendo assim, os seguimentos vão de jusante para montante, a saber: a produção de insumos; a produção de matéria prima; a indústria de processamento; e a distribuição (atacado e varejo). Além disso, existem as instituições de apoio que atuam na melhoria das condições econômicas, sociais, tecnológicas e legais.

3.3.2 Estrutura da Cadeia Produtiva do Polo Têxtil do Agreste Pernambucano

Na seção anterior foram discutidos os conceitos e definições gerais sobre a cadeia produtiva com o objetivo de apresentar e formular o entendimento sobre a realidade da atividade econômica e produtiva do Polo de Confecção em Santa Cruz do Capibaribe. Nesse novo cenário, serão apresentados algumas séries de etapas da produção de mercadorias – incluídas nos elos a montante, produtivo e a jusante –, que vai desde a aquisição de insumos passando pela distribuição nos canais de comercialização até chegar ao consumidor final.

Por meio deste estudo foi possível identificar através da observação do ambiente de pesquisa, a participação de alguns dos principais seguimentos que compõem essa cadeia produtiva, as quais estão distribuídas em três elos (montante, produtivo e a jusante), conforme o Quadro 1. Portanto, neste ambiente é possível visualizar a produção do bem, partindo dos insumos para o consumidor final, passando por todos os elos responsáveis pela sua transformação, numa sequência de etapas produtivas que vai desde a entrada destes insumos até a obtenção do produto acabado. Contudo, é importante considerar que não é objetivo deste trabalho discutir a relação entre os agentes destes seguimentos. O foco principal aqui, será de apresentar a dinâmica entre os vários seguimentos que compõem dessa cadeia produtiva.

Inicialmente, observa-se no elo a montante diversos seguimentos do ambiente institucional e organizacional, que possuem vínculo, direto e/ou indireto, com a fase de produção dos bens. Este seguimento é composto por: empresas fornecedoras de matéria-prima, capital produtivo, equipamentos e produtos para lojas suporte, ou seja, aquilo que é essencial para se produzir e

vender; empresas prestadoras de serviços no ramo de hotelaria e alimentação; empresas e autônomos prestadores de serviço operacionais para manutenção de máquinas e equipamentos na linha de produção (mecânicos) e transporte de pessoas e mercadorias na região do Polo; empresas de serviços no ambiente empresarial, financeiro e comercial (contábil, jurídica, comunicação e mídia); organizações formadas por associados, cooperativas e sindicatos, em que ambas estão diretamente ligadas a apoiar e fortalecer os diversos grupos de profissionais atuantes no contexto econômico e produtivo da região; instituições de apoio a produção, através de fomento, investimento, pesquisadoras e desenvolvimento de capital humano.

Quadro 1- Estrutura da cadeia produtiva do Polo de Confeccção do Agreste Pernambucano.

Quadro 1 – Estrutura da cadeia produtiva do Polo de Criação do Agreste Pernambuco.			
A Montante	Elo Produtivo	A Jusante	
Fornecedores de tecidos, aviamentos e materiais para acabamento dos produtos.	Linha de produção própria ou interna	Canais de comercialização	Consumidor final
Lojas de máquinas e equipamentos para linha de produção e de utensílios para lojas e fábricas.		Shoppings (Moda Center; Parque de Feiras de Toritama; Polo de Caruaru).	
Hospedarias, hotelarias e restaurantes etc.		Feiras livres (Santa Cruz do Capibaribe; Toritama; Caruaru).	
Associações, cooperativas e sindicatos.	Produtores ou Empresas	Lojas na Cidade (Santa Cruz do Capibaribe; Toritama; Caruaru).	
Escritórios contábil, jurídico, comunicação e mídia.	Linha de produção terceirizada ou externa	Diretamente através de pedidos e encomendas de lojistas de outras cidades e regiões.	
Serviços para consertos de máquinas indústrias, transporte e viagens.		Indiretamente através de representantes comerciais ou representações.	
Instituições de fomento e investimentos (bancos); faculdades; escolas técnicas etc.			

Fonte: Elaboração própria, a partir de informações obtidas nesta pesquisa.

No elo produtivo, destacam-se apenas as empresas coordenadoras das etapas de processamento dos bens produzidos nessa cadeia produtiva. Observando o Quadro 1, tem-se a dimensão da interação das empresas produtoras com os elos montante e a jusante, chegando ao consumidor final. Diante disso, pode-se verificar que as empresas se dividem em dois

grupos: primeiro, aquelas que possuem linha de produção própria; segundo, aquelas que não possuem.

Estas empresas, na busca de maximizar seus recursos disponíveis e, conseqüentemente, seus lucros, se relacionam primeiramente com alguns dos seguimentos encontrados no elo a montante, a fim de obter suprimentos e elementos necessários para iniciar sua produção, a partir da aquisição de máquinas e equipamentos de produção (capital produtivo), matérias-primas, serviços de apoio e acesso a procedimentos empresariais e administrativos, entre outros. Por outro lado, após as etapas de processamento onde a mercadoria é produzida, as empresas distribuem seus produtos nos canais de comercialização localizados elo a jusante (lado direito do Quadro 1), de acordo com a capacidade de cada delas. Por fim, o produto comercializado chega ao consumidor final, assim, encerrando a etapa final constituída pela cadeia produtiva (ver com mais detalhes na seção a seguir).

3.3.3 Modelos de Produção Do Polo

No Quadro 1, tem-se os principais setores que compõem a cadeia produtiva do Polo têxtil de Santa Cruz do Capibaribe. Dito isso, serão apresentados o modo operacional da produção de bens para as empresas com linha de produção própria, terceirizada e híbridas, respetivamente, até o produto chegar no seu destino final, o consumidor. Em seguida, será discutido brevemente alguns aspectos relevante desse processo, incluindo alguns termos sobre a formalidade das empresas dessa cadeia produtiva.

Primeiro, observa-se na parte de cima do elo a produtivo, aqueles produtores que possuem instalações produtivas próprias (com máquinas e equipamentos para linha de produção). Estes por sua vez, adquirem matéria-prima para sua confecção através dos fornecedores de tecidos e aviamentos, em seguida, coordenam o processo produtivo internamente em suas fábricas, desde as etapas de corte até a etapa de acabamento e embalagem, ou seja, a produção é totalmente interna (ou vertical). Logo após este processo, os produtos acabados são distribuídos entre alguns dos canais de comercialização ²¹ localizados no elo a jusante, até chegar ao consumidor final, na ponta dessa cadeia.

²¹ Os canais de comercialização dos produtos confeccionados pelas empresas/produtores são formados por: iniciativas privadas (*shoppings*, lojas da cidade e representações comerciais); setor público em parceria com os comerciantes (feiras livres); e, autônomos (comerciantes e lojistas de outras cidades e regiões).

Segundo, observa-se na parte de baixo do elo produtivo, aqueles produtores que ainda não possuem linha de produção própria (ou fábrica). Estes por sua vez, após adquirir sua matéria-prima junto aos fornecedores de tecidos e aviamentos, fazem parceria, com ou sem contrato, com alguma organização produtiva terceirizada²², e assim, encaminhar essa matéria-prima para o processo produtivo na linha de produção da contratada.

Neste caso, estes produtores terão apenas a responsabilidade de coordenar os processos administrativos de sua atividade ao longo do período nesta etapa. Em seguida, a empresa contratada terá a responsabilidade de coordenar e efetuar todas as etapas de confecção das peças (mercadorias), caracterizando a produção como totalmente externa ou terceirizada. No momento seguinte, as peças de roupas são entregues aos proprietários (mediante o fechamento e acerto do contrato), as quais são levadas e/ou distribuídas pelos canais de comercialização da cadeia produtiva (elo a jusante).

Por fim, a terceira forma possível para produção se dá quando, após a obtenção de tecidos e aviamentos como os fornecedores (elo a montante), ambos os produtores (com e sem fábrica de confecção própria), decidem realizar algumas das etapas de sua produção em parceria com outras organizações terceirizada, ou seja, a produção realizada de forma híbrida. Neste processo, parte da produção é realizada internamente, enquanto a outra é realizada externamente sob a responsabilidade das organizações parceiras. Contudo, esta produção (mercadoria) será destinada aos canais de comercialização, assim como nos processos anteriores.

Entretanto, é importante considerar que no momento em que os produtores escolhem entre realizar a produção de suas peças/mercadorias ou por conta própria em suas instalações internas ou em alguma organização terceirizada (facção), eles levam em conta a possibilidade de que a realização das etapas produtivas será concluída com rapidez e garantia de qualidade pelas empresas terceirizadas. Além disso, as empresas consideram como parte fundamental para este tipo de escolha, a questão da redução de custos, em comparação se a produção for realizada em suas próprias dependências.

Nisto, tanto as empresas que se encontram em condições de formalidade como de informalidade em suas atividades econômicas desfrutam do mesmo ambiente e oportunidade, em termos de operacionalidade para efetuar suas transações no mercado, desde as etapas

²² Observa-se que, estas organizações terceirizadas em grande parte são formadas por pequenas e médias instalações localizadas nas próprias residências dos agentes terceirizados, e são compostas por trabalhadores (contratados e/ou familiares) especializados, em um ou mais tipos de máquinas indústrias de costura. Além disso, a grande maioria dessas organizações são informais ou não apresentam nenhum tipo de registro junto aos órgãos públicos para autorização de seu funcionamento. (Grifo do autor).

iniciais aonde o bem é produzido, até etapa final onde o produto é comercializado, sendo que, as empresas formalizadas têm um leque maior de interação com seu mercado em comparação as empresas informais.

Neste sentido, tendo em vista a busca pela maximização de recursos e dos lucros, por parte dos produtores, considera-se que, algumas de suas estruturas de governança produtiva podem ser consideradas mais vantajosas, principalmente se tratando daquelas em que os produtores atuam totalmente dentro da formalidade, ou seja, a empresa possui registro (CNPJ) e emite nota fiscal. Este tipo de estrutura é uma das menos utilizadas pelos produtores, pois para que esta (estrutura de governança) seja estabelecida, é necessário que os produtores consigam desenvolver maior capacidade de controle produtivo e de gestão frente ao aumento dos custos de transação, decorrente da formalização.

No entanto, existem outras razões para que a empresa opte pela formalidade, por exemplo, a obtenção de maior vantagem para aumentar as oportunidades de negócios, tanto em seu elo a montante, com a disponibilidade de crédito no mercado para aquisição de produtos e serviços, quanto em seu elo a jusante, onde existe a possibilidade da empresa emitir nota fiscal no ato de vendas, estar em dia com o pagamentos de impostos (embutidos no valor das mercadorias vendidas), conceder notas promissórias e criar linha de crédito junto aos seus compradores, etc., condições estas, que são limitadas apenas às empresas que operam dentro da formalidade neste sistema.

Por fim, no contexto apresentado acima, são observados diferentes tipos de arranjos produtivos (ou estruturas de governança) – indo desde arranjos produtivos focados na terceirização, até aqueles mais verticalizados -, os quais suas intensidades de coordenação produtiva estão ligadas diretamente a diversos tipos de seguimentos (organizações e agentes envolvidos na transação) situados nos elos a montantes e a jusantes. As transações entre os diferentes segmentos integrados à cadeia produtiva, obtêm elevada importância na medida em que estas (transações) passam a ser um dos principais determinantes para a produtividade e a competitividade desse arranjo produtivo.

4 METODOLOGIA

4.1 MODELO ECONOMETRICO

Os parâmetros relativos à variável dependente neste trabalho podem ser estimados por Logit ou Probit, através de uma função econométrica específica, que seja capaz de identificar dados de frequências categóricas que apresentem uma relação de ordem às categorias.

Os modelos Logit Ordenado e Probit Ordenado são compostos a partir de uma regressão latente semelhante aos modelos Binominais tradicionais. Segundo Stock e Watson (2004), o método de estimação empregado pelos modelos Logit e Probit, são o mesmo do Método da Máxima Verossimilhança, pois geram estimadores eficientes, consistentes e normalmente distribuídos para imensas amostras, de modo que as várias estatísticas conseguem ser adquiridas frequentemente, a exemplo do intervalo de confiança.

De acordo com Bone (2004), a principal característica do modelo ordenado está em conter a presença de uma variável dependente ordinal discreta. Nesta linha de pensamento, Hair *et al* (2005) aponta que, as variáveis medidas no modelo ordinal – ou, em modelo de escala ordinal –, não leva em conta a medida da magnitude real em termos absolutos, apenas compreende a ordem entre os valores, mas não a distinção entre eles.

