ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO: UMA CONTRIBUIÇÃO DA CONTABILIDADE GERENCIAL

Laércio Juarez Melz
Universidade do Estado de Mato Grosso - UNEMAT (Bolsista FAPEMAT)
laercio@unemat.br

Pascoal José Marion Filho
Universidade Federal de Santa Maria - UFSM
pascoaljmarion@yahoo.com.br

Grupo de Pesquisa: 2. Economia e Gestão no Agronegócio

Resumo
A Economia dos Custos de Transação desenvolveu-se a partir dos pressupostos da racionalidade limitada e do oportunismo do homem que, em conjunto com ativos específicos, frequência e incerteza nas transações, determinam o custo das relações entre firmas. A contabilidade tem como finalidade fornecer informações para auxiliar os gestores nas tomadas de decisão. O objetivo deste artigo é realizar uma revisão teórica sobre a Economia dos Custos de Transação como contribuição da contabilidade custos. São apresentados os conceitos de firma, instituições e transações. Também são detalhados os pressupostos comportamentais da racionalidade limitada e oportunismo. São, ainda, apresentados os atributos das transações e sua relação com as estruturas de governança. Segue-se com as contribuições da contabilidade custos, para o desenvolvimento de pesquisas para mensuração dos custos de transação. Sugere-se 8 passos para mensurar os custos de transação com a orientação contábil. 1) identificar transações, 2) selecionar uma transação para medir, 3) observar a transação; 4) classificar os custos; 5) mensurar custos *ex post*; 6) mensurar probabilidade de ocorrer custos ex post; 7) mensurar a frequência; 8) calcular custo unitário da transação. Assume-se que a discussão está longe do fim e não houve intenção de apresentar um guia final para mensuração dos custos de transação, mas, de trazer à mesa de discussão que a Economia dos Custos de Transação interessa a outras ciências, como a contabilidade.
Palavras-chave: Nova Economia Institucional. Contabilidade Gerencial. Transações.

Abstract
The Economics of Transaction Costs developed from the assumptions of bounded rationality and opportunism of the man that, together with asset specificity, frequency and uncertainty in transactions, determine the relationship between firms.Accounting aims to assist managers by offering information to help decision making.The purpose of this article is to conduct a literature review on the Transaction Costs Economics as contribution of costs accounting.We present the concepts of firm, institutions and transactions. Also detailed are the behavioral assumptions of bounded rationality and opportunism. The attributes of transactions and their relation to governance structures are also presented. Follows up the contributions of costs accounting, to development of research to measure transaction costs. We sugest 8 steps to measure transaction costs with accounting orientation. 1) identify transactions; 2) select a transaction to measure; 3) observe the transaction; 4) classify the costs; 5) measure ex post costs; 6) measure ex post costs probability to occur; 7) measure frequency; 8) calculate unitary cost of transaction. We assume that discussion is far away from the end and we do not

intend to present a final guide for transaction costs measuring, but, a bring to discussion table that Transacion Costs Economics matters to other sciences, like accounting.
***Keywords**: New Institutional Economics. Costs accounting. Transactions.*

1. Introdução

As negociações fazem parte da rotina das empresas e geram custos difíceis de quantificar, os custos de transação. Apesar de não mensurados, subsidiam decisões importantes na empresa, entre elas, a de comprar ou fazer? Manter contratos de longo ou curto prazo? Enfocar ou diversificar a produção? Tais questões representam desafios diários aos administradores. Diversas teorias, envolvendo campos distintos do saber, são desenvolvidas para auxiliar o administrador nessas decisões. Entre essas teorias está a Economia dos Custos de Transação, desenvolvida a partir dos trabalhos de Coase, Williamson e North.

Os custos de transação ocorrem a partir da busca de informações de mercado, da negociação e da manutenção dos contratos. Também ocorrem custos no monitoramento das cláusulas acordadas (COASE, 1937), bem como em preparar, negociar e salvaguardar um contrato. Esses são chamados de custos de transação *ex ante*. Após a elaboração do contrato surge a necessidade de ajustamentos e adaptações, decorrentes de falhas, erros e omissões, gerando os denominados custos de transação *ex post* (WILLIAMSON, 2012).

A ECT também considera que o comportamento dos agentes afeta os custos de transação. Parte-se da premissa de que eles possuem racionalidade limitada e agem com oportunismo. As transações, por isso, são caracterizadas pela especificidade dos ativos, pela sua frequência e pela incerteza. Esses pressupostos implicam na existência de custos de transação e determinam qual estrutura de governança deve ser utilizada para reduzi-los (WILLIAMSON, 1985, WILLIAMSON, 1991, WILLIAMSON, 1996, WILLIAMSON, 2012, FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997, FIANI, 2002, AZEVEDO, 2008).

Considerando que a ECT tem seus dois focos principais de análise nas estruturas de governança e na mensuração (WILLIAMSON, 2012). As estruturas de governança podem ser classificadas em mercado, contrato ou hierarquia. No mercado as transações são únicas e determinadas pelo menor preço. Os contratos surgem quando há necessidade de garantir o fornecimento de bens e serviços à produção ou garantir a venda dos produtos fabricados. A hierarquia é utilizada quando os custos de transação são maiores que os custos de produzir internamente. Dessa forma, diferentes estruturas de governança podem ser utilizadas por uma firma para diferentes fornecedores (WILLIAMSON, 2012).

