

# **Teoria dos custos de transação: estudo de caso em franchising e franquias na área de educação e treinamento**

**Tarcita Cabral Ghizoni Sousa** (FURB) - tarcita@brturbo.com.br

**Denise Del Pra Netto Machado** (Furb) - profadenisedelpra@gmail.com

**Ana Maria Ribeiro Barbosa** (UFPB) - anamariarb@uol.com.br

## **Resumo:**

*Este artigo tem como principal objetivo analisar o relacionamento entre franchising e franquias sob o ponto de vista da Teoria dos Custos de Transação. Para isso, buscou-se identificar as principais cláusulas contratuais que caracterizam o relacionamento entre franchising e franqueados a fim de analisá-las sob a ótica dos pressupostos comportamentais dessa teoria. Assim, a pesquisa tem como abordagem metodológica a qualitativa, por razão do estudo buscar respostas particulares a fim de entender o contexto geral do relacionamento entre Franchising e franqueados. O estudo caracteriza-se como exploratório, uma vez que observou a necessidade de ampliação da compreensão do fenômeno, para identificar a existência de condições para explicação da teoria dos custos de transação. A estratégia metodológica adotada para a realização da pesquisa foi o estudo de caso. Para levantamento de dados primários foi realizada análise documental em contratos de franquia entre uma franchising e as franquias da área de educação e treinamento localizada no Estado de Santa Catarina. A análise dos dados permitiu identificar que de doze franquias investigadas, gestores de dez franquias estão pensando em cancelar o contrato de franquia devido a condições contratuais desfavoráveis do ponto de vista financeiro. Concluiu-se que o relacionamento entre franchising e franquias se caracteriza sob o ponto de vista da teoria dos custos de transação em pressupostos comportamentais de oportunismo e racionalidade limitada.*

**Palavras-chave:** *Teoria dos custos de transação. Contratos incompletos. Franchising.*

**Área temática:** *Abordagens contemporâneas de custos*

## **Teoria dos custos de transação: estudo de caso em *franchising* e franquias na área de educação e treinamento**

### **Resumo**

Este artigo tem como principal objetivo analisar o relacionamento entre *franchising* e franquias sob o ponto de vista da Teoria dos Custos de Transação. Para isso, buscou-se identificar as principais cláusulas contratuais que caracterizam o relacionamento entre *franchising* e franqueados a fim de analisá-las sob a ótica dos pressupostos comportamentais dessa teoria. Assim, a pesquisa tem como abordagem metodológica a qualitativa, por razão do estudo buscar respostas particulares a fim de entender o contexto geral do relacionamento entre *Franchising* e franqueados. O estudo caracteriza-se como exploratório, uma vez que observou a necessidade de ampliação da compreensão do fenômeno, para identificar a existência de condições para explicação da teoria dos custos de transação. A estratégia metodológica adotada para a realização da pesquisa foi o estudo de caso. Para levantamento de dados primários foi realizada análise documental em contratos de franquia entre uma *franchising* e as franquias da área de educação e treinamento localizada no Estado de Santa Catarina. A análise dos dados permitiu identificar que de doze franquias investigadas, gestores de dez franquias estão pensando em cancelar o contrato de franquia devido a condições contratuais desfavoráveis do ponto de vista financeiro. Concluiu-se que o relacionamento entre *franchising* e franquias se caracteriza sob o ponto de vista da teoria dos custos de transação em pressupostos comportamentais de oportunismo e racionalidade limitada.

Palavras-chave: Teoria dos custos de transação. Contratos incompletos. *Franchising* .

Área Temática: Abordagens contemporâneas de custos.

### **1 Introdução**

Um dos mais importantes instrumentos de formalização transacional do mercado é o contrato, utilizado para estabelecer e garantir as trocas na economia. O contrato permite a determinação das obrigações e os direitos de propriedade das partes interessadas, “neles também são estabelecidas as contingências e interesses envolvidos, bem como as salvaguardas para minimizar os riscos inerentes à relação contratual” (NÓBREGA, 2009, p. 1). Nesse sentido, quanto melhor elaborados os contratos, melhores serão as condições de sucesso das organizações.