Neste trabalho, será utilizado o método de Probit Ordenado, o qual tem sua estrutura semelhante ou Modelo Logit Ordenado, desenvolvido por MacKelvey e Zavoina (1975), apoiado no modelo de probabilidade linear composto em volta de uma regressão encoberta na mesma forma do modelo padrão, em que:

$$Y^* = x'\beta + \varepsilon \quad (1)$$

Onde y^* é uma variável não observada, x o vetor de informações explicativas, β o vetor de parâmetros e ε o resíduo.

Assim, utilizando a variável y^* para criar a modelagem dos dados ordenados, para cada observação tem-se a seguinte forma:

$$y = 0, \text{ se } y^* \leq 0, \quad (2)$$

$$y = 1, \text{ se } 0 < y^* \leq \mu_1, \quad (3)$$

$$y = 2, \text{ se } \mu_1 < y^* \leq \mu_2, \quad (4)$$

...

$$y = J, \text{ se } \mu_{J-1} < y^* \leq \mu_J, \quad (5)$$

O parâmetro μ , nomeado como ponto de corte das categorias, é desconhecido para serem estimados com β , enquanto J refere-se ao número de categorias em que a variável dependente está dividida. Considerando que ε seja distribuído normalmente entre as observações, normaliza-se a média e a variância do resíduo para zero e um. Desta forma, têm-se as seguintes probabilidades:

$$P(y = 0/x) = F(\mu_1 - x'\beta), \quad (6)$$

$$P(y = 1/x) = F(\mu_2 - x'\beta) - F(\mu_1 - x'\beta), \quad (7)$$

$$P(y = 2/x) = F(\mu_3 - x'\beta) - F(\mu_2 - x'\beta), \quad (8)$$

...

$$P(y = J/x) = 1 - F(\mu_J - x'\beta) \quad (9)$$

Para todas estas as probabilidades, deve-se ter $\mu_1 < \mu_2 < \dots < \mu_J$.

Para ajustar o modelo, o STATA (2014) sugere a utilização do teste de verossimilhança (teste LR), o qual pode verificar no modelo se, pelo menos, um dos coeficientes da regressão não é igual a zero. O teste tem distribuição X^2 , em que os graus de liberdade são estabelecidos pelo número de regressores do modelo. A hipótese nula do modelo é que não haja previsores.

Por outro lado, é ainda preciso considerar outros tipos de teste de ajuste de modelo para analisar a presença de proporcionalidade entre os pontos de corte. Nisto, Wolf e Gould (1998) propôseram um modelo que testa a razão aproximada da verossimilhança (*likelihood ratio test*). A hipótese nula deste teste é que não exista diferença nos coeficientes entre os modelos. Tal teste é parecido com o teste LR, mas diverge no número de graus de liberdade, o qual é igual a $\rho(J - 2)$, em que ρ é o número de regressores e J é o número de categorias. A distribuição é a mesma utilizada do modelo anterior, X^2 , o teste também é utilizado para identificar a presença de heterocedasticidade, como demonstra Wang e Kockelman (2005).

4.2 DADOS UTILIZADOS

A amostra utilizada parte de uma pesquisa de campo realizada no segundo e terceiro trimestre de 2018, no Parque de Feiras do Moda Center Santa Cruz²³ e em algumas lojas de tecido no centro da cidade de Santa Cruz do Capibaribe – PE. Esta pesquisa foi aplicada a 254 produtores, contemplando algumas informações particulares dos entrevistados/produtores localizados no perímetro do Polo de Confecção do Agreste Pernambucano, especificamente no município citado.

As informações relativas à formalidade e a emissão de nota fiscal dos produtos vendidos pelos produtores de têxtil (confeccionistas), tratadas na pesquisa de campo, contemplam três formas, as quais foram levantadas através de um questionário²⁴ específico, a fim de verificar a situação da (in)formalidade, como também, a questão sobre emissão ou a não emissão de nota fiscal das empresas de confecção têxtil, ou seja, se o produtor encontra-se com sua empresa em situação de formalidade ou informalidade, considerando ainda que, em ambas as situações, estes produtores pode emitir ou não notas fiscais referentes ao processo de venda de seus produtos.

Vale destacar ainda que, as situações dos produtores, identificadas neste trabalho, são contempladas diante dos seguintes pressupostos: i) um produtor que esteja com sua empresa formalizada só pode ser assim tratado se a empresa possuir alvará de funcionamento e/ou CNPJ, do contrário, o produtor será considerado informal; ii) toda empresa que emite nota fiscal só pode ser assim tratada se ela possuir CNPJ e efetuar a emissão de nota fiscal no processo de venda de seus produtos, ocasionando a contribuição tributária referente as vendas; iii) toda empresa que não emite nota fiscal, mesmo se ela possuir CNPJ, será tratada como empresa formalizada e não contribuinte de encargos tributária referente as vendas; iv) toda empresa que não possui CNPJ, conseqüentemente, não emite nota fiscal, será tratada como empresa informalizada e não contribuinte de encargos tributária referente as vendas.

Desta forma, todos os produtores da amostra serão tratados em uma das situações aqui analisadas, conforme a resposta dada por estes em cada questionário.

²³ Localizado as margens da PE 104 no município de Santa Cruz do Capibaribe – PE, o Moda Center Santa Cruz, o maior parque de confecções da América Latina em sua categoria (SEBRAE, 2013).

²⁴ O questionário aplicado junto aos produtores de confecção do Agreste Pernambucano encontra-se no APÊNDICE desse projeto.

4.3 MODELO EMPÍRICO

Com o objetivo de criar uma *proxy* que possa evidenciar as características referentes à identificação da variável dependente, neste trabalho procurou-se desenvolver um índice que tivesse condições de diferenciar produtores por situações de formalidade e de emissão de notas fiscais, já que, em grande parte, os pequenos produtores do Polo de Confecções, na sua atuação com o mercado local, caracterizam-se em se encontrar somente em apenas uma das situações apresentadas no Quadro 2.

Desta forma, o pressuposto que embasa esta análise é a de que as diferentes situações identificadas nas classificações que representam as diferentes estruturas de governança, em grande parte, são resultados dos aspectos socioeconômicos, produtivos ou comerciais, administrativos e comportamentais do questionário.

4.3.1 VARIÁVEL DEPENDENTE

Como o objetivo de estimar a probabilidade de que o produtor do Polo Têxtil de Confecção do Agreste Pernambucano, dada determinadas características, possa ser um potencial empresário com empresa formalizada e emissora de nota fiscal no processo de venda de seus produtos, vai se considera como estratégia empírica, a utilização de um modelo com variável dependente discreta e qualitativa ordinal. Assim, tem-se como resposta a variável dependente que assume os valores que vão de 0 a 2, conforme o Quadro 2 a seguir:

Quadro 2- Valor das variáveis utilizadas no modelo empírico

Situação de Formalidade	Situação para Emissão de Nota Fiscal	Valor
Empresa Formalizada	Emite Nota Fiscal	2
Empresa Formalizada	Não Emite Nota Fiscal	1
Empresa Informalizada	Não Emite Nota Fiscal	0

Fonte: elaboração própria.

Para responder ao questionário sobre os fatores que determinam o fenômeno formalidade e da emissão de nota fiscal para os produtores de confecção no Polo Têxtil, a variável dependente utilizada poderá assumir os seguintes valores:

- 0, caso o produtor estiver operando com sua empresa na informalidade, sendo que este não emite nota fiscal no processo de venda de seus produtos.
- 1, caso o produtor estiver operando com sua empresa na formalidade, sendo que este não emite nota fiscal no processo de venda de seus produtos.
- 2, caso o produtor estiver operando com sua empresa na formalidade, sendo que este emite nota fiscal no processo de venda de seus produtos.

Neste trabalho, a variável dependente latente utilizada assume números de 0 a 2, de acordo com o modelo empírico estabelecido no parágrafo descrito acima. A diferença da regressão linear e do “ranqueamento”, parece ser bastante simples, no entanto, a grande importância para escolha da aplicação desse método está na forma da regressão, neste caso, inevitavelmente pecaria por não considerar a natureza ordinária da variável dependente.

De acordo com Greene (2003), existem vários modelos de variáveis de escolha multinomial que estão distinguidos/colocados em ordem, como *rankings* de títulos, pesquisa de opinião, nomeação de emprego de militares por classificação de acordo com o nível de habilidades, conclusão de votos de certos programas, escolha de cobertura de seguro adquirido pelo consumidor (nenhum, parcial ou total), emprego (desempregado, tempo parcial ou integral), entre outros. Em relação a estes casos, apesar de o resultado ser discreto, pode haver falhas no modelo Multinomial, por ele não contabilizar o caráter ordinal da variável dependente. Desta forma, o modelo Probit Ordenado mostra-se mais viável para as análises deste trabalho.

Na literatura, na maioria dos trabalhos elaborados a partir do arcabouço da Teoria dos Custos de Transação (TCT), utilizaram o modelo de regressão Logit Ordinal (ANTINORI, 2000; HUBBAR, 2001; JAMES e SYKUTA, 2004; PARMIGIANI, 2007; HARDESTY 2008; FERNÁNDEZ-OLMOS ET AL, 2009; BACUKS ET AL, 2010; SOBEL, 2011). No entanto, em outros tipos de teorias relacionadas a diversos temas (COELHO, 2007; MEIRELLES, 2009; SANTOS, 2012; DALBERTO, 2014; COSTA, 2015; BONELLI, 2017, entre outros) concentra-se com facilidade estudos que utilizam o modelo Probit Ordenado para suas análises. Nesta pesquisa, ainda não foi encontrado na literatura, trabalhos que trate do tema sobre a ECT associado à informalidade, utilizando o modelo Probit Ordenado. Nisto, há evidências de que este trabalho será um dos pioneiros a utilizar essa estrutura teórica e metodológica.

4.3.2 Variáveis Independentes

Definida a estrutura da variável dependente, esta será regredida em função de um conjunto de fatores para determinar quais características podem influenciar, no caso deste trabalho, as probabilidades de um produtor se tornar gestor de empresa formalizada e emissora ininterrupta de nota fiscal. Diante disso, em relação das características que levam a tal fenômeno, neste trabalho, o modelo empírico estimado deve conter variáveis plausíveis com o intuito de explicar a condição da formalidade/informalidade e emissão de nota fiscal no ato da venda dos produtos da empresa.

As variáveis independentes estão divididas em quatro tipos categorias. Inicialmente, são descritas as variáveis referentes aos aspectos socioeconômicos, produtivo/comerciais, administrativos e os comportamentais. Contudo, estas variáveis representam as variáveis habitualmente usadas na Economia dos Custos de Transação, na seção 4.4, exceto as variáveis FEMININO, IDADE, SOLTEIRO e QT_FIL.

As seções abaixo descrevem a relação das variáveis utilizadas para estimar o modelo empírico, como também, encontra-se a descrição das variáveis e seus respectivos valores de acordo como foi colocado nos questionários aplicados na pesquisa de campo.

Aspectos Socioeconômicos

- FEMININO: produtor do sexo feminino, variável *Dummy* que assumi o valor 1 no caso de o produtor ser do sexo feminino, e 0, caso contrário.
- IDADE: idade do produtor, variável continua medida em unidades de anos.
- NIV_ESC: escolaridade do produtor, variável discreta categórica que assume valores que vai de 1 a 5 de acordo com nível escolaridade: Faixa de escolaridade: 1 – ensino fundamental incompleto; 2 – ensino fundamental completo; 3 – ensino médio incompleto; 4 – ensino médio completo; 5 – ensino superior incompleto; ensino superior completo.
- SOLTEIRO: estado civil, variável *Dummy* que assumi o valor 1 no caso do produtor seja solteiro, e 0, caso contrário.
- QT_FIL: quantidade de filhos dependentes do produtor, variável continua medida em unidades.