Em termos de mensuração, a contabilidade pode contribuir. A contabilidade é a ciência social aplicada que tem finalidade de auxiliar os gestores. Suas funções são mensurar, registrar, acumular e interpretar os dados econômicos e financeiros da firma (PADOVEZE, 2004). Segundo Padoveze (2004), a Contabilidade Gerencial é deve fornecer informações para os administradores. A mensuração de gastos é parte do trabalho desta.

O objetivo deste artigo é realizar uma revisão teórica sobre a Teoria dos Custos de Transação, trazendo-a a mesa de discussão da Contabilidade Gerencial. São desenvolvidos os conceitos de firma, instituições e transações. Também são detalhados os pressupostos comportamentais da racionalidade limitada e oportunismo. São, ainda, apresentados os atributos das transações e sua relação com as estruturas de governança. Segue-se com as contribuições da contabilidade, principalmente gerencial e de custos, para o desenvolvimento de pesquisas para mensuração dos custos de transação.

2. A firma, as instituições e as transações

A Nova Economia Institucional (NEI) vem responder ao lapso da Economia Neoclássica. Dois conceitos fundamentais tratados de forma diferente em outras disciplinas devem ser estabelecidos. O primeiro é o conceito de firma e o segundo é o conceito de instituição.

Neoclassicamente a firma tem sido tratada como uma função de produção que busca melhor alocação dos recursos para a maior obtenção de lucro. A partir do artigo de Coase (1937) *The nature of the firm* a firma surge quando os contratos de curto prazo são insatisfatórios. Segundo Coase (1937) uma firma cresce quando: 1) os custos crescerem menos que a quantidade de transações; 2) quando o empresário errar menos; 3) o preço dos fatores de produção for menor em firmas maiores.

O conceito de instituições foi estabelecido por North (1991) como restrições humanamente que estruturam a interação política, econômica e social. Eles consistem de restrições informais e formais que estabelecem as "regras do jogo" entre as firmas. As restrições informais são sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta, criadas pela sociedade. As regras formais são constituições, leis, direitos de propriedade, criadas pelo Governo.

Uma transação acontece quando uma firma compra um bem ou serviço de outra firma (WILLIAMSON, 2012). Para Williamson (1996, p. 58), "uma transação ocorre quando um bem ou serviço é transferido entre interfaces tecnologicamente separadas". A Economia dos Custos de Transação preocupa-se em estudar cada transação de forma individual, em uma abordagem microanalítica. Segundo Marion Filho (1997, p. 41), "A organização econômica vista sob a ótica da economia dos custos de transação resulta da minimização dos custos de produção e transação".

3. O que é custo de transação?

A ECT identifica a transação como elemento base nos estudos relacionados a agentes econômicos dentro dos limites impostos pelas instituições. Os agentes efetuam transações, por meio de contratos formais ou mesmo informais (MILGROM; ROBERTS, 1992). As transações geram custos. Os custos de transação podem ser definidos de duas formas: custo de coleta de informações e custos de contrato (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). Também ocorrem no monitoramento das cláusulas (COASE, 1937). Os custos de preparar, negociar e salvaguardar formas de negociação ou contratos são chamados de custos de transação *ex ante*. Esses custos são perfeitamente mensuráveis, pois, refletem sacrifícios financeiros já incorridos. Da negociação ou contrato surge a necessidade de ajustamentos, adaptações decorrentes de falhas, erros, omissões, gerando os denominados custos de transação *ex post* (WILLIAMSON, 1996).

Os custos *ex post* são mais difíceis de mensurar, representando um problema. Os custos de transação e custos de produção ocorrem conjuntamente e a identificação de cada um não é simples, faltam informações sobre custos de negociações não ocorridas (incerteza). Os custos de transação diferenciam-se entre os agentes do mesmo ambiente institucional (BANKUTI; SOUZA FILHO; BANKUTI, 2008). Além disso, em ambiente de incerteza, os agentes desejarão receber um prêmio pelo risco assumido (ROSS; WESTERFIELD; JORDAN, 2008). Esse prêmio pode ser diferente entre os agentes.

Milgrom e Roberts (1992) afirmam que existem diferentes tipos de custos de transação, variando de acordo com o tipo de organização e os arranjos contratuais. Isso possibilita diferentes soluções para problemas de coordenação e motivação. Podem existir situações de custos de coordenação e custos de motivação: custos de informação incompleta ou assimetria de informações; custos de compromisso imperfeito, da inabilidade dos agentes

em manter o compromisso assumido em contrato. Os contratos podem prever garantias formais para a organização no envolvimento em determinada transação (ZYLBERSZTAJN, 1995). No entanto, para elaboração e manutenção há custos incrementais. Isso acontece porque os agentes estão sujeitos a certos pressupostos comportamentais: racionalidade limitada e oportunismo.

4. Pressupostos comportamentais

A ECT reconhece que existem certos pressupostos comportamentais determinantes no desenho das transações e na definição das estruturas de governança entre firmas. Os dois principais pressupostos são a racionalidade limitada e o oportunismo, discutidos em seguida.