Williamson (1976, p. 553), afirma que é amplamente conhecido por economistas, advogados e outras pessoas que tenham um interesse na contratação, que os contratos complexos são caros para escrever e aplicar. No entanto, há uma tendência, de aceitar este fato como dado, que questiona as razões para isso.

Corroborando, Saussier (2000), afirma que quando um contato é elaborado, geralmente é impossível para as partes especificarem todas as contingências possíveis. Para que um contrato seja mais completo possível, torna-se necessário uma definição mais precisa da transação, e os meios para realizá-la. Nesse caso, incorrerão custos de transação do contrato.

Em determinados mercados, as trocas de produção fazem parte de uma técnica concebida para minimizar custos do contrato, uma vez que os custos de transação não são

eliminados (COASE, 1937). No entanto, os custos de contrato podem ser reduzidos, quando se pode prever uma série de contingências e uni-las em apenas um contrato.

Uma maneira de diminuir os custos dos contratos é realizar um contrato por um período mais longo ao invés de vários contratos com períodos curtos, o que pode diminuir os riscos de incerteza das pessoas envolvidas (GONZALEZ *et al* , 2010).

Grande parte dos trabalhos é efetuada por meio de contratos firmados, ou seja, ao contratante é garantida certa quantia, desde que ele executa certos atos. No entanto, se o contratado não se direcionar em razão do contratante, a garantia do contrato é irrelevante, gerando assim um problema de incerteza.

A incerteza faz com que as pessoas envolvidas por meio de uma transação realizem previsões de futuros acontecimentos. Para Coase (1937), existem dois tipos de pessoas, as que dirigem as atividades e as que são dirigidas em suas atividades, todas elas são movidas pelo bom senso, que está geralmente associada a confiança em seu julgamento.

Williamson (1976, p. 47), chama a atenção para a natureza humana, como a conhecemos. O autor sugere dois pressupostos comportamentais para a análise dos custos de transação, que são o reconhecimento de que agentes humanos estão sujeitos à racionalidade limitada e a suposição de que a pelo menos alguns agentes são dadas para o oportunismo.

Nesse sentido, “o *franchising* tem sido um empreendimento cada vez mais utilizado como estratégia de expansão e comercialização de produtos e serviços, trazendo inúmeras vantagens para o franqueado e o franqueador.” (PAULINO, 2010, p. 30). A estratégia de expansão do *franchising* acontece por meio de contratos firmados entre a *franchising* e os franqueados, que incorrem o risco de encontrar parceiros com racionalidade limitada e comportamentos oportunistas (LAFONTAINE, 1992; ELANGO; FRIED, 1997).

A relação entre a *franchising* e os franqueados é estabelecida entre duas empresas independentes juridicamente, a empresa *franchising* delega à empresa franqueada a responsabilidade de representar a sua imagem e seu negócio aos consumidores. Enquanto que as franquias ampliam a rede de distribuição, e limitam-se ao contato direto com os consumidores às unidades próprias (LAFONTAINE, 1992).

A Lei 8.955/94 disciplina os contratos de franquias e determina que no mínimo 10 dias antes de assinar o contrato de franquia é obrigatória ao candidato a franqueado a assinatura da Circular de Oferta de Franquia, que explicita todas as informações a respeito da operacionalização da franquia e trata da política de representação da franquia escolhida. Ainda de acordo com a Lei 8.955/94, na hipótese do não recebimento da Circular de Oferta de Franquia pelo Candidato a franqueado, o mesmo poderá exigir o cancelamento do contrato e ainda poderá exigir a devolução de taxas que foram pagas, royalties e outros (BRASIL, 1994).

As pesquisas realizadas por Lafontaine (1992), Spinelli e Birley (1996), Elango e Fried (1997), Nathan (2003) e Vance, Fávero e Luppe (2008) apontaram que desde o início do contrato de franquia, o relacionamento entre *franchising* e franqueador parece ser conduzido de forma a gerar uma possibilidade de conflito.

Diante do contexto apresentado, pode-se observar que há controvérsias no relacionamento entre a *franchising* e o franqueado no que tange o contrato firmado e a prática realizada. Neste sentido, o problema de estudo está direcionado para a obtenção de resposta a seguinte pergunta: É possível analisar o relacionamento entre franqueado e franqueador sob o ponto de vista da teoria dos custos de transação?