Aspectos Produtivos / Comerciais

- TEM_EXIS: tempo de existência da empresa, variável contínua medida em unidades de anos.
- TERCEIRAZA: empresa terceiriza o processo de sua produção, variável discreta categórica que assume valores de 1 a 3 de acordo com o tipo de produção adotado pela empresa: 1 – não terceiriza; 2 – terceiriza parcialmente; 3 – terceiriza totalmente.
- LN_LUCRO: log de lucro total mensal com vendas empresa, variável contínua medida em unidades (em reais).
- LOC_PRO: local onde a produção é realizada, variável *Dummy* que assume o valor 1 no caso a produção seja realizada em Santa Cruz do Capibaribe, e 0, caso produção seja em outros lugares.
- LOC_VEN: local de venda da mercadoria, variável discreta categórica que assume valores de 1 a 3 de acordo com a quantidade de locais que o produtor comercializa sua mercadoria: 1 – vende em apenas 1 lugar; 2 – vende em 2 lugares; 3 – vende em 3 lugares ou mais.
- VEN_WHATS: vendas através do aplicativo Whatsapp, variável *Dummy* que assume o valor 1 no caso do produtor realize vendas pelo Whatsapp, e 0, caso contrário.
- PAG_VEN: forma de pagamento do produtor referente às suas vendas, variável discreta categórica que assume valores de 1 a 4 de acordo com a forma de pagamento: 1 – pagamento à vista; 2 - pagamento à vista e no cartão de crédito; 3 - pagamento à vista e no cheque pré-datado; 4 – pagamento de todas as formas.
- PAG_FOR: forma de pagamento de insumos aos fornecedores, variável categórica que assume valores de 1 a 4 de acordo com a forma de pagamento: 1 – pagamento à vista; 2 - pagamento à vista e no cartão de crédito; 3 - pagamento à vista e no cheque pré-datado; 4 – pagamento de todas as formas.
- EXI_NOT: o produtor exige de nota fiscal de compra de insumo ao fornecedor, variável *Dummy* que assume o valor 1 no caso o produtor exija nota fiscal no ato da compra de insumos, e 0, caso contrário.

Aspectos Administrativos

- QT_FUN: quantidade de funcionários trabalhando na empresa, variável contínua medida em unidades.

- PART_TRE: empresa (produtor e/ou funcionário) já realizou ou participou de algum tipo de treinamento voltado para gestão e/ou qualificação da equipe, variável *Dummy* que assumi o valor 1 no caso a empresa já tenha realizado e/ou participado de treinamentos, e 0, caso contrário.

Aspectos Comportamentais

- ADAP_MEC: o produto da empresa se adaptou bem ao mercado local, variável discreta categórica que assumi valores de 1 a 5 de acordo com a resposta do produtor: 1 - concorda totalmente; 2 - concorda parcialmente; 3- indiferente; 4 - discorda parcialmente; 5 - discorda totalmente.
- EXP_VEN: o produtor consegue expandir e conquistar novo cliente sem dificuldades, variável categórica discreta que assumi valores de 1 a 5 de acordo com a resposta do produtor: 1 - concorda totalmente; 2 - concorda parcialmente; 3- indiferente; 4 - discorda parcialmente; 5 - discorda totalmente.
- CAP_CRE: o produtor considera que estar se estruturando para aumentar sua atividade futuramente, variável categórica discreta que assumi valores de 1 a 5 de acordo com a resposta do produtor: 1 - concorda totalmente; 2 - concorda parcialmente; 3- indiferente; 4 - discorda parcialmente; 5 - discorda totalmente.
- SATISFAÇÃO: o produtor se considera satisfeito com o atual mercado confeccionista/têxtil, variável discreta categórica que assumi valores de 1 a 5 de acordo com a resposta do produtor: 1 - concorda totalmente; 2 - concorda parcialmente; 3- indiferente; 4 - discorda parcialmente; 5 - discorda totalmente.
- RODOVIA: o produtor considera que a estrutura das rodovias é suficiente para aumentar a competitividade e o escoamento da produção têxtil, variável discreta categórica que assumi valores de 1 a 5 de acordo com a resposta do produtor: 1 - concorda totalmente; 2 - concorda parcialmente; 3- indiferente; 4 - discorda parcialmente; 5 - discorda totalmente.
- ACOM_P: o produtor acompanha a evolução mensal dos preços para atualizar o valor do seu produto no mercado, variável discreta categórica que assumi valores de 1 a 5 de acordo com a resposta do produtor: 1 - concorda totalmente; 2 - concorda parcialmente; 3- indiferente; 4 - discorda parcialmente; 5 - discorda totalmente.

- **GEST_SUP:** o produtor considera que sua gestão superior à gestão dos demais produtores, variável discreta categórica que assumi valores de 1 a 5 de acordo com a resposta do produtor: 1 - concorda totalmente; 2 - concorda parcialmente; 3 - indiferente; 4 - discorda parcialmente; 5 - discorda totalmente.

Desta forma, a condição da formalidade/informalidade e emissão de nota fiscal no ato da venda dos produtos da empresa será considerada como variável dependente a ser regredido em função das várias características aqui relacionadas.

Portanto, dadas tais variáveis, o modelo de regressão será dado por:

$$y^* = \beta_1 (\text{feminino}) + \beta_2 (\text{idade}) + \beta_3 (\text{niv_esc}) + \beta_4 (\text{solteiro}) + \beta_5 (\text{qt_fil}) + \beta_6 (\text{tem_exis}) + \beta_7 (\text{terceiriza}) + \beta_8 (\text{ln_lucro}) + \beta_9 (\text{loc_pro}) + \beta_{10} (\text{loc_ven}) + \beta_{11} (\text{ven_whats}) + \beta_{12} (\text{pag_ven}) + \beta_{13} (\text{pag_for}) + \beta_{14} (\text{exi_not}) + \beta_{15} (\text{qt_fun}) + \beta_{16} (\text{part_tre}) + \beta_{17} (\text{adap_mec}) + \beta_{18} (\text{exp_ven}) + \beta_{19} (\text{cap_cre}) + \beta_{20} (\text{satisfação}) + \beta_{21} (\text{rodovia}) + \beta_{22} (\text{acom_p}) + \beta_{23} (\text{gest_sup}) + \mu$$

Assim, será possível responder ao questionamento levantado inicialmente sobre quais os fatores que determinam a formalização aliada à emissão de notas fiscais no processo de vendas dos produtos praticados pelos produtores do Polo Têxtil de Confecção do Agreste Pernambucano, especificamente, no município de Santa Cruz do Capibaribe? Ou ainda, quais os fatores que influenciam na probabilidade de um produtor do Polo Têxtil de Confecção do Agreste Pernambucano, dada determinadas características, passar ser um potencial empresário com sua empresa formalizada e emissor interrupto de notas fiscais?

4.4 CARACTERÍSTICAS PARTICULARES DOS PRODUTORES SOB A PERSPECTIVA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Esta seção vai fazer uma analogia entre as variáveis independentes consideradas no modelo com as especificidades da ECT, mostrando as relações e do por que elas são consideradas variáveis dentro da teoria da ECT.

A **especificidade física** se refere a ativos físicos envolvidos na fabricação de produtos têxteis, indo desde o uso de certa quantidade de mão-de-obra até os investimentos em

máquinas e equipamentos e outros tipos de capital de produção. Ou seja, esta especificidade pode ser analisada sob diferentes aspectos relacionados com os fatores de produção físicos.

Assim, a **especificidade física** refere-se às variáveis: quantidade de funcionários e lucro²⁵. As principais características, no caso destas variáveis, estão relacionadas ao fato de que a empresa/produtor que obtém maior lucro, foi devido ao aumento da demanda de seus produtos no mercado, logo, efetuará maior quantidade produção de peças, o que por sua vez, também exigirá, maior quantidade de mão de obra para esta produção, assim, a empresa terá que investir em ativos físicos como máquinas, equipamentos específicos para sua produção, ocasionando maiores custos com produção, desta forma, esta empresa possui maior especificidade física.

Analizando a **especificidade de capital humano**, é possível descrevê-la, no caso da confecção têxtil, como o conhecimento técnico e a habilidade adquiridos ao longo dos anos em termos de atividade produtiva e de comercialização e que possuirão aplicabilidade limitada em outras atividades. Neste sentido, essa especificidade tende a aumentar na medida em que os produtores se especializam e realizam investimentos em sua equipe, com o objetivo de melhorar tanto a qualidade da mão-de-obra quanto do bem produzido por sua empresa. Vilpoux et al all (1999) afirma que é importante que o produtor esteja bem atento para as informações sobre novas técnicas produtivas, insumos, cursos de capacitação, novas regras e legislação de mercado e dos canais de comercialização.

Com relação à **especificidade de capital humano**, a qual se refere a variáveis: escolaridade, tempo de existência da empresa, participação de eventos e treinamentos e gestão superior a outros produtores. As principais características destas variáveis estão relacionadas ao fato de que os donos de empresas (ou produtores) que possuem maior grau de escolaridade e mais tempo de existência de sua empresa, buscará meios de obter maior conhecimento específico da sua atividade, tanto através da participação de feiras e eventos criada para apresentar as novas tendências produtivas e mercadológicas relacionadas ao seu setor econômico, quanto por meio de treinamentos voltados para melhorar os aspectos de gestão e qualificação do quadro de equipe da empresa.

Além disso, à medida que o produtor considera ter capacidade de gerenciar superior a outros empresários, revela-se que este possui maiores habilidades específicas que vão desde o conhecimento dos métodos produtivos, até dos canais de comercialização. Desta forma, às

²⁵ Esta variável corresponde a LN_LUCRO, por motivos matemáticos devido estatísticos. Entretanto, o valor do lucro foi feito calculando: receita bruta da empresa (preço x quantidade de produtos vendidos) - custos totais = lucro.

empresas que possuem maiores habilidades e elevada disponibilidade de mão-de-obra mais qualificada, em termos produtividade e de operação de mercado, possuem maior especificidade de capital humano.

A **especificidade de localização** confere-se a questões ligadas com a decisão das empresas na localização dos produtos comercializados, de forma a refletir na redução de eventuais problemas e restrições relacionadas às transações de suas mercadorias, como por exemplo, economia de transporte e estocagem. Neste contexto, quanto maior for a distância entre os produtores e seus potenciais compradores (consumidores), ocasionando assim, maiores dificuldades de escoamento da produção, menor será a barganha dos produtores diante das vendas, o que por sua vez, implica em menores valores relativos obtidos pelo bem (VILPOUX, et all, 2009).

Neste sentido, a **especificidade locacional** refere-se às variáveis: local de produção, quantidade de locais de vendas, produção terceirizada e venda pelo *Whatsapp*. As principais características destas variáveis estão nas questões relacionadas à escolha de localização da produção²⁶, localização dos pontos de vendas, terceirizar a produção ou não, e os meios em que as mercadorias são comercializadas.

Nos dois primeiros casos, as empresas com localização do local de produção próxima aos principais locais de comercialização ou dos seus eventuais compradores, como também aquelas que estão localizadas próximas entre si e de seus elos a jusante, possuem maior especificidade. No terceiro e quarto caso, o produtor a utilização tanto a forma de produção com outras empresas terceirizadas, quanto o aplicativo (Whatsapp) para realização de eventuais transações ou negócios faz com que a distância entre seu elo a montante seja menor, ou seja, esse último sistema apresenta facilidades em termos de comunicação, relacionamentos contratuais diretamente entre produtor e comprador e, conseqüentemente, aumentando o escoamento da produção, enquanto que a terceirização poderá ajudar no aumento da produtividade das empresas e outros aspectos correlacionados, assim esta empresa possui maior especificidade locacional.

A **especificidade de frequência**, refere-se ao fato das transações serem realizadas sob condições favoráveis a redução de custos, na medida em que o aumento da frequência nos processos de transações proporcione maior confiança e conhecimento entre os agentes envolvidos nas transações e, assim, implicando em maior nível de reputação de mercado (SOBEL, 2011). Neste sentido, a **especificidade de frequência** pode englobar às variáveis:

²⁶ Local de produção refere-se à produção ser realizada ou não no município de Santa Cruz do Capibaribe.

adaptação do produto ao mercado, expansão de vendas, estruturas das rodovias e acompanhamento de preço dos bens produzidos. As principais características destas variáveis estão ligadas aos fatores que afetam velocidade em que as mercadorias/produtos são escoadas no mercado.

Assim, quanto maior adaptação dos produtos no mercado e quanto mais expansão de vendas e conquista de novos clientes, menor será o tempo de armazenamento das mercadorias e mais elevada a frequência de suas transações. Por outro lado, quanto melhor for às estruturas das rodovias de acesso à cidade (por parte dos compradores), maior a recorrência de novas transações entre produtor e o comprador. Além disso, à medida que a atualização dos preços das mercadorias ocorre em pequenos espaços de tempo, diminui a frequência de transação das mercadorias.

Por fim, a **especificidade de incerteza** refere-se à ocorrência de acontecimentos que não se pode prever *ex-antes* a elaboração dos acordos de troca (venda), onde tal ocorrência está profundamente relacionada ao pressuposto comportamental da racionalidade limitada dos agentes econômicos (SOBEL, 2011). Sendo assim, a **incerteza** refere-se às variáveis: forma de venda dos produtos, forma de pagamento aos fornecedores, exigência de nota fiscal, capacidade de crescimento e satisfação com o negócio. As principais características destas variáveis se relacionam com os aspectos que provocam desconfiança em alguma das etapas do processo de transação, ou seja, estas variáveis apresentam alguns dos comportamentos das empresas diante da escassez de informações em seu mercado.