4.1. Racionalidade limitada

Sendo a firma considerada uma função de produção. O seu objetivo é maximizar o lucro. A decisão racional é aquela que maximiza os valores pelo ajustamento dos seus recursos e finalidades (BAZERMAN; SCHOORMAN, 1983). Contudo, essa racionalidade pregada pela economia neoclássica é difícil de alcançar. Simon (1980) alega que faltam ao ser humano informações completas para alcançar a racionalidade. Muito além, trata-se de capacidade cognitiva limitada para receber e processar informações.

Nesse sentido, Williamson (2012) classifica a racionalidade em três níveis distintos, a racionalidade forte, semiforte e fraca. Com orientação de maximização a racionalidade na forma forte seria a classificação utilizada na economia neoclássica. A racionalidade na forma fraca preocupa-se com abordagens evolucionarias. A racionalidade na forma semiforte reconhece que o ser humano pretende ser racional, mas, é somente de forma limitada (SIMON, 1957). A falta de informação, informação incompleta, a impossibilidade de computar todas as informações, além do custo de obter a informação, são motivos pelos quais a ECT assume o pressuposto da racionalidade limitada (SILVA; BRITO, 2013).

Em termos contratuais, o pressuposto da racionalidade limitada refere-se à impossibilidade do ser humano em prever situações futuras. Isso acontece porque existem infinitas possibilidades de acontecimentos futuros que não podem ser previstos em contratos (FIANI, 2002). Dessa forma, todos os contratos gerados por estes agentes terminam por ser complexos e incompletos (WILLIAMSON, 1985). Como medida para expansão dos limites da racionalidade, Ferreira, Waquil e Gonçalves (2006) apresentam o compartilhamento de informações via reuniões setoriais, boletins, conversas, site e palestras realizados por um consórcio de empresas no sul de Minas Gerais. Os autores reconhecem que a racionalidade limitada é mais intensa entre os parceiros com menor acesso às informações disponíveis. Fiani (2002, p. 270) destaca que “racionalidade limitada, complexidade e incerteza têm como consequência gerarem assimetria de informação”, criando condições adequadas aos comportamentos oportunistas.

4.2. Oportunismo

Oportunismo significa que os agentes têm comportamento egoísta e tentarão obter maiores vantagens para si (WILLIAMSON, 1985). Pressupõe que é da natureza humana agir com oportunismo. Williamson (2012, p. 43) estabelece que oportunismo é a “busca do autointeresse com avidez”. Pode apresentar-se na forma de mentiras, roubo e trapaça ou pode assumir formas mais sutis, como revelação de informações incompletas ou distorcidas. Fiani (2002, p. 270) esclarece que o conceito de oportunismo para a ECT é diferente do conceito

que se utiliza na linguagem corrente, sendo, na ECT, "associado à manipulação de assimetrias de informação, visando apropriação de fluxos de lucros".

Williamson (2012) identifica três níveis de autointeresse, dos quais o oportunismo é a forma mais forte, o autointeresse simples é a forma semifraca e a obediência é a forma fraca. Na forma fraca o autointeresse é inexistente. Na forma semifraca há autointeresses claramente conhecidos *ex ante*, não havendo incertezas na relação entre os agentes.

Considerando que a outra parte em um contrato é oportunista, a transação deverá conter algum mecanismo de prevenção, considerando que atitudes oportunistas não acontecem o tempo todo (ZYLBERSZTAJN, 1995). O contrato é um mecanismo de prevenção contra oportunismo, incluindo cláusulas que impõem multas ou outras sanções. Begnis, Estivalete e Pedrozo (2007) afirmam que as adaptações para manutenção do relacionamento entre os agentes emergem de lacunas contratuais, decorrentes de contingências não previstas e sujeitas às ações oportunistas.

Ferreira, Waquil e Gonçalves (2006) argumentam que a confiança é o principal fator de redução do oportunismo, porém, atitudes oportunistas na forma semiforte dificilmente deixam de existir entre parceiros comerciais. Além disso, demonstrações de oportunismo por parte dos agentes contribuem para deteriorar a confiança. Os autores alertam que medidas de aumento da confiança geram custos *ex ante*, como tentativa de evitar custos *ex post*.

5. Atributos das transações

A ECT propõe que há razões lógicas para a organização das transações em formas diferentes (WILLIAMSON, 2012). As transações possuem como atributos especificidade de ativos, incerteza e frequência, que juntos determinam a organização das transações.

5.1. Especificidade dos ativos

Um ativo é um bem tangível ou intangível destinado à atividade operacional da firma. Os ativos tangíveis são físicos, tais como plantas industriais, armazéns, máquinas, veículos. Os intangíveis não possuem corpo físico, mas possuem valor de econômico, tais como marcas, direitos autorais, patentes, conhecimento organizacional (IUDÍCIBUS, *et al.*, 2010). Dependendo da atividade econômica que a firma realiza, diferentes ativos devem ser empregados. Esses ativos são chamados de ativos específicos. O grau de especificidade do ativo depende de sua possível reutilização em outra atividade. Edificações sem muitas adaptações podem ser reutilizadas em diversas atividades, por exemplo. O mesmo não acontece com máquinas de dobra de metais. Williamson (1996) aponta seis diferentes formas de especificidades dos ativos: 1) locacional; 2) física; 3) humana; 4) dedicada; 5) de marca; 6) temporal.