Este artigo tem por objetivo analisar o relacionamento entre o franqueador e as franquias da área de educação e treinamento sob o ponto de vista da teoria dos custos de transação. Para análise do relacionamento contratual serão utilizados os pressupostos comportamentais apontados por Williamson (1976), prevendo a sua aplicabilidade e contribuições na rede de franquias.

Para atingir o objetivo geral, os seguintes objetivos específicos serão perseguidos: i) identificar as principais cláusulas que caracterizam o relacionamento entre a *franchising* e o franqueado; ii) verificar as cláusulas contratuais de acordo com os pressupostos comportamentais da teoria dos custos de transação.

O trabalho justifica-se pela representatividade do setor de *franchising* no Brasil, apresentou em 2010 um faturamento de R\$ 75.987 bilhões de reais, uma rede com 1.855 de empresas, 86.365 unidades independentes que contribuem para o desenvolvimento econômico e social, e participa da geração de empregos diretos com 777.285 bilhões de colaboradores (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FRANCHISING, 2011).

O artigo está estruturado da seguinte forma. A seção 1 - Introdução – apresenta o tema em estudo, com a definição dos objetivos da pesquisa; a seção 2 – Referencial Teórico - aborda o embasamento teórico sobre a teoria dos custos de transação – contratos incompletos, por meio de consultas a literatura disponível sobre o assunto, principalmente livros e artigos; a seção 3 – Método e Procedimento da Pesquisa - descreve-se o método e os procedimentos da pesquisa; a seção 4 – Apresentação e Análise dos Resultados - apresenta-se os resultados da análise do Contrato de Franquia sob a ótica da teoria dos custos de transação; a seção 5 - Considerações Finais. Finalmente, a seção 6 – Referências – apresenta a bibliografia utilizada na pesquisa.

## **2 Referencial teórico**

Nesse tópico abordam-se os conceitos teóricos relacionados à teoria dos custos de transação que serão utilizadas para análise do contrato de franquia da área de educação.

### **2.1 Teoria dos custos de transação**

A Teoria dos Custos de Transação teve início na economia, quando Coase (1937) publicou o artigo *The Nature of the Firm*, que buscou responder a pergunta “por que as organizações existem?”. O argumento do autor é que “a razão das organizações existirem é que, às vezes, o custo de gerenciar transações por meio mercados é maior do que o custo de gerenciar transações econômicas dentro dos limites de uma organização” (BARNEY; HESTERLY, 2009, p. 133). O artigo citou os custos de transação como a causa central da existência das organizações, e como alternativa para gerenciar as transações.

Na visão de Knight (1921), a razão das organizações existirem é o lucro, e sua existência só poderá ser compreendida por meio do risco e da incerteza. O risco está associado ao ambiente de produção e pode ser mensurado nos custos de produção (ZYLBERZSTAJN, 1999). As incertezas são regularidades que podem ser exploradas, e podem gerar ganhos ou perdas, dependendo do mecanismo de governança.

Para Williamson (1975, p. 8), os mercados e as hierarquias são instrumentos alternativos para completar um conjunto de transações, também chamados de “mecanismos de governança” por Barney e Hesterly (2009, p. 134). Em geral, “as formas de governança de mercado depende dos preços, da competição e dos contratos para manter todas as partes, interessadas em uma transação informadas de seus direitos e responsabilidades” (BARNEY; HESTERLY, 2009, p. 134).

Ao abordar os direitos e as responsabilidades, Williamson (1976; 1981; 1985) afirma que é preciso autoconsciência, mais atenção à “natureza humana como a conhecemos.” Os dois pressupostos comportamentais sobre os quais se baseia a análise dos custos de transação que acrescentam realismo e distinguem esta abordagem da economia neoclássica são: (1) o reconhecimento que os agentes humanos estão sujeitos à racionalidade limitada e (2) a suposição de que pelo menos alguns agentes são dadas para o oportunismo.