Assim, estas duas primeiras variáveis referem-se aos meios em que a empresa administra os processos de pagamento entre os elos a montante e a jusante, sendo que, quanto mais a forma de pagamento for realizada à vista, menos incerteza haverá nestas transações. Outras formas da empresa/produtor diminuir a incerteza ocorrem quando há maior recorrência na exigência de nota fiscal no ato de compra junto aos seus fornecedores e quando empresas têm maior capacidade estrutural para aumento de sua produção, desta forma, a empresa sinaliza que há menor incerteza no processo comercial. Neste mesmo sentido, quanto mais o produtor estiver satisfeito com o negócio, menores serão as incertezas intrínsecas à atividade.

Embora, algumas das às variáveis (sexo, idade, estado civil e quantidade de filhos) utilizadas neste trabalho não se encaixam no segmento da teoria ECT, elas serão consideradas devido ao fato de relacionarem aos fatores que podem pesar na influência de decisões dos empresários se formalizar ou não. No Quadro 3 se encontra algumas sínteses sobre as principais características/definições atribuídas às empresas/produtores e suas implicações sob o ponto de vista da ECT.

Quadro 3- Síntese dos principais atributos das características dos produtores do Polo de Confeções sob o ponto de vista da ECT

Especificidade do ativo	Definição direcionada	Variáveis
Físico	- Refere-se aos ativos físicos da empresa especialmente voltados ao processo produtivo, indo desde o fator quantidade funcionários, até o fator receita e custo total, embutidos no fator lucro.	Quantidade de funcionários; Lucro (Receita Total - Custo Total).
Capital humano	- Refere-se ao conhecimento técnico e habilidade adquirida pelo produtor ao longo do tempo na atividade produtiva, como também no comércio e na gestão.	Nível de escolaridade; Tempo de existência da empresa; Participação de eventos e treinamentos; Controle administrativo; Gestão superior a outros produtores.
Localidade	- Refere-se à decisão de localização tanto de produção quanto dos pontos e formas de venda do produtor, de forma de produção terceirizada e a forma de melhorar os relacionamentos de transação de suas mercadorias no mercado.	Local de produção; Quantidade de locais de vendas; Terceirização da produção; Venda pelo <i>Whatsapp</i> .
Frequência	- Refere-se ao fato de que, quanto mais próximo à escolha, em relação à concordância total ²⁷ , maior será o número de vezes que as transações entre produtor e seu elo adiante são realizadas em um espaço de tempo.	Adaptação do produto ao mercado; Expansão de vendas; Estruturas das rodovias; Acompanhamento de preço dos bens produzidos para o mercado.
Incerteza	- Refere-se à ocorrência de mudanças aleatórias no ambiente dos negócios, como também, em relação às eventuais mudanças nos perfis consumidores, além das incertezas decorrentes da falta de informações completas, potencializando o oportunismo dos indivíduos, sobre o comércio em que as empresas estão inseridas.	Forma de venda dos produtos; Forma de pagamento aos fornecedores; Exigência de nota fiscal; Capacidade de crescimento; Satisfação com o negócio.

Fonte: Elaborado própria.

²⁷ Relação de algumas das variáveis disponíveis aos entrevistados no questionário nas opções de escolha na seção referente aos aspectos comportamentais.

5 RESULTADOS

Conforme com os objetivos pretendido neste trabalho, estimou-se o modelo Probit Ordenado a fim de se verificar o efeito das variáveis expostas na Tabela 1, sobre a probabilidade de formalização do produtor têxtil no Polo de Confecções de Santa Cruz do Capibaribe – PE. Para tanto, utilizou-se o método de máxima verossimilhança (*ML*), de acordo, o que foi apresentado na seção referente à metodologia. Como os modelos são heteroscedásticos, tornando os desvios-padrão estimados viesados, foi utilizado para a estimação da matriz de variância-covariância dos resíduos, desvios-padrão robustos à heteroscedasticidade. De acordo com Greene (2003), a utilização de desvio-padrão robusto não altera os coeficientes estimados, no entanto, devido ao fato de que os erros-padrão são alterados, as estatísticas de teste fornecerão p-valores bastante precisos.

5.1 MODELO ECONOMETRICO: DIAGNÓSTICO DA FORMALIZAÇÃO GERAL NO POLO

Os resultados obtidos para o modelo são descritos na Tabela 1. As estatísticas LR $\chi^2(23)$ e log pseudo-verossimilhança apontam para modelo apropriado, em que se verifica, para o modelo Probit Ordenado, que a probabilidade de formalização tende a se elevar quando o produtor é do sexo feminino, bem como do aumento dos pontos de venda, da diversificação da forma de recebimento com vendas, do produtor exigir nota fiscal na compra de insumos, do aumento da quantidade de funcionários e da participação de treinamentos para melhorar sua gestão na empresa, enquanto tende a se reduzir quanto mais idade o produtor tiver. O número de observações utilizadas corresponde a 254 produtores que comercializam suas mercadorias no Polo Têxtil em Santa Cruz do Capibaribe-PE.

Tabela 1- Estatísticas do modelo conjunto

Discriminação	Probit ordenado	
	Coeficientes	Ef. Marginais
FEMININO	0,430***	0,048***
IDADE	-0,053*	-0,004*
NIV_ESC	0,123	0,011
SOLTEIRO	0,006	0,001
QT_FIL	0,051	0,004
TEM_EXIS	-0,013	-0,001
TERCEIRIZA	0,257	0,023
LN_LUCRO	-0,019	-0,001
LOC_PRO	0,019	0,001
LOC_VEN	0,331**	0,03**
VEM_WHATS	-0,287	-0,028
PAG_VEN	0,266*	0,24*
PAG_FOR	0,167	0,015
EXI_NOT	1,257*	0,166*
QT_FUN	0,28**	0,025**
PART_TRE	1,128*	0,17*
ADAP_MEC	-0,092	-0,008
EXP_VEN	0,128	0,011
CAP_CRE	-0,131	-0,012
SATISFAÇÃO	0,03	0,002
RODOVIA	-0,063	-0,005
ACOM_PREÇ	-0,02	-0,001
GEST_SUP	0,051	0,004
Estatística LR $\chi^2(23)$	194,49*	
Log pseudo-verossimilhança	-129,31*	
Nº de observações	254	

* Significância a 1%. ** Significância a 5%. *** Significância a 10%.

Variável dependente: categoria 0 – informal e não emissor de nota fiscal; categoria 1 – formal e não emissor de nota fiscal; categoria 2 – formal e emissor de nota fiscal.

¹ Trata-se dos efeitos marginais de alterações em cada variável explanatória sobre as chances de ocorrência na categoria 0 (aqui apresentados apenas para verificação da estabilidade dos modelos).

Fonte: elaboração própria.

Antes de analisar os resultados deste modelo econométrico (Tabela 1), é importante esclarecer sobre as variáveis testadas que foram difusas à identificação do mesmo²⁸. Quanto

²⁸ Para mais detalhes relacionados às variáveis auxiliares, vide descrição metodológica do modelo empírico.

as variáveis referentes aos aspectos socioeconômicos para variável nível de escolaridade, verificou-se que o fato de o produtor possuir nível mais elevado de escolaridade, não é capaz de explicar (de forma estatisticamente significativa) o comportamento dos produtores frente a formalização de sua empresa. De forma análoga, o estado civil de solteiro e a quantidade de filhos também não explicam o referido comportamento.

Em relação aos aspectos produtivos/comerciais, à variável tempo de existência da empresa que poderia captar a experiência do produtor com a atividade empresarial têxtil, também não foi capaz de explicar a situação de formalidade do produtor, assim como as características referente a terceirização da produção, lucro da empresa, local onde a produção é realizada, utilização do aplicativo do *Whats App* para venda de produtos e a forma de pagamento aos fornecedores.

No caso dos aspectos administrativos, todas as variáveis utilizadas (quantidade de funcionários e participação em treinamentos) foram significativas. Por fim, de modo contrário aos aspectos administrativos, todas as variáveis referentes aos aspectos comportamentais (resposta da opinião do produtor sobre o ambiente de mercado) não foram capazes de explicar a variável dependente, quais sejam: adaptação da empresa com o mercado, expansão de vendas, capacidade de crescimento, satisfação, estrutura das rodovias, acompanhamento de preços e qualidade gestão superior aos concorrentes.

De certa forma, estes resultados contrariam a hipótese de que situação de formalidade esteja relacionada com as variáveis acima citadas, visto que estas (variáveis) que foram rejeitadas estão aparentemente correlacionadas a tal decisão. Entretanto, os testes realizados sobre estas variáveis indicam que os fatores relacionados na Tabela são suficientes para explicar a situação da formalização dos produtores da amostra. Contudo, para análise destes fatores, é importante apresentar tanto os impactos sobre a variável dependente, quanto os efeitos marginais referentes a cada variável explicativa utilizada.

Entretanto, em relação aos efeitos marginais, apresentados ao lado direito da Tabela 1, pode-se destacar que, a razão de chance para formalização tende a se elevar em termos de pontos percentuais cerca de 3,0 com o aumento de mais um ponto de vendas, em 2,4 quando o produtor diversifica em mais uma vez a forma de recebimento com vendas, em 16,6 quando o produtor exige nota fiscal na compra de insumos, em 2,5 com o aumento de mais um funcionário e em 17,7 quando o produtor passa a participar de treinamentos para melhorar sua gestão na empresa, enquanto tende a se reduzir cerca de 0,4, pontos percentuais, para cada ano a mais de vida do produtor.

Contudo, os efeitos marginais ainda podem apresentar outros resultados, ao indicar o quanto à probabilidade de ocorrência em uma das categorias da variável dependente pode variar diante de alterações em determinada variável explicativa. Para tanto, é preciso estipular uma outra condição inicial referente às características do produtor, o que normalmente é realizado sobre um “produtor médio”, que assumiria valores para as variáveis explicativas do modelo correspondentes à média e/ou moda amostral em cada característica. Neste sentido, a análise dos efeitos marginais parte de um choque em certa característica do “produtor médio” para se verificar as alterações na distribuição de probabilidades de ocorrência em uma das categorias da variável dependente.

Deste modo, as características do “produtor médio” nesta análise correspondem a: FEMININO = 0 (ser do sexo masculino); IDADE = 35 (com idade de 35 anos); NIV_ESC = 4 (ter ensino médio completo); SOLTEIRO = 0 (não ser solteiro); QT_FIL = 1 (ter apenas 1 filho); TEM_EXIS = 8 (empresa com 8 anos de existência); TERCEIRIZA = 3 (terceiriza sua produção); LN_LUCRO = 9 (log lucro total mensal com vendas de R\$ 9.343); LOC_PRO = 1 (produção realizada em Santa Cruz do Capibaribe); LOC_VEN = 2 (vender em 2 lugares); VEM_WHATS = 1 (utiliza o aplicativo Whatasap para realizar vendas); PAG_VEN = 1 (vender apenas à vista); PAG_FOR = 1 (compra insumos apenas à vista); EXI_NOT = 0 (não exigir nota fiscal na compra de insumos); QT_FUN = 1 (ter apenas um funcionário contratado pela empresa); PART_TRE = 0 (não participa ou não ter participado de treinamentos); ADAP_MEC = 1 (concordar totalmente que empresa se adaptou bem ao mercado local); EXP_VEN = 3 (ser indiferente em relação a sua capacidade de expansão e conquistar novo cliente sem dificuldades); CAP_CRE = 1 (concordar totalmente que estar se estruturando para aumentar sua atividade futuramente); SATISFAÇÃO = 1 (concordar totalmente que estar satisfeito com o atual mercado confeccionista/têxtil); RODOVIA = 5 (discordar totalmente que a estrutura das rodovias é suficiente para aumentar a competitividade e o escoamento de seus produtos); ACOM_P = 3 (ser indiferente em relação a acompanhar a evolução mensal dos preços de produto no mercado); GEST_SU = 2 (concordar parcialmente que sua gestão é superior à gestão dos demais produtores).