Especificidade locacional é relacionada com a distribuição regional da firma. Williamson (2012) alerta que empresas com maior distribuição espacial perdem eficiência pelo aumento dos custos de organização e perdas por erros. Economias de Custos de Transação podem acontecer quando a planta industrial é próxima ao fornecedor, por exemplo. Capacidade de armazenagem, custo de transporte, distância até os fornecedores e clientes podem ser indicadores de custos de transação gerados pelas especificidades locacionais.

Especificidade física trata-se dos equipamentos específicos para produção ou distribuição de um bem ou serviço específico (BANKUTI; SOUZA FILHO; BANKUTI, 2008). Uma área de terra, por exemplo, pode ser adaptada facilmente para produção de animais ou de grãos, porém, o mesmo não acontece com os equipamentos de um frigorífico.

Especificidade humana está ligada ao capital intelectual, ao conhecimento organizacional. Esse conhecimento pode ser um processo que demanda investimento da firma para aprendizagem individual e, em seguida, aprendizagem organizacional. O aprendizado organizacional proporciona adaptação e flexibilidade necessárias para adaptação às mudanças, flexibilidade no desenvolvimento de tecnologias e produtos (DODGSON, 1993, MARCH, 1991), reduzindo os custos de transação. Considera-se um ativo específico quando as pessoas detém um conhecimento que não será facilmente substituído. Como exemplo, o conhecimento detalhado sobre um processo de compras ou vendas centrado em uma pessoa, torna essa pessoa um ativo específico. Steve Jobs pode ser considerado um ativo específico da Apple, pois não pode ser substituído no passado. Um trabalhador do chão de fábrica, porém, não representa risco de aumento nos custos de transação.

Especificidade dedicada acontece quando um ativo é destinado a uma transação específica. Diferencia-se da especificidade física, pois, esta está relacionada com a atividade. Por exemplo, um vendedor destinado a negociar com um cliente em especial. O ativo dedicado deve ter seu custo vinculado à transação para a qual é dedicado.

Especificidade de marca está ligada ao uso da marca da firma pelos agentes envolvidos nas transações. O melhor exemplo é o das franquias (BANKUTI; SOUZA FILHO; BANKUTI, 2008). O investimento de aquisição da franquia é um ativo com especificidade de marca. Uma vez adquirida a franquia não é possível modificar os padrões estabelecidos. Para o franqueador existe uma construção de reputação e consolidação da marca que impõem custos. Por esse motivo as franquias estabelecem contratos rígidos de padronização.

Especificidade temporal relaciona-se com a necessidade de rapidez na transação. Uecker, Uecker e Braum (2010) associam a temporalidade à perecibilidade dos produtos gerados no agronegócio, como leite e carnes, por exemplo. Nesse sentido, as transações devem ser realizadas antes que o produto pereça, pois, o custo dessa perda seria inadmissível.

Especificidade de ativos significa que, em algumas atividades, os bens envolvidos não são padronizados. Poucos concorrentes oferecem tais bens (FIANI, 2002). Em outros casos, o investimento é feito em ativos que somente podem ser utilizados para uma finalidade, não sendo facilmente adaptados para outras finalidades. Quanto maior a especificidade de ativos, maiores os custos relacionados às quebras contratuais. A especificidade de ativos cria condição de dependência bilateral e consequentes distúrbios que representam perigos entre as firmas contratantes. Neste caso, a hierarquia proporciona alívio (WILLIAMSON; GHANI, 2012).

5.2. Incerteza

A impossibilidade de prever o futuro, pressuposta a racionalidade, causa incerteza. Quanto maior a incerteza, maior a possibilidade de haver custos de transação *ex post*. A incerteza pode assumir duas formas. A primeira é de que distúrbios do ambiente externo permaneçam e novos distúrbios aconteçam. Na segunda forma os distúrbios existentes têm maiores consequências (WILLIAMSON, 1991).

Knight (2002) e Coase (1937) relacionam a incerteza com a possibilidade de obter lucros em um mercado ineficiente. Knight (2002, p. 224) diferencia risco de incerteza, definindo-a como “um estado em que não existem bases válidas ou experiência passada para determinar a probabilidade de uma ocorrência específica”. Coase (1937) justifica que a firma é um método eficiente de organização da produção com finalidade de economizar custos derivados das ineficiências de mercado.

Williamson (2012) distingue entre a incerteza primária, secundária e estratégica. Sendo a incerteza primária decorrente das mudanças aleatórias no ambiente institucional. A incerteza secundária é decorrente da falta de informações por parte dos gestores. A estratégica ou incerteza comportamental é decorrente dos comportamentos oportunistas dos competidores no mercado. O ser humano é capaz de gerar novidades não imaginadas pelos seus concorrentes. Essa capacidade faz com que as respostas às novidades, ou surpresas, sejam complexas e não previstas contratualmente, gerando custos de transação *ex post*.

5.3. Frequência

A frequência da transação diz respeito à regularidade com que essa transação ocorre. Ao dimensionar a frequência, dois pontos devem ser considerados: (1) quanto maior a frequência da mesma transação, maior a reputação construída entre os agentes; (2) quanto maior a frequência, maior a possibilidade de diluição dos custos de transação associados a ela, em várias transações (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). Azevedo e Faulin (2004, p. 4) afirma que "Quanto maior a frequência de uma transação, *ceteris paribus*, maior o valor presente dos ganhos futuros e, portanto, maior o custo associado à atitude oportunista".