A racionalidade destina-se a parte da definição do estudo das organizações, incentivada por admitir que a competência cognitiva é limitada. O oportunismo se refere às pessoas que procuram o autointeresse, com astúcia, o que inclui mentir, roubar e enganar. Ambas as formas, *ex ante* e *ex post* oportunismo são reconhecidas na literatura como seleção adversa e moral duvidosa respectivamente (WILLIAMSON, 1985, p. 47).

Para Simon (1986), a racionalidade limitada consiste na falta de tipos de conhecimento de fatos relevantes do mundo real, no estágio atual necessários ao homem econômico globalizado, e para isso, infere-se as experiências como fonte das hipóteses necessárias a natureza do homem e seu mundo.

O oportunismo gera informações assimétricas entre nas instituições. Pode gerar informações descabidas tanto dentro quanto fora das organizações, com objetivo de enganar, distorcer, ofuscar ou confundir os companheiros de uma transação (WILLIAMSON, 1985, p. 47). Em razão da existência do oportunismo nas organizações, as pessoas buscam formas de se precaverem dessas situações. Uma das maneiras mais utilizadas nas instituições é a forma de contrato.

Coase (1937), afirma que o contrato estabelecido entre empreendedor e o empresário, representa um fator em que o empreendedor de uma empresa, mediante determinada remuneração, concorda em obedecer, dentro de um limite, as instruções do empresário. O empreendedor está certo de que a essência do contrato indica a os limites de sua competência, e ele pode dirigir outros fatores de produção. Essa é uma forma de elucidação do contrato de transação econômica.

## **2.2 Contratos incompletos: pressupostos comportamentais**

Em 1991, Coase chama atenção para dois aspectos importantes, primeiro, a crítica de considerar a firma como função de produção, associada a uma relação mecânica, ressalta que a firma deve ser vista como uma relação orgânica entre agentes que firmam contratos explícitos, como contratos de trabalho ou implícitos de maneira informal. O segundo está relacionado ao custo de funcionamento do mercado, que considera o mecanismo de preços para alocação dos recursos do sistema econômico e determina a existência de custos associados ao seu funcionamento (ZYLBERZSTAJN, 1999).

Na literatura econômica os contratos se distinguem em contratos completos e contratos incompletos. Saussier (2000) afirma que os contratos completos também são chamados contratos contingenciais e abrangentes, geralmente, são contratos de créditos onde todas as variáveis relevantes contingenciais são consideradas para o cumprimento do contrato. Esse tipo de contrato é baseado na racionalidade simétrica de pressupostos de informação, onde todos os estados da natureza são observáveis e verificáveis, e considera-se que não há possibilidade de seleção adversa ou risco moral. Os contratos incompletos são aqueles que não consideram todas as variáveis relevantes contingenciais para o cumprimento do contrato. Este tipo de contrato é baseado na racionalidade limitada por parte dos agentes econômicos.

Para Lafontaine (1992), os contratos incompletos de *franchising* incluem perigo, risco moral por parte do franqueado e risco moral por parte do franqueador, uma vez que o franqueado é o diretor da franquia e o franqueador necessita do capital e de informações sobre o desenvolvimento das relações da franquia.

A maneira como uma firma se organiza, determina suas relações. O mercado interno e as formas de contratação passam a ser examinadas, por meio de contratos de longo prazo complexos, contratação de créditos condicionais incompletos, e os contratos de longo prazo recorrentes. As formas de organização incluem grupo de pares, hierarquias simples e hierarquias compostas. A empresa é considerada como uma função de produção a que o

objetivo de maximização do lucro é um dispositivo para economizar nos custos de transação (WILLIAMSON, 1976).

Para Saussier (2000), a escolha pela incompletude do contrato está diretamente condicionada ao resultado da otimização do processo, no qual os benefícios e custos adicionais de incompletude são negociados à margem. As relações contratuais que ocorrem nas firmas de forma interna ou externa, precisam de algum tipo de coordenação.

Nas relações internas, entende-se que o coordenador poderá ser o empresário, cujos objetivos, em geral, são bem definidos. Nas relações externas, surgirá naturalmente a questão da divisão dos resultados. “Mesmo quando as transações ocorrerem dentro das firmas, existe o problema a respeito dos direitos de propriedade sobre os resíduos, que são parcialmente definidos contratualmente entre os empregados e os acionistas” (ZYLBERZSTAJN, p. 2, 1999).