De acordo com os resultados supracitados, estas seriam, portanto, as características do “produtor médio” do polo de Confecções de Santa Cruz do Capibaribe. Entretanto, as medianas amostrais das variáveis explicativas que foram significativas para o modelo corresponde apenas a quatro variáveis, a saber: IDADE, PAG_VEN, EXI_NOT e PART_TRE. Contudo, antes de expor os efeitos marginais de cada variável explicativa, é valido destacar que - de acordo com as estimativas realizadas a partir, ainda, destes resultados

-, o “produtor médio” teria a seguinte distribuição de probabilidades de ocorrência em cada categoria da variável dependente²⁹: chances de 91,73% de ser produtor informal e não emissor de nota fiscal; 7,32% de ser formal e não emitir nota fiscal; e 0,95% de ser formal e emitir nota fiscal.

Este resultado, logo, é tratado como a dimensão do fenômeno da informalidade no Polo de Confecções de Santa Cruz do Capibaribe, a qual representa situação preocupante tanto aos problemas causados pelo baixo nível de formalização das atividades produtivas da região, quanto da perda de impostos e tributos por parte do Estado. Tais resultados correspondem com as observações amostrais de que cerca de 69,3%, 14,96% e 15,74% dos produtores, respectivamente, encontram-se distribuídos nas categorias 0, 1 e 2, conforme a Quadro 2, da seção do Modelo Empírico.

Finalmente, passando aos resultados para os efeitos marginais dos fatores determinantes da formalização na região do Polo. Com respeito à variável IDADE, produtores de maior faixa etária tendem a ter menor capacidade de ser formal com emissão de nota fiscal. Desta forma, observa-se na Tabela 2 que, uma redução de uma faixa de idade para o “produtor médio” (de 35 para 20 anos), com tudo mais constante, por exemplo, levaria a variação de sua distribuição para 72,31% (ser informal e não emitir nota fiscal), 21,68% (ser formal e não emitir nota fiscal) e 6,0% (ser formal e emitir nota fiscal).

Descrição	Distribuição de probabilidades por estrato		
	Formal e emissor	Formal e não emissor	Informal e não emissor
20 anos	6,0%	21,68%	72,31%
35 anos*	0,93%	7,32%	91,73%
55 anos	0,03%	0,68%	99,28%

*valor referente ao “produtor médio”.

Fonte: Elaboração Própria

Com relação a variável PAG_VEN, o aumento de mais uma forma de pagamento das vendas de mercadorias, impacta positivamente na capacidade de o produtor ser formal com emissão de nota fiscal. De acordo com a Tabela 3, para os efeitos marginais diante de choques na variável PAG_VEN, caso o “produtor médio” aumentar a formas de pagamento de suas vendas (PAG_VEN = 4, ou seja, de apenas à vista para todas as formas) sua distribuição passaria para 72,15% (ser informal e não emitir nota fiscal), 21,78% (ser formal e não emitir nota fiscal) e 6,06% (ser formal e emitir nota fiscal).

²⁹ Os resultados encontrados para essa análise dos efeitos marginais foram realizados por meio das estimativas do Probit Ordenado.

Tabela 3- Efeitos marginais diante de choques na variável PAG_VEN

Discrição	Distribuição de probabilidades por estrato		
	Formal e emissor	Formal e não emissor	Informal e não emissor
Apenas à vista*	0,93%	7,32%	91,73%
À vista e no cartão de crédito	1,86%	11,25%	86,88%
À vista e no cheque pré-datado	3,46%	16,18%	80,35%
Todas as formas	6,0%	21,68%	72,31%

*valor referente ao “produtor médio”.

Fonte: Elaboração Própria

Quanto à variável *Dummy* EXI_NOT, o fato de um produtor ser exigir nota fiscal no ato da compra de insumos junto aos seus fornecedores impacta positivamente para o produtor ser formal com emissão de nota fiscal. Para os efeitos marginais, verifica-se que o fato de o “produtor médio” exigir nota fiscal ($EXI_NOT = 1$), tende a aumentar a probabilidade de formalização do mesmo, alterando consideravelmente a distribuição para 55,15% (ser informal e não emitir nota fiscal), 31,09% (ser formal e não emitir nota fiscal) e 13,74% (ser formal e emitir nota fiscal), conforme a Tabela 4.

Tabela 4- Efeitos marginais diante de choques na variável EXI_NOT

Discrição	Distribuição de probabilidades por estrato		
	Formal e emissor	Formal e não emissor	Informal e não emissor
Não exige nota fiscal*	0,93%	7,32%	91,73%
Exige nota fiscal	13,74%	31,09%	55,15%

*valor referente ao “produtor médio”.

Fonte: Elaboração Própria

Com respeito à variável QT_FUN, produtores com maior quantidade de funcionários contratados tendem a ter maior capacidade de ser formal com emissão de nota fiscal, o aumento de mais um funcionário contratado impacta positivamente em 0,280, conforme a Tabela 1. No caso dos efeitos marginais, os mesmos não foram estatisticamente significantes para esta variável.

Por fim, quanto à variável *Dummy* PART_TRE, observa-se que o fato de uma empresa participar de treinamento para melhorar a gestão da equipe impacta positivamente para o produtor ser formal com emissão de nota fiscal. Assim de acordo com os efeitos marginais, apresentados na Tabela 5, este mesmo fator ($PART_TRE = 1$) provocaria variação altamente

consideráveis em sua distribuição, sendo elas de 91,73% para 79,82% (ser informal e não emitir nota fiscal), 7,32% para 16,57% (ser formal e não emitir nota fiscal) e de 0,93% para 3,61% (ser formal e emitir nota fiscal).

Descrição	Distribuição de probabilidades por estrato		
	Formal e emissor	Formal e não emissor	Informal e não emissor
Não participou de treinamentos*	0,93%	7,32%	91,73%
Participou de treinamentos	3,61%	16,57%	79,82%

*valor referente ao “produtor médio”.

Fonte: Elaboração Própria

Entretanto, cabe ressaltar que a análise dos efeitos marginais foi feita individualmente para cada variável explicativa estatisticamente significativas, segundo cada modelo estimado. Em todas as análises, os choques estimulados foram individuais, mantendo-se constantes as demais variáveis na condição do “produtor médio”. Entretanto, é fato que a distribuição de probabilidades poderá ser alterada frente a choques conjuntos. Diante disso, aqui foram apresentados modelos que permitem a estimativa das chances de produtores com características variadas serem formais com emissão de nota fiscal, formal sem emissão de nota fiscal ou informal sem emissão de nota fiscal, caracterizando-se, portanto, em importante ferramenta para se levantar hipóteses sobre a formalização de cada produtor do Polo de Confecções de Santa Cruz do Capibaribe.

Entretanto, como exemplo, considere-se para o melhor cenário, com um produtor cujas características são favoráveis³⁰ e descritas como: IDADE = 20 (com idade de 20 anos); PAG_VEN = 4 (vende suas mercadorias com todas as formas de pagamento); EXIS_NOT = 1 (exige nota fiscal junto aos fornecedores); e PART_TRE = 1 (ter participado de treinamentos para melhorar a gestão da empresa). Neste caso, as chances do “produtor médio” ser informal e não emitir nota fiscal passaria 91,73% para 0,47%, de 7,32% para 4,65% de ser formal e não emitir nota fiscal e de 0,937% para 94,87% de ser formal e emitir nota fiscal.

No caso do produtor cujas características são desfavoráveis e descritas como: IDADE = 55 (com idade de 55 anos); PAG_VEN = 1 (vende suas mercadorias apenas à vista); EXIS_NOT = 0 (não exige nota fiscal junto aos fornecedores); e PART_TRE = 0 (não ter

³⁰ Considera-se neste trabalho as características mais favoráveis quando o produtor são: formalizado e emissor de nota fiscal.

participado de treinamentos para melhorar a gestão da empresa). Neste caso, as chances do “produtor médio” ser informal e não emitir nota fiscal passaria 91,73% para 99,28%, de 7,32% para 0,69% de ser formal e não emitir nota fiscal e de 0,937% para 0,03% de ser formal e emitir nota fiscal.

Tais resultados permitem apresentar uma visão mais ampla e satisfatória, em relação ao atual cenário do Polo de Confecções Pernambucano, principalmente, no que se refere às características do produtor na região. Neste sentido, visto que estas variáveis explicativas (estatisticamente significativas ou não) abordadas no modelo, são características mais passíveis de pesquisas, análises e políticas públicas de incentivo à formalização dos produtores, e ao consequente objetivo de diminuir a sonegação de impostos evasão de notas fiscais proporcionado por estes, destaca-se que esses fatores devem ser observados como instrumentos efetivos para o aumento das chances de os pequenos produtores do Polo exercer suas atividades produtivas de acordo com as normas legais vigente.

6 CONCLUSÃO

Nesta Dissertação, buscou-se analisar alguns dos motivos para alto nível de informalidade dos produtores Polo de Confecção no município de Santa Cruz do Capibaribe. Neste contexto, viu-se que a informalidade, deste cenário produtivo, é tida como uma opção do produtor, onde o mesmo, desde o início programa exercer esta atividade sem se preocupar efetivamente com sua formalização. Contudo, isto se dá de forma recorrente entre a maioria dos produtores, como um tipo estratégia competitiva para reduzir custos de produção e obter maiores vantagens diante da concorrência em seu mercado.

Deste modo, atendo-se à atividade no âmbito da produção têxtil, foi possível observar que dentre os seus principais aspectos, destacam-se:

- i. As empresas que terceirizam sua produção têm maior tendência de ser e/ou de permanecer na condição de informal, dado que, as empresas que optam por este formato de produção não necessitam adquirir novas máquinas industriais e/ou contratar mais funcionários para aumentar sua produção ou fabricar novos produtos com maior teor tecnológico;
- ii. A redução de custos de produção das empresas também decorrem, principalmente, da fraude e/ou simplesmente da sonegação de vários tipos de impostos governamentais (carga tributária e encargos trabalhistas). Parte disso é decorrente do alto valor dos impostos cobrados aos produtores deste setor, os quais estão embutidos no preço dos insumos utilizados na fabricação, o que por sua vez, eleva de forma significativa o custo de se produzir;
- iii. Há uma insuficiência de políticas e procedimentos de fiscalização, por parte dos órgão competentes, no controle tanto da formalização das empresas quanto para a evasão fiscal, elevando ainda mais as chances de um “produtor médio” ser informal;
- iv. A informalidade, neste cenário, dificulta o processo de transação entre os produtores e seus elos (a montante e jusante), como também, o processo de inovação produtivo e estrutural econômica do Polo. Isto pode ser visto, principalmente, em relação a inexistência de dados e informações referentes ao próprio setor, por parte dos órgão de estudos e pesquisas para aplicação de políticas públicas ou investimentos privados, já que, como a informalidade é

difícil conseguir informações completas sobre todos os aspectos relacionados ao sistema em questão.

Dito isso, em relação a contextualização do local de pesquisa, foi possível observar que, a partir dos anos 1990, os produtos fabricados em Santa Cruz do Capibaribe ganharam mais destaque e qualidade com modernização de suas empresas. Esta modernização surgiu de forma bastante natural, considerando que isso faz parte do desenvolvimento de um setor produtivo, em que o mesmo, no decorrer de seu processo econômico acaba tendo que melhorar não somente os aspectos referentes a qualidade de sua mercadoria, como também do processo de produção diante da concorrência intra e inter-regional no seu mercado. Isto por sua vez, no decorrer do tempo proporciona maiores vantagens comparativas em seu mercado, gerando, mais emprego e renda, como também, atraindo para o comércio local, vários tipos de seguimentos ligados ao setor têxtil, entre fornecedores de matérias-primas e prestadores de serviços (SILVA et al, 2013).

Contudo, as empresas legalmente formais desfrutam boas condições para buscar maximizar seus recursos disponíveis e obter lucros, apesar de desfrutarem do mesmo ambiente de mercado com as empresas informais. Isto ocorre, pelo fato de que as empresas formais (empresa possui CNPJ e emite nota fiscal) estruturalmente despontam de maiores vantagens por terem maior capacidade de controle produtivo e de gestão frente ao aumento dos custos de transação, ao quais são decorrente da própria formalização. Este efeito é causado principalmente pela preocupação do empreendedor formalizado diante de sua concorrência, onde o mesmo necessita buscar, ininterruptamente, novos meios de ser mais produtivo e de conquistar novos mercados para seus produtos, fazendo com que sua empresa ao mesmo tempo que se moderniza frente a esta concorrência, acaba se especializando em conquistar novos consumidores mais exigentes.

No entanto, entre os vários pontos que são para essa discussão, o mais importante a ser considerado seria o problema dos produtores considerados formais, mas que não operam suas atividades dentro da legalidade. Estes por sua vez, não omitem notas fiscais no ato de vendas e/ou não estando em dia com o pagamentos de impostos referentes a encargos trabalhistas etc, e acabam causando o mesmo efeito negativos provocados por aqueles produtores totalmente informais.