Trevisan (2012) afirma que reputação é o a fama ou renome de uma pessoa que pode ser positiva ou negativa. A reputação dos agentes é um processo de construção contínua. Envolve cumprimento dos compromissos contratuais. Quanto maior a frequência de transações de sucesso ela realiza, melhor é sua reputação e menores os indicativos de comportamentos oportunistas.

Williamson (2012) explica que investimentos realizados para iniciar uma transação serão diluídos pela quantidade de repetições posteriores da transação. O autor sugere que quanto mais especializada a estrutura necessária para a transação, maior é o seu custo e que este custo é recuperado com maior facilidade quando as transações forem recorrentes. Ressalte-se que as economias pela frequência diminuem tanto os custos de transação quanto os custos de produção. Assim, apresentam uma relação de custo-volume-lucro (MEGLIORINI, 2007).

6. Estruturas de governança

Num ambiente institucional, podem-se observar as diferentes formas organizacionais que condicionam as transações, diferentes estruturas de governança. Especificidade de ativos, frequência e incerteza são determinantes da estrutura de governança que será estabelecida entre os agentes. As estruturas de governança podem ser conceituadas como a "matriz institucional na qual a integridade de uma transação é decidida" (WILLIAMSON, 1996, p. 378). Williamson (2012) afirma que a eficiência de uma firma é atingida quando as estruturas de governança são adequadas aos atributos das transações.

As estruturas de governança constituem as diferentes formas organizacionais que condicionam as transações dentro de uma cadeia produtiva agroindustrial (GUANZIROLI; BUAINAIN; SOUZA FILHO, 2008). Como extremos das estruturas de governança estão o mercado *spot* e a hierarquia (integração vertical). Entre as duas, várias formas podem ser tomadas por meio de contratos, chamadas de arranjos híbridos.

O mercado *spot* é caracterizado por transações que se resolvem em um único instante no tempo e pela comercialização de produtos padronizados (AZEVEDO, 2008). Esse tipo de contrato não gera grandes custos de transação, pois, não há acontecimentos futuros, portanto, não há incerteza, nem especificidade de ativos, nem comportamentos oportunistas (FIANI,

2002). Williamson (2012) destaca que essa estrutura de governança protege cada parte contra oportunismo da parte oposta.

A forma de governança hierárquica é aquela representada pela internalização da transação. Nesse caso, a transação se tornaria tão complexa ou específica que exigiria que a firma disponibilizasse o produto internamente, integrando verticalmente (WILLIAMSON, 1985). Na integração vertical a firma assume todas ou grande parte das etapas de produção, não havendo relações externas à firma.

Os arranjos híbridos são, por exemplo, franquias, parcerias, *joint ventures*, alianças e licenciamentos estratégicos. Essas formas híbridas de governança podem ser realizadas por contratos formais ou informais, de curto ou longo prazo (BANKUTI, 2007). Essas relações são contratuais. Os contratos podem ser clássicos, neoclássicos ou relacionais, segundo Williamson (2012). Os contratos clássicos atentem aos pressupostos econômicos do homem racional e da maximização dos lucros e "são baseados em normas jurídicas, documentos formais e transações auto liquidáveis" (WILLIAMSON, 2012, p. 62). Os contratos neoclássicos reconhecem a racionalidade limitada e oportunismo, por consequência admitem que os acordos são incompletos. Os contratos relacionais consideram que há modificações nos contratos originais que são decorrentes das relações entre os contratantes.

Fiani (2002) classifica quatro tipos de contratos: 1) contratos que especificam no presente uma determinada performance no futuro; 2) contratos de clausulas condicionais; 3) contratos de curto prazo sequenciais; 4) contratos com relação de autoridade. O primeiro tipo não permite flexibilidade, sendo ideal para transações simples, com pouca incerteza. O segundo tipo estabelece limites para aumento ou redução de volumes comercializados em determinadas condições, por exemplo, sazonalidade. É um contrato indicado para preservar vínculo entre comprador e vendedor quando há ativos específicos envolvidos. O terceiro tipo não gera vinculo duradouro, mercado *spot*. O quarto tipo estabelece que haja uma parte com autoridade e outra parte que somente executa, não havendo necessidade de muitas previsões contratuais.

A fim de proceder à comparação entre as diferentes formas organizacionais, Williamson (1991) define funções de custos de transação. As diferentes formas apresentam como parâmetros a especificidade de ativos e um vetor de parâmetros de deslocamento das funções. Nesse vetor, Williamson (1991) inclui dimensões restantes, tais como incerteza, elementos do ambiente institucional e garantia de direitos de propriedade. De acordo com Williamson (1985), existe uma relação entre os contratos praticados e as dimensões das transações (incerteza, frequência e especificidade de ativos) que resultam nas estruturas de governança.

A especificidade de ativos (k) é representada por três níveis:

- $k = 0$, ativo não específico;
- $k > 0 < \infty$, para especificidade mista;
- $k = \infty$, altamente específico (idiossincrático).

A frequência das transações também é representada por três níveis:

- $f = 1$, para transação realizada uma única vez;
- $f = 0$, para transações ocasionais;
- $f = r$, para transações recorrentes.