Contudo, Lafontaine (1992), afirma que os contratos de franquia geralmente envolvem o pagamento, do franqueado ao franqueador, de uma taxa de franquia de montante fixo, bem como uma porcentagem das vendas em royalties, geralmente constante do último faturamento de vendas. Nesse sentido, o *franchising* oferece uma oportunidade para avaliar teorias a respeito das empresas contratuais.

### **3 Método e procedimentos de pesquisa**

Neste capítulo apresenta-se o método e os procedimentos da pesquisa. Primeiramente, foi realizado o delineamento da pesquisa, quanto aos seus objetivos, abordagem do problema e coleta dos dados.

#### **3.1 Método**

Este estudo se caracteriza como pesquisa qualitativa (GODOY; BANDEIRA-DE MELO; SILVA, 2006), exploratório, uma vez que observou a necessidade de ampliação da compreensão do fenômeno, para identificar a existência de condições para explicação da teoria dos custos de transação. Dessa maneira, adotou-se um estudo de caso único, com uma pesquisa documental, em que o método para levantamento de dados é a coleta de documentos e dados primários (YIN, 2010). O instrumento de coleta de dados adotado foi contrato de franquia da área de educação, do Estado de Santa Catarina. Nesse sentido foram identificadas as especificidades e características dos contratos de franquia que evidenciaram as relações existentes entre o franqueador e os franqueados sob a ótica da teoria dos custos de transação, contexto deste estudo. A partir da abordagem teórica relativa ao tema, foram definidas as variáveis do estudo, oportunismo e racionalidade limitada. A população do presente estudo foi composta por uma *franchising* e dez franquias da área de educação, situadas no Estado de Santa Catarina. Dentre os contratos de franquia optou-se pelo Contrato de Franquia da área da educação por ser uma das áreas com maior representatividade como melhor franquia nos últimos dez anos.

#### **3.2 Procedimento de pesquisa**

Foram analisados os contratos estabelecidos entre a *franchising* de educação e as dez franquias. O primeiro contrato de franquia teve início no ano de 2002 e término no ano de 2007, o segundo contrato de franquia teve início no ano de 2007 e término no ano de 2008, e o terceiro contrato de franquia teve início no ano de 2008 e término no ano de 2010. Houve variações de meses entre os contratos. No entanto, todos seguiram a mesma estrutura de cláusulas específicas.

A análise realizada permitiu identificar as características expressas no contrato de franquia e as relações que se enquadram no contexto da teoria dos custos de transação, por meio da análise de conteúdo. O tratamento dos dados coletados foi voltado para a análise qualitativa, também foi realizada entrevista semi-estruturada com os dez franqueados com objetivo de identificar na prática o relacionamento entre o franqueador e as franquias, e confirmar a documentação apresentada.

#### 4 Apresentação e análise dos resultados

A análise do contrato de franquia permitiu relacionar os pressupostos comportamentais apontados por Willianson (1976), com as seguintes cláusulas do contrato firmado entre a *franchising* e as franquias da área de educação e treinamento.

Antes de assinar o primeiro contrato, a *franchising* encaminhou uma circular de Oferta de Franquia aos franqueados, para posteriormente encaminhar o contrato de franquia, conforme obriga a lei 8.955/94 (BRASIL, 1994). O primeiro contrato de franquia foi firmado em 2002 com vencimento em 2007, e as principais cláusulas estão apresentadas no quadro 1, abaixo:

Principais cláusulas	Discriminação
Primeira	diz respeito aos direitos adquiridos pela franquia de representar e comercializar a marca da <i>franchising</i> .
Segunda	diz respeito a exploração por parte do franqueado dos serviços elaborados e ou desenvolvidos pela <i>franchising</i> , que estão sistematizados e detalhados em manuais de procedimentos. A <i>franchising</i> se compromete a atualizar e ou substituir o todo ou parte do material para o aperfeiçoamento.
Terceira	diz respeito a concessão de exclusividade ao franqueado de comercializar os produtos e serviços da <i>franchising</i> na área territorial compreendida pelo contrato. A marca da <i>franchising</i> é a única que deve ser utilizada pelo franqueado, enquanto perdurar o contrato. O franqueado se obriga e compromete a zelar pelo bom nome da <i>franchising</i> , e de seus produtos, sem praticar qualquer ato que possa prejudicar ou onerar a boa reputação da <i>franchising</i> ou dos produtos ou serviços oferecidos por ela. O franqueado é obrigado a adquirir todos os produtos ou serviços disponibilizados pela <i>franchising</i> , em número suficiente para atender todos os seus clientes. O não cumprimento desta cláusula será motivo de rescisão contratual, por culpa exclusiva do franqueado, independente de interpelação judicial.
Quarta	diz respeito ao tempo de duração do contrato de franquia, nos casos estudados, o início foi em 2002 e término em 2007. Quando não tem ocorrido qualquer infração, a renovação por meio de um aditivo. Caso não seja da vontade das partes, deverá ser realizada uma NOTIFICAÇÃO via Cartório de Títulos e Documentos, com 90 dias de antecedência.

continua...

Sexta	diz respeito a taxa mensal de royalties de 8% incidente sobre o faturamento bruto mensal da Franquia, que devera ser paga pelo franqueado a <i>franchising</i> . O controle dos royalties será efetuado pelo sistema de gestão fornecido pela <i>franchising</i> aos franqueados. Os franqueados são obrigados a utilizar somente o sistema de gestão fornecido pelo franqueador como ferramenta de controle de gerenciamento dos clientes, e também para o controle dos royalties. Em troca dos royalties, a <i>franchising</i> se compromete a fornecer assessorias comercial, pedagógica, jurídica e administrativa, além de reuniões periódicas com os franqueados para a troca de experiências. Para tanto, a <i>franchising</i> manterá uma “franquia piloto” em cada estado brasileiro, com a função de fornecer a assessoria e o acompanhamento das franquias no Estado. O não pagamento dos royalties por três meses incidirá o direito ao franqueador de rescindir o contrato e buscar cobrança judicial.
Sétima	diz respeito a taxa mensal destinada a formar um fundo de publicidade, correspondente a 2% do faturamento bruto da franquia. A <i>franchising</i> será responsável pela administração deste fundo de publicidade.
Oitava	diz respeito ao franqueado manter uma empresa legalmente constituída e registrada nos órgãos competentes exigidos por lei.
Vigésima segunda	diz que o franqueado declara ter recebido a circular de ofertas de franquia a mais de 10 dias antes da assinatura do contrato de franquia.

Fonte: Dados da Pesquisa

#### Quadro 1- Principais clausulas do contrato de franquia na área da educação

O segundo contrato de franquia seguiu o mesmo conteúdo estabelecido no primeiro contrato de franquia, somente alterou a data de inicio para 2007 e término em 2010. No entanto, no inicio de 2009, a *franchising* mudou de proprietário. Os novos proprietários alteraram a sistemática de negócios entre a *franchising* e os franqueados, o que ocasionou o inicio de alguns conflitos, considerados característicos da teoria dos custos de transação.

Na entrevista realizada com os franqueados da área de educação, foram identificados relatos que caracterizaram pressupostos comportamentais apontados por Williamson (1976): (1) o reconhecimento que os agentes humanos estão sujeitos à racionalidade limitada e (2) a suposição de que pelo menos alguns agentes são dados para o oportunismo, conforme o quadro 2, a seguir:

<b>Entrevista com grupo de franqueados</b>	<b>Pressupostos Comportamentais</b>
<i>Houve a mudança de propriedade do franqueador e mudança de sistemática dos negócios entre franqueador e franqueados, e não foi apresentado a Circular de Oferta de Franquia, antes das mudanças que foram impostas aos franqueados.</i>	Oportunismo
<i>A franchising não apresentou um novo contrato explicitando a nova sistemática de negócios e nem contrato algum.</i>	Oportunismo
<i>Após contrato vencido em 2010, nenhum aditivo ou contrato foi encaminhando aos franqueados, o que nos deixou com dúvidas sobre o que estava acontecendo com a franchising.</i>	Racionalidade Limitada

continua...