Tais efeitos são preocupantes para a esfera econômica (evasão de notas fiscais e a falta de formalização nas transações entre os agentes envolvidos no processo comercial), prejudicando o desenvolvimento e o crescimento do bem-estar social para a região. Neste

processo, a falta de recursos por parte do setor público advindos da redução da receita dos impostos, ou da baixa contribuição tributária, faz com que os investimentos destinados a este setor sejam insuficientes para gerar o desenvolvimento. Do mesmo jeito, este processo ainda acaba dificultando a obtenção de informações por meio dos órgãos públicos e privados que utilizam de trabalhos e pesquisas para fomentar novas ações de investimentos no setor.

Por fim, observou-se, haver uma relação explicativa entre alguns aspectos e a probabilidade de um produtor representativo de confecções se tornar um potencial empresário formal com emissão de nota fiscal. Nisto, destaca-se o fato do produtor ser do sexo feminino, ser mais jovem, aumentar a quantidade de locais para comercializar sua mercadoria, como também aumentar a quantidade de formas de pagamento do produtor em relação a suas vendas, exigir nota fiscal na compra de insumo ao fornecedor, aumentar a quantidade de funcionários trabalhando na empresa, e por fim, participação da empresas em algum tipo de treinamento voltado para gestão e/ou qualificação da equipe. Deste modo, os principais aspectos que os tomadores de decisão devem focar, caso queiram melhorar sua condição de formalidade dos produtores frente ao seu contexto produtivo e comercial.

Já em relação as chances de um “produtor médio” do Polo se tornar formal, pode-se considerar que este fator não está relacionado apenas a mudança de comportamento do produto, mas também a própria estrutural empreendedora no mesmo, dado que sua percepção tanto do ambiente de mercado quanto do formato do empreendedorismo local gerou ao longo do tempo, uma cultura de informalidade capaz de sobreviver até mesmo diante de condições econômicas e políticas favoráveis a formalização de suas atividades.

Contudo, os resultados encontrados nesta análise são significativos para obtenção de um quadro geral mais próximo da realidade, onde é possível observar alguns dos principais aspectos sobre a situação da informalidade dos produtores da região. Entretanto, em relação a abordagem teórica utilizada na análise, pode-se considerar que aqueles produtores que têm maior grau de especificidade, nos termos da ECT, acabam tendo também maiores chances relativas de inserir sua empresa no mercado totalmente dentro da legalidade.

Entretanto, por outro lado, é necessário atentar em relação aos aspectos mais amplos, que estão diretamente ligados esfera das políticas públicas, buscando atender a uma gama de fatores pelos quais os produtores não conseguem resolver sozinhos. Neste sentido, o foco dessas políticas deve recair sobre os seguintes aspectos: i) incentivar os produtores a exigir comprovantes de pagamentos e nota fiscal na aquisição de bens de produção e insumos juntos a seus fornecedores; ii) melhorar a estrutura, em relação, tanto segurança quanto ao acesso aos locais de comercialização dos produtos fabricados na região, para que os produtores possam

diversificais cada vez mais seus pontos de vendas, com mais conforto e qualidade; iii) efetuar medidas de redução de práticas de crimes contra o comércio local, principalmente, referente a estelionatários e golpes praticados no momento que as transações (por exemplo, realização de vendas e contratos); iv) desburocratização e redução de impostos ligados aos encargos trabalhistas, a fim de promover o aumento de contratações de funcionários por parte das empresa; v) promover medidas voltadas à melhoria da qualidade de ensino na região, principalmente do ensino técnico aplicado à gestão empreendedora, cursos técnicos voltados ao setor têxtil etc, com potenciais efeitos sobre o capital humano de curto e longo prazo.

De modo geral, todas estas sugestões buscam, em sua essência, apresentar uma questão básica: se o objetivo é de maximizar tantos os recursos disponíveis à produção quando o nível de lucratividade dos negócios, é necessário, além de proporcionar condições favoráveis à produção em frente aos elos montante e jusante em sua cadeia produtiva, o produtor deve incorporar fatores relacionados, direta e/ou indiretamente, à melhoria da situação de formalidade das empresas do Polo de Confecções do Agreste Pernambucano.

REFERÊNCIAS

- ALBINO, B. C. **O Sistema Tributário Brasileiro e suas Perspectivas**. Monografia (Bacharelado) - Universidade de Brasília, Departamento de Economia, 2013. Brasília, 2014.
- ALMEIDA, A. L. O.; ALVES, L. F.; GRAHAM, S. E. M. **Poverty, deregulation and employment in the informal sector of Mexico**. World Bank, Education and Social Policy Department, 1995.
- ANDRADE, Tabira. **A estrutura institucional do APL de Confecções do Agreste Pernambucano e seus reflexos sobre a cooperação e a inovação: o caso do município de Toritama**. João Pessoa: UFPB, Dissertação de Mestrado, 2008.
- ANTINORE, C. M. **Vertical integration in Mexican common property forests** Tese (PhD) em Agricultura and Resource Economics) Berkeley: UCLA, 2000. 473p.
- ANTONOVOS T.; COSTA, M. C. **Impacto da inovação social nos custos de transação: uma análise dos benefícios da constituição do Condomínio de Agroenergia para a agricultura familiar**. XXIII Congresso Brasileiro de Custos – Florianópolis, SC, Brasil, 15 a 17 de novembro de 2017.
- ANTUNES, A., AND T. CAVALCANTI (2007): "*Start Up Costs, Limited Enforcement, and the Hidden Economy*," European Economic Review, 51(1), 203-224.
- ARAÚJO, C. A. C. L. **Análise da Cadeia Têxtil e de Confecções do Estado de Pernambuco e os Impactos nela decorrentes do fim de acordo sobre Têxteis e Vestuário – ATV**. Recife-PE, 2006.
- ARAÚJO, L. C. G d. **Gestão de Pessoas: estratégias e integração organizacional**. São Paulo: Atlas, 2006.
- ARBAGE, A. P. **A Economia dos Custos de Transação e o Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos: a união de abordagens em busca de um framework para aplicação em sistemas agroindustriais**. ANPAD, 2003.
- ARBAGE, A. P. **Custos de transação e seu impacto na formação e gestão da cadeia de suprimentos: estudo de caso em estruturas de governança híbridas do sistema agroalimentar no Rio Grande do Sul**. 2004. 280 p. Teses (Doutorado em Administração) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.
- ARROW, K. J. *The Organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation*. In: *The Analysis and evaluation of public expenditure*. Cambridge: Harvard University Press, 1969.
- AZEVEDO, P. F. (2000) **Nova economia institucional: referencial gerencial e aplicações para a agricultura**. São Carlos: UFSCar.

BAKUUS, L. Z.; FERTÓ, I.; SZABÓ, G. G. **Contractual relationships in the Hungarian milk sector**. In: IAMO FORUM, 2010, Halle. **Anais...** Halle: IAMO, 2010.

BARCELLOS, O. **A Certificação ISO nas empresas sob a ótica da Economia dos Custos De Transação**. FACESI EM REVISTA Ano 5 – Volume 5, N.1 – 2013.

BRAGA, Bruno Mota. **A informalidade no Polo de Confeções do Agreste Pernambucano: processos de diferenciação dos empreendimentos comerciais e suas implicações para as relações de trabalho**. **Revista de Iniciação Científica** – PIVIC/UFPG, 2010.

BARNEY, J. B.; HESTERLY, W. Economia das organizações: entendendo a relação entre as organizações e a análise econômica. In: CLEGG, S. R.; HARDY, C.; NORD, W. R. **Hand book de estudos organizacionais: ação e análise organizacionais**. São Paulo: Atlas, 2001. v. 3, cap. 5, p. 131-179.

BATALHA, M. O. As cadeias de produção agroindustriais: uma perspectiva para o estudo das inovações tecnológicas. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 30, n. 42, p. 43-50, 1995.

_____. Cadeias Agroindustriais: definições e aplicações. **Notas de aula**. Dep/UFSCar. São Carlos, 1998.

BATALHA, M. O.; SILVA, A. L. **Gestão de cadeias produtivas**: Novos aportes teóricos e empíricos. In: GOMES, M. F.; COSTA, F. A. (Dês) equilíbrio econômico & Agronegócio. Viçosa: UFV, 1999.

BEZERRA, Elaine. **O Trabalho a domicílio das mulheres do Cariri Paraibano no Polo de Confeções do Agreste Pernambucano**. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) – Universidade Federal de Campina Grande, Campina Grande, 2011.

BEZERRA, B. **Caminho do desenvolvimento**: Uma história de sucesso e empreendedorismo em Santa Cruz do Capibaribe. Ed. Ei Edições Inteligentes: Santa Cruz do Capibaribe-PE, 2004.

BÍBLIA. **Jesus instrui Nicodemos acerca do novo nascimento**. Tradução de João Ferreira Almeida. Rio de Janeiro: Imprensa Brasileira Bíblica, 1991. 108 p. Velho Testamento e Novo Testamento.

BONELLI, F. **Os efeitos das competências no desempenho de contratos de terceirização de serviços no setor público**. Salvador, 2017.

BURLAMAQUI, L. E FAGUNDES, J. Keynes, Schumpeter e Política Industrial. *Archè*, número especial, 1993.

BUENO, Newton P. A nova economia institucional e a historiografia clássica do período colonial brasileiro. IN: **Anais do V Congresso Brasileiro de História Econômica**. Belo Horizonte: BPHE, 2003. www.scielo.com, acesso em 10 de agosto de 2010.

BURNETT, A. A “saga” dos retalheiros: um estudo sobre a instituição da feira da **Sulanca no agreste pernambucano**. Século XXI, Revista de Ciências Sociais, v.3, no 2, p.09-40, jul./dez. 2013.

CACCIAMALI, Maria Cristina. **Um estudo sobre o setor informal urbano e formas de participação na produção**. São Paulo, USP, Tese de Doutorado, 1983.

_____. **Globalização e processo de informalidade**. Economia e Sociedade, Campinas, (14): 153-174, jun. 2000.

_____. **Globalización y relaciones con el mercado de trabajo**. *Quadernos Americanos*, Universidad Nacional, Autónoma de México, v. X, n. 6, p. 106-118, 1996.

CASTIGLIA et al. *Sector informal: una aproximacion a su aporte al producto*. Santiago: Equipo Tecnico Multidisciplinario, OIT, 1995. (Texto para Discussão, n. 10).

COASE, R. H. *The nature of the firm*. **Economica New Series**, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.

COELHO, M. G. **Estratégia de integração vertical no mercado de cartões Private Label**. São Paulo: Ibmecc São Paulo, 2007.

COOTER, Robert; ULEN, Thomas. **Law and economics**. 4. ed. Reading, MA: Addison-Wesley, 2003.

COSTA, G. O. T. **Vulnerabilidade à Pobreza dos Municípios Brasileiros entre 2000 e 2010: uma abordagem multidimensional**. UFMG, Belo Horizonte, 2015.

CUNHA, C. F.; SAES, M. S. M.; MAINVILLE, D. Y. **Custo de transação e mensuração na escolha da estrutura de governança entre supermercados e produtores agrícolas convencionais e orgânicos no Brasil e nos EUA**. *Gest. Prod.*, São Carlos, v. 22, n. 1, p. 67-81, 2015.

DAGDEVIREN, H.; ROBERTSON, S. A. A critical assessment of the incomplete contracts theory for private participation in public services: the case of the water sector in Ghana. **Cambridge Journal of Economics**, Oxford, v. 37, n. 5, p. 1057-1075, Sept. 2013.

DALBERTO, C. R. **Formalidade vs. Informalidade no mercado de trabalho brasileiro: uma investigação dos diferenciais de rendimento**. Viçosa-PE, 2014.

DIAS, E. F. **O impacto da carga tributária brasileira nas empresas**. Centro Universitário Anhanguera – Unidade Leme, SP. Anuário 2005.

DOMINGUES, N. M. R. **Os Reflexos do Planejamento Tributário na Contabilidade**. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE CONTABILIDADE, XVI, 2000, Goiânia: Conselho Federal de Contabilidade, Tema 8: A contabilidade e a tributação.

DUARTE, R., CAVALCANTI, C. **O setor informal em Salvador: dimensões, natureza e significação**. Recife: SUDENE/FUNDAJ, 1980.

EUFRÁSIO, Marcelo. **O Projovem no território da “Sulanca”**: a informalidade no Agreste Pernambucano como desafio de política pública. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - Universidade Federal de Campina Grande, Campina Grande, 2013.