O fator incerteza (risco) é analisado em função das alianças estratégicas adotadas, estabelecidas na relação de confiança entre produtor e agroindústria, e caracterizado pela existência de salvaguardas ($s > 0$). A combinação da especificidade de ativos e a frequência determinam as estruturas de governança a serem observadas. Para $f = 1$ e $k = 0$, determina-se a

estrutura de governança via mercado. Para $f = r$ e $k > 0$, determina-se a estrutura de governança hierárquica, por meio de contratos relacionais. Para $f = 0$ e $k > 0$, determina-se a estrutura de governança híbrida ou por meio de contratos neoclássicos.

Williamson (2012) propõe a adoção de estruturas de governança mais eficientes, considerando a especificidade de ativos associada a salvaguardas e preços. Especificidade de ativos (k), salvaguardas (s) e preço (p) estão inter-relacionados e são determinados simultaneamente. Transações envolvendo ativos de uso geral, aqueles com especificidade nula ($k = 0$), não exigem estruturas de governança para protegê-los. Neste caso, as transações ocorrem por meio de mercado *spot* (ponto A da Figura 1).

De outra forma, na observação de algum grau de especificidades de ativos ($k > 0$), as partes realizarão transações na forma de dependência bilateral. Na existência de especificidade de ativos, sem salvaguardas ($s = 0$), a transação será instável na sua forma contratual, ficando os agentes sujeitos a ações oportunistas (ponto B da Figura 1). A inclusão de salvaguardas na transação ($s > 0$) desfavorece o oportunismo, ocorrendo redução na incerteza e proteção dos agentes. Na transação de contrato (dependência bilateral), o preço tende a ser mais baixo do que aquele pago em ambiente de risco ($\bar{p} > \hat{p}$), como ocorre na maioria dos contratos de quase integração. Desta forma, o preço mais elevado no ponto B da Figura 1 é explicado como um prêmio pelo risco. O ponto C da Figura 1 representa a integração vertical da transação, necessária em casos de alta especificidade de ativos, nível elevado de incerteza, priorizando níveis mais altos de coordenação.

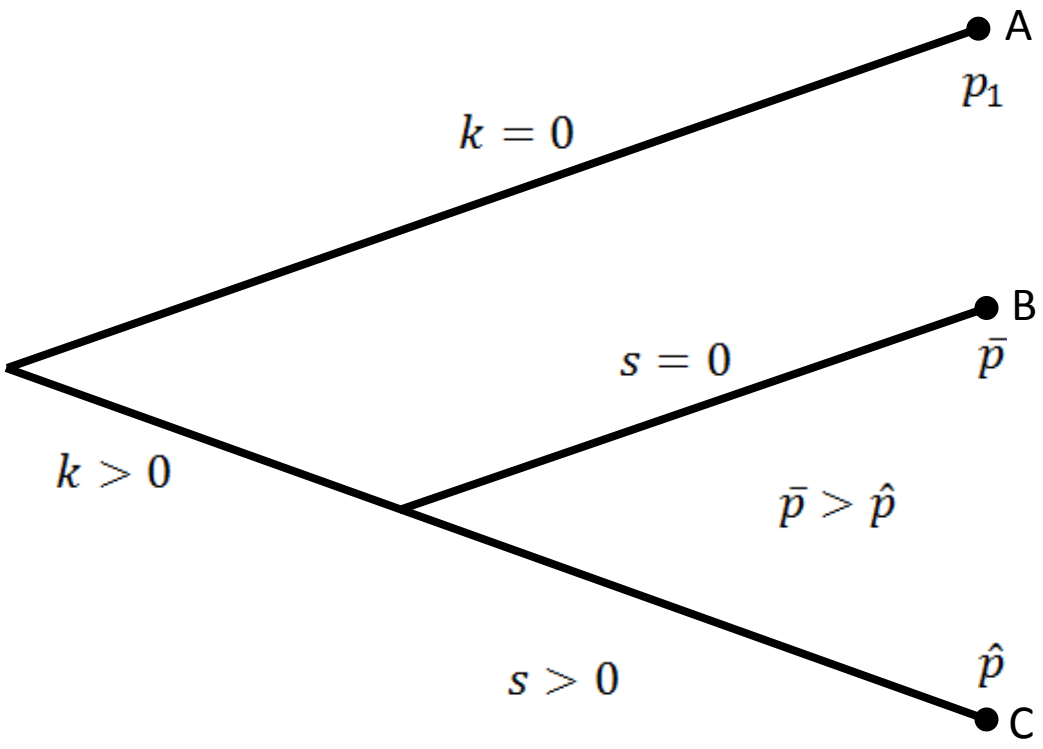

Figura 1 – Esquema contratual simplificado
Fonte: Adaptado de Williamson (2012).

Williamson (2012) oferece também uma forma mais detalhada de obter a estrutura de governança eficiente de acordo com as características das transações (Figura 2). Neste modelo são consideradas governanças de mercado, trilateral, bilateral e unificada. Cada qual mais indicada para determinada especificidade de ativo (característica do investimento) e

frequência. Partindo-se do canto superior esquerdo para o canto inferior direito da Figura 2, a estrutura de governança parte do mercado para a integração vertical.