<i>Fomos avisados por e-mail que a cobrança dos royalties, que no primeiro contrato incidiam 8% (oito por cento) sobre o faturamento bruto, passava a partir do início de 2009 a serem cobrados sobre o material didático comprado pelo franqueado da franchising e fornecido gratuitamente aos alunos da franquia. No entanto, o material didático sofreu um acréscimo médio no preço de 316%.</i>	Oportunismo
<i>A nova forma de cobrança de royalties foi considerada por nos franqueados como uma artinha para deixar de evidenciar o recebimento de royalties</i>	Oportunismo Racionalidade Limitada
<i>Já o aumento do valor dos materiais, em média 316%, foi considerado um oportunismo, pois sequer os materiais sofreram alterações de conteúdo didático.</i>	Oportunismo
<i>Também nos foi imposto a compra de um número mínimo de materiais didáticos por mês, o que difere do contrato anterior.</i>	Oportunismo Racionalidade Limitada
<i>A franchising criou uma nova franquia, com outro nome, na qual estabelece a venda dos mesmos cursos com o mesmo material didático, e colocou a venda de franquias em nossa área territorial determinada no primeiro contrato. Consideramos uma concorrência desleal e também a quebra de exclusividade do franqueado em relação à área territorial representada.</i>	Oportunismo
<i>A nova franchising excluiu a “franquia piloto” em todos os Estados brasileiros e todas as formas de suporte anteriormente sistematizadas, isto é, financeiro, administrativo, pedagógico e comercial. Também foram extintas todas as reuniões mensais dos franqueados com intuito de troca de experiência entre as franquias.</i>	Racionalidade Limitada
<i>A falta de suporte técnico ocasionou o aumento de gastos da franquia, que teve que buscar assessoria por meio de serviços de terceiro, serviços estes que antes eram prestados pela franchising.</i>	Racionalidade Limitada

Fonte: Dados da Pesquisa

## Quadro 2 – Relacionamento entre Franqueador e Franquias da área de Educação do Estado de Santa Catarina

O Estado de Santa Catarina possui doze franquias na área de educação e treinamento, população deste estudo. No entanto, a mostra de dez franquias que participaram da análise de contrato e também da entrevista, os franqueados entrevistados estão pensando na quebra de contrato com a *franchising*, uma vez que entendem que *franchising* teve um comportamento oportunista e apresentou características de racionalidade limitada, segundo a teoria dos custos de transação.

## 5 Considerações finais

Esta pesquisa teve como objetivo analisar o relacionamento entre a *franchising* e as franquias da área de educação e treinamento sob o ponto de vista da Teoria dos Custos de Transação. Para alcançar o objetivo geral, os seguintes objetivos específicos foram perseguidos: i) identificar as principais cláusulas que caracterizam o relacionamento entre a *franchising* e o franqueado; ii) verificar as cláusulas contratuais de acordo com os pressupostos comportamentais da teoria dos custos de transação.

Entende-se que o objetivo geral foi alcançado, uma vez que foi possível a analisar o relacionamento entre a *franchising* e o franqueador sob a ótica da teoria dos custos de

transação. Por meio da análise das cláusulas contratuais em relação às entrevistas realizadas foi possível identificar os pressupostos comportamentais de oportunismo e racionalidade limitada, nas ações da *franchising*.

Torna-se relevante chamar a atenção quando é realizada a mudança de proprietários de uma *franchising* para que tome certos cuidados com as mudanças pretendidas, relacionadas com a Circular de Oferta de Franquias e com o novo contrato, conforme orienta a lei (BRASIL, 1994).

No caso estudado, dez franquias que se posicionaram insatisfeitas com o comportamento de oportunismo e racionalidade limitada, estão pensando em solicitar o cancelamento de seus contratos de franquia. Este posicionamento pode comprometer o desempenho da *franchising* no Estado de Santa Catarina.

O presente trabalho apresentou como limitação a entrevista realizada somente com os franqueados do Estado de Santa Catarina. Nesse sentido, sugere-se que a pesquisa seja indicada a diversas empresas *franchising* s, podendo ser estendida às diversas áreas de atuação.

## Referências

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FRANCHISING . Disponível em: <[www.abf.com.br](http://www.abf.com.br)> Acesso em: 04 jun. 2011.