FAGUNDES, J. **Economia Institucional: Custos de Transação e Impactos sobre Política de Defesa da Concorrência**. 1996.

FAGUNDES, J. E PONDÉ, J. **Políticas de Defesa da Concorrência e Controles sobre Atos de Concentração Horizontais: O Caso Brasileiro**. Mimeo, 1997.

FARINA, E. M. M. Q.; ZYLBERSTAJN, D. Organização das cadeias agroindustriais de alimentos. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 20., 1992, Campos de Jordão. **Anais...**São Paulo:1992.

FARINA, E. M. M. Q. Organização industrial no agribusiness. In: **Economia & Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.

FERNÁNDEZ-OLMOS, M.; ROSSEL-MARTÍNEZ, J.; ESPITIA-ESCUER, M. A. The elationship between product quality and transaction costs with vertical coordination in DOC Rioja winegrape industry. **Spanish Journal of Agricultural Research**, v. 7, n. 2, p. 281-293, 2009.

FIANI, Ronaldo. Teoria dos custos de transação. IN: KUPFER, David. HASENCLEVER, David (org.). **Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. São Paulo: Campus, 2002.

FREITAS, L. R. **Comparação das funções de ligação logit e probit em regressão binária considerando diferentes tamanhos amostrais**. Viçosa-MG, 2013.

GREENE, W.H. **Econometric Analysis**, 5.ed. Prentice Hall, New Jersey, 2003.

HAIR J. F. et al. **Análise multivariada de dados**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006

HARDESTY, S. D. The growing role of local food markets. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 90, n. 5, p. 1.289-1.295, 2008.

*HELENO, Edilane do Amaral. **Configurações do trabalho a domicílio nas confecções de roupa de jeans no município de Toritama**. 2013. 312f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2013.

HUBBARD, T. N. Contractual form and market thickness in trucking. **The RAND Journal of Economics**, v. 32, n. 2, p. 369-386, 2001.

IBPT – Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário. Carga tributária ideal para as empresas brasileiras.
http://www.ibpt.com.br/arquivos/artigos/carga_tributaria_ideal_para_as_empresas_brasileiras.doc. Acesso em: 18 jan 2019.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA-IBGE. **Coordenação de População e Indicadores Sociais**. Rio de Janeiro, 2014.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios: síntese de indicadores** 2014. Rio de Janeiro: IBGE, 2015.

JAMES, H. S.; SYKUTA, M. E. **Generalized and particularized trust in organizations**. Columbia: University of Missouri, 2004. (CORI Work. Paper, n. 6).

JOHN, G. An empirical examination of some antecedents of opportunism in a marketing channel. **Journal of Marketing Research**, [S.l.], v. 21, n. 3, p. 278-289, Aug. 1984.

JOSKOW, P. L. **The new institutional economics**: alternative approaches – concluding comment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, v. 151, n 1, p. 248 -259,1995

KNIGHT, F. H. **Risk, uncertainty and profit**. 5. ed. Washington: Beard Books, 2002.

KOTOWITZ, Y. Moral Hazard. In: EATWELL, J., MURRAY, M. & NEWMAN. P. (Eds.). **Allocation, Information and Markets**. The New Palgrave. Londres: W. W.Norton, 1987.

KREPS, D. **A Course in Microeconomics Theory**. Princeton: Princeton University Press, 1990

LEIRIA, J. S. **Terceirização**: uma alternativa de flexibilidade empresarial. 5 ed. Porto Alegre: Sagra: DC Luzzatto, 1992.

LEONE, E.T. O perfil dos trabalhadores e trabalhadoras na economia informal. **Escritório da OIT no Brasil** (Série Trabalho Decente no Brasil; Documento de trabalho n.3). Brasília, 2010.

LOTHIA, R., BROOKS, C. M.; KRAPFEL, R. E.. What constitutes a transaction-specific asset?: An examination of the dimensions and types. **Journal of Business Research**, Vol. 30, nº 3, p. 261-270, 1994.

LUCCI, C. R.; SCARE, R. F. **Custos de transação no ambiente portuário**: uma aplicação da nova economia institucional para o porto de santos. V I I S E M E A D, 2003.

MACHADO; OLIVEIRA; FILHO. **Teoria dos custos de transação**: um estudo multi-casos de empresas integradas verticalmente. XI SIMPEP – Bauru, SP, Brasil, 08 a 10 de novembro de 2004.

MALAFAIA, G. C.; MACIEL, C. A.; CAMARGO, M. E. Atitudes de coordenação de produtores rurais na cadeia da carne bovina: o caso do Cite 120. In: ENCONTRO DA ANPAD, 2006, Salvador. **Anais...**Salvador: Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração, 2006.

MALAFAIA, G. C; AZEVEDO, D. B.; SANTOS, A. S.; CAMARGO, M. E. **A análise das relações entre produtor e agroindústria na agricultura alternativa**: o caso do arroz biodinâmico. *Custos e Agronegócios*, v. 3, n. 1 - Jan/Jun - 2007.

MARTINS, R. S.; XAVIER, W. S.; SPROESSER, R. L. **Custos de transação nas operações de exportação de café na região Sul de Minas Gerais**. *Organizações Rurais & Agroindustriais*, Lavras, v. 12, n. 3, p. 411-422, 2010.

MCIVOR, Renan. **The outsourcing process: strategies for evaluations and management**.

New York: Cambridge University Press. 2005.

MCKELVEY, R. D.; ZAVOINA, W. A statistical model for the analysis of ordinal level dependent variables. **Journal of mathematical sociology**, Taylor & Francis, v. 4, n. 1, p. 103–120, 1975.

MCKINSEY & COMPANY. **Eliminando as barreiras ao crescimento econômico e à economia formal no Brasil**. São Paulo: jun. 2004. 57p.

MÉNARD, Claude. The economics of hybrid organizations. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, set. 2002. Disponível em: <2004.atom.univ-paris1.fr/documents/Menard_JITE_2004.pdf>. Acesso em: 20 ago. 2006.

MEIRELLES, S. K. S. **Determinantes Macroeconômicos da classificação de crédito soberana: um exercício de Probit ordenado**. Monografia: Faculdade de Economia e Administração. Insper. São Paulo, 2009.

MERRICK, T. Employment and earnings in the informal sector in Brazil: the case of Belo Horizonte. **Journal of Developing Areas**, v. 10, n. 3, 1976.

MOTTA, Fernando Cláudio Prestes; VASCONCELOS, Isabella F. Gouveia de. (2002) - **Teoria geral da administração**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning.

NEVES, M. F. Um modelo para planejamento de canais de distribuição no setor de alimentos. 1999. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999.

NORTH, D. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University, 1990.

OIT. **Employment, income and equality**: a strategy for increasing employment in Kenya. Genebra, 1972.

_____. **Organização Internacional do Trabalho: promovendo o trabalho decente**. Disponível em: <<http://www.oitbrasil.org.br/content/o-que-e-trabalho-decente>>. 2002. Acesso em 10 out. 2018.

OLIVEIRA, A. L. **Transporte ferroviário de produtos agrícolas sob a ótica da Economia dos Custos de Transação**: algumas experiências. Informações Econômicas, SP, v. 41, n. 11, nov. 2011.

OCDE. **Growth-oriented Tax Policy Reform Recommendations**. p. 17-24, 2010.

PARMIGIANI, A. Why do firms both make and buy?: an investigation of concurrent sourcing. **Strategic Management Journal**, n. 28, p. 285-311, 2007.

PEREIRA NETO, Eugênio; VÉRAS DE OLIVEIRA, Roberto. Modos de atuação do Senai no Polo de Confecções de Pernambuco: mudanças recentes e implicações recíprocas. In: VÉRAS DE OLIVEIRA, Roberto; SANTANA, Marco Aurélio (org.). Trabalho em territórios produtivos reconfigurados no Brasil. Vol. I. João Pessoa: Ed. na UFPB, 2013. p. 363-394.

PERUCIA, Alexandre; BALESTRIN, Alsones e VERSCHOORE, Jorge. **Coordenação das atividades produtivas na indústria brasileira de jogos eletrônicos: hierarquia, mercado ou aliança** Produção. 2011, vol.21, n.1, pp. 0-0. Epub Sep 24, 2010. ISSN 0103-6513.

PERROW, Charles. (1986) - **Complex organizations: a critical essay**. New York: McGraw-Hill, cap. 7, p.219-256.

PIRES, S. R. I. **Gestão da cadeia de suprimentos: conceitos, estratégias, práticas e casos**. São Paulo: Atlas, 2004.

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

POPPO, Laura; ZENGER, Todd. Testing alternative theories of the firm: transaction cost, Knowledge-based, and measurement explanations for make-or-buy decisions in information services. **Strategic Management Journal**, v. 19, n. 19, p. 853-877, 1998.

PRAHALAD, C. K.; HAMMEL, G. The core competence of the corporation. **Harvard Business Review**, v. 68, p. 79-90, maio-jun. 1990.

RAIFUR, L.; GACIAS, P. M. A Economia dos Custos de Transação e as transações no mercado de derivativos agropecuários. **XV Congresso Brasileiro de Custos**, Curitiba – PR, novembro de 2008.

ROCHA JUNIOR, W. F. et al. Avaliação de contratos: uma abordagem utilizando a Análise Fatorial de Correspondência. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v. 46, n. 2, p. 455-480, abr./jun. 2008.

SANTANA, E. A. **Economia dos Custos de Transação, Direito de Propriedade e a Economia das Empresas no setor elétrico brasileiro**. 2006.

SANTOS, A. L. **Trabalho informal nos pequenos negócios: evolução e mudanças no governo Lula**. In: SANTOS, A. L.; KREIN, J. D.; CALIXTRE, A. B. (Orgs.) **Micro e pequenas empresas: mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento**. Rio de Janeiro: IPEA, 2012. Cap. 5, p. 167-210.

SEBRAE. **Estudo Econômico do Arranjo Produtivo Local do Agreste de Pernambuco**, 2012. Relatório final, Recife, maio de 2013.

_____. Perfil das micro e pequenas empresas de confecção de Pernambuco, **Relatório**. SEBRAE-PE/DCA/UFPE. Recife, 2013.

SILVA, A. A.; BRITO, E. P. Z. Incerteza, racionalidade limitada e comportamento oportunista: um estudo na indústria brasileira. **Revista de Administração da MacKenzie**, São Paulo, v. 14, n. 1, p. 176-201, jan./fev. 2013.

SILVA, C. T.; SILVA, J. M. Z.; SILVA, P. H. C. Construção e análise de indicadores do desenvolvimento socioeconômico nacional e regional: um oásis empreendedor no agreste pernambucano. CORECON-PR, 2015.

SOBEL, T. F. **Fruticultura e Economia dos Custos de Transação**: determinantes das estruturas de governança dos pequenos produtores do polo Petrolina-Juazeiro. Recife: Tese – Universidade Federal de Pernambuco, 2011.

SOUSA, M. M. M.; SANTOS, K. M. da; CAVALCANTI, I. T. **Qualificação Profissional**: Um Determinante para a Competitividade das Empresas Atacadistas Têxteis da Cidade de Santa Cruz do Capibaribe – PE. In: II ENCONTRO DE ECONOMIA DE SERRA TALHADA, 2010, Serra Talhada. **As mudanças socioeconômicas recentes da economia mundial e a dinâmica brasileira**: desafios e perspectivas., 2010.

SOUZA, D. M. Os principais benefícios proporcionados ao trabalhador informal para formalização através do microempreendedor individual. Florianópolis – SC, 2010.

SOUZA, A. V., ARAÚJO, P. T. **Apoio às microempresas**: o limite do possível. Massangana, Recife: SUDENE, 1983.

SOUZA, J. P. Gestão da competitividade na cadeia agroindustrial de carne bovina do Estado do Paraná. 2002. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-Graduação, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2002.

*SOUZA, P. R. **A determinação da taxa de salários em economias atrasadas**. Campinas: UNICAMP. Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, 1980. (Tese, Doutorado) / **Salário e emprego em economias atrasadas**. Campinas: UNICAMP. IE, 1999.

STAAZ, J. M. Notes on the use of subsector analysis as a diagnostic tool for linking industry and agriculture. **Michigan State University**: Department of Agricultural Economics, 1997.

STOCK, J. H.; WATSON, M. W.; **Department of Economics**, Littauer Center, Harvard University, Cambridge, MA 02138-3001, USA, 2004.