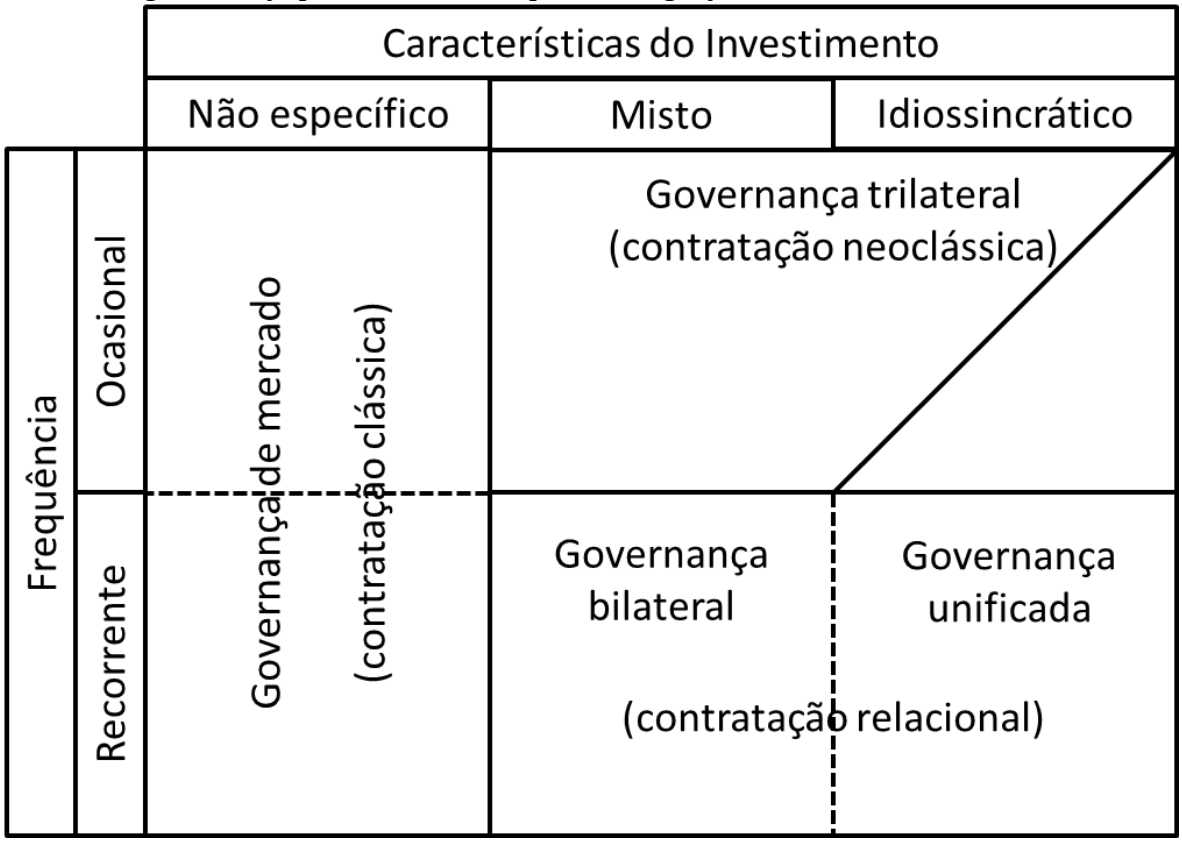

Figura 2 – Governança eficiente

Fonte: Williamson (2012).

Quando as transações têm frequência ocasional e ativos não específicos envolvidos, a governança de mercado com contratação clássica é indicada. Nesse tipo de contrato as partes consultam apenas suas experiências anteriores para realizar a transação, os bens são padronizados e facilmente localizados no mercado.

Na medida em que a complexidade aumenta, ativos com especificidade mista (média) ou idiossincráticos (especificidade alta), com frequência ocasional, a governança trilateral pode ser a melhor estrutura. Nesse tipo, as duas partes envolvidas no contrato contam com uma terceira parte que atua como árbitro para auxiliar na solução de impasses e na avaliação do desempenho, prevenindo os custos *ex post* causados por demanda judiciais dos contratos clássicos e dos custos de coordenação presentes na governança bilateral (WILLIAMSON, 2012).

Com a recorrência das transações e o envolvimento de ativos específicos (mistos) Williamson (2012) indica a governança bilateral com contratos relacionais como mais eficiente. Essa estrutura pode manter a autonomia entre as partes ou retirar a transação do mercado, sendo chamada de estrutura unificada. A primeira é a governança bilateral e a segunda é conhecida como integração vertical. Na medida em que os ativos tornam-se idiossincráticos e a relação bilateral não é mais viável há tendência de governança unificada, integração vertical. Neste caso não são mais necessárias revisões de acordos incompletos entre firmas, pois, a produção será realizada somente por uma firma.

7. Contribuição da Contabilidade Gerencial

A contabilidade é a ciência social aplicada que nasceu para auxiliar os tomadores de decisões. Suas funções são mensurar, registrar, acumular e interpretar os dados econômicos e financeiros da firma (PADOVEZE, 2004). A Contabilidade Gerencial implementa controles com finalidade de auxiliar na decisão. Segundo Padoveze (2004), a Contabilidade Gerencial deve fornecer informações para os administradores. A mensuração de gastos é um trabalho da Contabilidade de Custos, contida na Contabilidade Gerencial. Considerando que a ECT tem seus dois focos principais de análise nas estruturas de governança e na mensuração (WILLIAMSON, 2012), a contabilidade pode contribuir no segundo enfoque, procurando mensurar os custos de transação.