BARNEY, J. B.; HESTERLY, W. **Economia das organizações: entendendo a relação entre organizações e a análise econômica**. In: CLEGG, S.; HARDY, C; NORD, D. (Orgs.) Handbook de estudos organizacionais. São Paulo: Atlas, v. 3, 2009.

BRASIL. Presidência da República Casa Civil Subchefia para Assuntos Jurídicos. **Lei nº 8.955, de dezembro de 1994**. Brasília. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/18955.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18955.htm)> Acesso em: 18 jul. 2011.

COASE, R. H. The nature of the firm. **Econômica**, v. 4, p. 386-405, nov. 1937.

\_\_\_\_\_. The nature of the firm. In: WILLIAMSON, O.; WINTER, S. **The nature of the firm: origins, evolution and development**. Oxford: Oxford University, 1991.

ELANGO, B., FRIED, V. *Franchising* research: a literature review and synthesis. **Journal of Small Business Management**, v. 35, n.3, p. 68-81, Jul. 1997.

GODOY, C. K.; BANDEIRA-DE-MELLO, R.; SILVA, A. B. da. **Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos**. São Paulo: Saraiva, 2006.

GONZALEZ, I. V. de F. P.; SILVA, A. R. L.; PELISSARI, A. S.; SILVA JUNIOR, A. As Relações entre o contrato e a prática: um estudo de caso das operações de bagagem terceirizadas de uma companhia aérea no aeroporto de Vitória/ES. In: VII **Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia**, 2010, Resende/RJ. VII SEGeT, 2010.

KNIGHT, F. H. **Risk, uncertainty and profit**. Boston: Houghton Mifflin. 1921.

LAFONTAINE, F. Agency theory and *franchising* : some empirical results. **RAND Journal of Economics**, California, v. 23, n. 2, p. 263-283, Summer. 1992.

NATHAN, G. Harnessing the power of the franchise relationship. *Franchising World*, Washington, v. 35, n. 6, p. 23-25, Sept. 2003.

NÓBREGA, M. Contratos incompletos e infra-estrutura: contratos administrativos, concessões de serviços públicos e PPPs. *Revista Eletrônica de Direito Administrativo Econômico*. n. 18, mai./ jun./jul. 2009. Salvador. Bahia.

NORTH, D. C. Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 1, p. 97-112, Winter, 1991.

PAULINO, M. L. S. Sistemas de controle administrativo no *franchising* : aliando controle e flexibilidade estratégica. *Organizações em Contexto*, n. 12, p. 28-55, jul./dez. 2010.

SAUSSIER, S. Transaction costs and contractual incompleteness: the case of Électricité de France. *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 42, p. 189–206, 2000.

SIMON, H. A. Rationality in psychology and economics. *The Journal of Business*, Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory, v. 59, n. 4, p. 209-224, Oct. 1986.

SPINELLI, S.; BIRLEY, S. Toward a theory of conflict in the franchise system. *Journal of Business Venturing*, Oxford, v.11, n.5, p.329-342, Sept. 1996.

VANCE, P. S.; FÁVERO, L. P. L.; LUPPE, M. R. Franquia empresarial: um estudo das características do relacionamento entre franqueadores e franqueados no Brasil. *Revista de Administração*, São Paulo, v. 43, n. 1, p. 59-71, jan./fev./mar. 2008.

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

\_\_\_\_\_. The Economics of organization: the transaction cost approach, *The American Journal of Sociology*, v. 87, n. 3, p. 548-577, Nov, 1981.

\_\_\_\_\_. The Economics of internal organization: exit and voice in relation to markets and hierarchies, *The American Economic Review*, v. 66, n. 2, p. 369-377, May, 1976.

\_\_\_\_\_. **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting**. New York: The Free Press, 1985.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 4ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

ZYLBERZSTAJN, D. **Economia das organizações: uma análise contratual da firma**.

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, SP, 1999. Disponível em:

<[http://www.projetoe.org.br/vteams/teles/tele\\_01/leitura\\_01.html](http://www.projetoe.org.br/vteams/teles/tele_01/leitura_01.html)>. Acesso em: 05 jul. 2011.