RAPOSO, M.; GOMES, G. **Estudo de caracterização econômica do Polo de Confecções do Agreste de Pernambuco**. Recife: FADE/UFPE/SEBRAE, 2003.

TOKMAN, V. E., SOUZA, P. R. El sector informal urbano en America Latina. **Revista Internacional del Trabajo**, v. 94, n. 3, 1976.

_____. Distribución del ingreso, pobreza y empleo en areas urbanas. **El Trimestre Economico**, jan./abr. 1978.

THIELMANN, R. **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. X SEGeT – Brasileira, Distrito Federal, Brasil, 23 a 25 de outubro de 2013.

VASCONCELOS, K. S. L.; FERREIRA, M. O. **Caracterização da Economia Informal no Polo de Confecções do Agreste Pernambucano**. 48º SOBER, jun. 2010.

VÉRAS DE OLIVEIRA, R. **Para discutir os termos da nova informalidade**: a questão da informalidade enquanto uma categoria de análise válida para a apreensão da realidade atual das relações de trabalho. In.: VI Congresso da Associação Latino-Americana de Sociologia do Trabalho, Cidade do México, 2010.

VIEIRA, J. V.; YOSHIKAWA, H. T. Y.; LUSTOSA, L. J. **Um estudo exploratório sobre colaboração logística em um grande varejo supermercadista**. Produção. 2010, vol.20, n.1, pp. 135-147. ISSN 0103-6513.

VILPOUX, O. F., M. A. C.; SPROESSER, R. L. Capital social e instituições informais como fatores de redução dos custos de transação: o caso da uva de mesa da região de Jales, noroeste do estado de São Paulo. In: XLXII Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociedade Rural, Anais... Porto Alegre-RS: SOBER, 2009. 20p.

WANG, X.; KOCKELMAN, K.M. Occupant injury severity using a heteroscedastic ordered logit model: distinguishing the effects of vehicle weight and type. In: 84th Annual Meeting of the Transportation Research Board Forthcoming, **Annals**... Washington: TRB, jan. 2005.

WILLIAMSON, O. E. **Markets and hierarchies**: analysis and antitrust implications. New York: Free Press. 1975.

_____. **The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting**. London: Collier Macmillan Publishers, 1985.

_____. *Transaction-cost economics: the governance of contractual relations*. *Journal of Law and Economics*, October, 1979.

_____. Strategizing, economizing, and economic organization. In: RUMELT, R.; SCHENDEL, D.; TEECE, D. (Ed.). **Fundamental issues in strategy**: a research agenda. Boston: Harvard Business School Press. cap. 13, p. 361-401, 1994.

_____. Transaction cost economics and organization theory. In: WILLIAMSON, Oliver E. (Org.). **Organization Theory**: from Chester Barnard to the present and beyond. New York: Oxford University Press. cap. 9, p. 207-256, 1995.

_____. **The Mechanisms of Governance**. New York: Oxford University Press, 1996.

WILSON, C. (1987). Adverse Selection. In: EATWELL, J.; MURRAY, M.; & NEWMAN, P. (1987) (Eds.), **Allocation, Information and Markets**. The New Palgrave. Londres: W.W.Norton, 1987.

WINK JUNIOR, Marcos Vinício; SHENG, Hsia Hua e EID JUNIOR, William. *Transaction costs: an empirical analysis of their relationship with investment and foreign direct investment*. Revista de Administração de Empresas. 2011, vol.51, n.2, pp. 175-187. ISSN 0034-7590.

WOLFE, F.; GOULD, W. An approximate likelihood-ratio test for ordinal response models. *Stata Technical Bulletin*, v.7, n.42. College Station: Statacorp LP, 1998.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação de sistemas agroindustriais**: uma aplicação da nova economia das instituições. 1995. 241 p. Tese (Doutorado em Administração) - Universidade Federal de São Paulo, São Paulo, 1995.

_____. **Conceitos gerais, evolução e apresentação do sistema agroindustrial In:** ZYLBERZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Org.). Economia e Gestão dos negócios agroindustriais. São Paulo: Pioneira, 2000.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS PRODUTORES DO POLO TÊXTIL DO AGRESTE PERNAMBUCANO

ASPECTOS SOCIECONÔMICO DO CONFECCIONISTA/PRODUTOR	
1)	Identificação do Entrevistado (a): <input type="checkbox"/> Sócio/Proprietário <input type="checkbox"/> Gerente <input type="checkbox"/> Outros
2)	Idade: _____
3)	Sexo: <input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Feminino
4)	Aposentado (a): <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
5)	Estado Civil: <input type="checkbox"/> Solteiro(a) <input type="checkbox"/> Casado(a) <input type="checkbox"/> Outros
6)	Tem Filhos: <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não. Se sim, quantos? _____
7)	Nível de Escolaridade: <input type="checkbox"/> Fundamental incompleto <input type="checkbox"/> Fundamental Completo <input type="checkbox"/> Ensino médio incompleto <input type="checkbox"/> Ensino Médio Completo <input type="checkbox"/> Superior incompleto <input type="checkbox"/> Superior Completo
8)	Município de residência: <input type="checkbox"/> SCC <input type="checkbox"/> Caruaru <input type="checkbox"/> Toritama <input type="checkbox"/> ou- tro: _____
ASPECTOS PRODUTIVO E COMERCIAL DA EMPRESA/PRODUTOR	
9)	A Empresa é considerada como: <input type="checkbox"/> Pequena <input type="checkbox"/> Média <input type="checkbox"/> Grande
10)	Há quanto tempo a Empresa existe? _____
11)	Que tipo de confecção a Empresa produz? <input type="checkbox"/> Bebê <input type="checkbox"/> Moda Fitness <input type="checkbox"/> Sport Wear <input type="checkbox"/> Moda Praia <input type="checkbox"/> Surf Wear <input type="checkbox"/> Moda Feminina <input type="checkbox"/> Moda Infantil <input type="checkbox"/> Cama, Mesa e Banho <input type="checkbox"/> Moda Íntima <input type="checkbox"/> Moda Masculina <input type="checkbox"/> Jeans Wear <input type="checkbox"/> Camisaria <input type="checkbox"/> Outros
12)	Qual a quantidade média produzida mensalmente? _____
13)	A Empresa Terceiriza sua produção: <input type="checkbox"/> Totalmente <input type="checkbox"/> Parcialmente <input type="checkbox"/> Não Terceiriza
14)	A produção da empresa está localizada na Zona: <input type="checkbox"/> SCC <input type="checkbox"/> Caruaru <input type="checkbox"/> Toritama <input type="checkbox"/> outro: _____
15)	Lugar aonde as mercadorias são vendidas: <input type="checkbox"/> Shopping no: <input type="checkbox"/> Moda Center <input type="checkbox"/> Parque das Feiras de Toritama <input type="checkbox"/> Polo de Caruaru <input type="checkbox"/> Feira de: <input type="checkbox"/> SCC <input type="checkbox"/> Caruaru <input type="checkbox"/> Toritama <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Loja no Centro de: <input type="checkbox"/> SCC <input type="checkbox"/> Caruaru <input type="checkbox"/> Toritama <input type="checkbox"/> outro: _____ <input type="checkbox"/> Diretamente com os Lojistas de outras regiões, através encomendas ou pedidos <input type="checkbox"/> Nas Representações <input type="checkbox"/> Outros _____
16)	A Empresa comercializa seus produtos através do What App? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
17)	Como são distribuídas as vendas dos produtos da Empresa? <input type="checkbox"/> À vista <input type="checkbox"/> Parcelado no Cartão <input type="checkbox"/> Cheque pré-datado
18)	Qual o preço médio da unidade do seu produto vendido (em reais)? _____
19)	A Empresa EMITE Nota Fiscal em suas vendas? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
20)	Como é distribuída a forma de pagamento aos fornecedores da Empresa? <input type="checkbox"/> À vista <input type="checkbox"/> Parcelado no Cartão <input type="checkbox"/> Cheque pré-datado
21)	A Empresa exige sempre Nota Fiscal ao efetuar alguma compra? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
22)	Qual é o valor mensal total dos CUSTOS FIXOS (aluguéis, telefone, energia, água, internet, condomínio da loja ou banca, mão-de-obra, encargos trabalhistas, honorários do contador, etc.) da Empresa (em reais), exceto os custos variáveis? R\$ _____ ou, <input type="checkbox"/> Até 500 reais <input type="checkbox"/> De 500 à 800 reais <input type="checkbox"/> De 800 à 1.200 reais <input type="checkbox"/> De 1.200 à 2 mil reais <input type="checkbox"/> De 2 à 3 mil reais <input type="checkbox"/> De 3 à 5 mil reais <input type="checkbox"/> De 5 à 7 mil reais <input type="checkbox"/> De 7 à 10 mil reais <input type="checkbox"/> Mais de 10 mil reais
23)	Qual é o valor mensal total dos CUSTOS VARIÁVEIS (matéria-prima em tecidos e aviamentos, embalagens, comissão de vendas, despesas com transporte das vendas, impostos sobre vendas, administração de cartão de crédito, etc.) da Empresa (em reais)? R\$ _____ ou, <input type="checkbox"/> Até 2,5 mil reais <input type="checkbox"/> De 2,5 à 5 mil reais <input type="checkbox"/> De 5 à 7 mil reais <input type="checkbox"/> De 7 à 10 mil reais <input type="checkbox"/> De 10 à 15 mil reais <input type="checkbox"/> De 15 à 20 mil reais <input type="checkbox"/> Mais de 20 mil reais

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS E GERENCIAIS DA EMPRESA/PRODUTOR
<p>24) A Empresa é registrada? () Sim () Não</p> <p>25) A Empresa possuiu Marca própria registrada? () Sim () Não</p> <p>26) Quantos funcionários trabalham na Empresa: _____ () De 1 à 3 () De 4 à 7 () De 8 à 12 () De 13 à 17 () Mais de 18.</p> <p>27) Quantos funcionários com Carteira Assinada? () Todos () Nenhum () Apenas: _____</p> <p>28) Qual a média salarial pago por funcionário pela Empresa? () 1 Salário mínimo () 1,5 Salário mínimo () 2 Salários mínimos () 2,5 Salários mínimos () 3 Salários mínimos () Mais de 3 Salários mínimos</p> <p>29) A empresa participa de eventos e feiras de empreendimento ou feira de negócios? () Sim () Não.</p> <p>30) A empresa participa de treinamentos para Gestão e Qualificação da sua equipe? () Sim () Não.</p> <p>31) A empresa já fez ou está fazendo consultoria Gerencial, Financeira e/ou Administrativa para melhorar a Gestão da Empresa? () Sim () Não.</p> <p>32) A empresa utiliza capital de terceiros (Crédito Amigo, BNDES/BNB etc.)? () Sim () Não.</p>
ASPECTOS COMPORTAMENTAIS DO PRODUTOR
<p>33) Possuo o controle administrativo e comercial que possibilita a minha Empresa atuar com segurança e menos riscos em seu mercado. () Concordo totalmente () Concordo parcialmente () Indiferente () Discordo parcialmente () Discordo totalmente</p> <p>34) O produto da empresa se adaptou bem ao mercado local. () Concordo totalmente () Concordo parcialmente () Indiferente () Discordo parcialmente () Discordo totalmente</p> <p>35) A Empresa consegue expandir e conquistar novo cliente sem dificuldades. () Concordo totalmente () Concordo parcialmente () Indiferente () Discordo parcialmente () Discordo totalmente</p> <p>36) A Empresa estar se estruturando para aumentar sua atividade futuramente. () Sim, totalmente () Sim, mas parcialmente () Sim, mas pouco () Não</p> <p>37) Estou satisfeito com o atual mercado confeccionista/têxtil. () Concordo totalmente () Concordo parcialmente () Indiferente () Discordo parcialmente () Discordo totalmente</p> <p>38) Considera que o ramo da confecção é muito arriscado para tentar sobreviver dela. () Concordo totalmente () Concordo parcialmente () Indiferente () Discordo parcialmente () Discordo totalmente</p> <p>39) A estrutura das rodovias é suficiente para aumentar a competitividade e o escoamento da produção têxtil. () Concordo totalmente () Concordo parcialmente () Indiferente () Discordo parcialmente () Discordo totalmente</p> <p>40) Acompanho a evolução mensal dos preços do produto para atualizar o seu valor nas vendas/mercado. () Concordo totalmente () Concordo parcialmente () Indiferente () Discordo parcialmente () Discordo totalmente</p> <p>41) Considero minha gestão superior à gestão dos demais produtores. () Concordo totalmente () Concordo parcialmente () Indiferente () Discordo parcialmente () Discordo totalmente</p>