Os conceitos de custos dos economistas são diferentes dos utilizados pelos contadores. Os contadores estariam mais interessados nos demonstrativos financeiros da empresa e os economistas com o processo decisório (LOOTTY; SZAPIRO, 2002). Portanto, os economistas consideram os custos de oportunidade como "o quanto a empresa sacrificou em termos de remuneração por ter aplicado seus recursos numa alternativa ao invés de em outra" (MARTINS, 2003, p. 208). "Um sistema para controle e análise de custos eficiente e confiável é ferramenta indispensável de apoio à decisão gerencial" (SCRAMIN; BATALHA, 2007, p. 431). O conhecimento do custo, contudo, continua sendo uma das mais importantes funções gerenciais dentro da empresa (CREPALDI, 2004) e os conhecimentos vindos da economia têm contribuído grandemente para a evolução da Contabilidade Gerencial.

Custo é o gasto realizado para produzir (PADOVEZE, 2004). A denominação "custo" pode ser utilizada para o gasto realizado não somente na produção de bens. O objeto de custeio é quem determina o que será classificado como custo ou não. Objeto de custeio é qualquer elemento que se deseje conhecer o custo (BRUNI; FAMÁ, 2004). Um objeto de custeio pode ser, portanto, um produto, um departamento, uma pessoa, a firma inteira ou a produção inteira (MEGLIORINI, 2007). Assim, uma transação pode também ser objeto de custeio.

Em contabilidade, os diferentes métodos utilizados para apurar os custos são chamados de sistemas de custeio (WERNKE, 2005). O sistema de custeio que atende às necessidades de pequenos empresários é o sistema de custeio variável ou custeio marginal, derivado dos conceitos econômicos (MARTINS, 2003). O custeio variável está relacionado, principalmente, às decisões de curto prazo (BORNIA, 2010). Este método, contudo, não é aceito pelo fisco brasileiro (PADOVEZE, 2004) e essa é a sua principal desvantagem.

O sistema de custeio variável considera que os custos e despesas podem ser fixos ou variáveis (BEULKE; BERTÓ, 2005). Custos e despesas fixos não variam com o volume de produção, mantendo-se no mesmo patamar ao longo dos períodos (MEGLIORINI, 2007). Os custos e despesas variáveis são aqueles que variam com produção. Quando não existe produção são iguais a zero, quando existe produção multiplica-se o custo variável unitário pela quantidade produzida (HORNGREN; DATAR; FOSTER, 2004). Os conceitos, estabelecidos em Contabilidade Gerencial, são semelhantes aos utilizados na economia (LOOTTY; SZAPIRO, 2002). Em economia, a distinção entre custos variáveis e custos fixos somente existe em curto prazo. Em longo prazo, todos os custos seriam considerados como variáveis, pois, haveria aumento na escala de produção no longo prazo (LOOTTY; SZAPIRO, 2002).

Os métodos de custeio baseados em absorção procuram identificar os custos diretos e indiretos do processo (MARTINS, 2003). Custos diretos são os mensuráveis por unidade produzida e os indiretos fazem parte do processo e devem ser rateados aos produtos (MEGLIORINI, 2007). A grande vantagem desse método é sua aceitação pelo fisco, além de ser de simples aplicação em qualquer empresa (CREPALDI, 2004). O método de custeio

baseado em atividades (ABC) considera que as atividades realizadas para produção consomem os recursos (MARTINS, 2003). Portanto, o rateio dos custos indiretos é realizado por meio da identificação das atividades realizadas na produção. Os custos são identificados por atividade e, em seguida, direcionados ao produto por meio da quantidade de atividades realizada em cada produto (MEGLIORINI, 2007).

O método da unidade de esforço de produção tem como foco os custos de transformação, desconsiderando os custos de matéria-prima (BORNIA, 2010). Custos de transformação são somente os custos com mão de obra e custos indiretos de fabricação, sejam fixos ou variáveis (MEGLIORINI, 2007). A aplicabilidade do método é para processos padronizados, com tempos e recursos padronizados. A partir da mensuração de cada processo realizado, chamado de esforço de produção, consegue-se a criação de índices multiplicadores para conhecer o custo de transformação (BORNIA, 2010). O motivo é a simplicidade de controle e mensuração de desempenho.

Qualquer dos métodos poderia ter como objeto de custeio a transação. O processo poderia ser facilitado quando utilizados centros de custo. Segundo Megliorini (2007), um centro de custos é a menor unidade da qual se deseje conhecer os custos. Nesse sentido, uma máquina, uma pessoa, um produto, um departamento, poderiam ser tratados como centro de custos. Isso é possível quando ao registrar um gasto, seja ele custo ou despesa, a mesma conta contábil recebe o lançamento. Adaptando-se para a transação, basta registrar os gastos com uma transação em conta contábil específica dela. A conta contábil é uma denominação genérica utilizada para acumular valores (IUDÍCIBUS, *et al.*, 2010).

Como já foi citado, os custos *ex ante* são facilmente identificados, pois são custos incorridos. Os custos *ex post*, porém, necessitam de estimação para o correto registro. Essa estimação dependeria de valores das sanções estabelecidas em contrato, registros históricos de transações anteriores, cálculos de probabilidade de ocorrência dos eventos que geram custos *ex post*.

Alguns passos para realizar o custeio por absorção podem ser obtidos em Martins (2003) e adaptados para a mensuração de custos das transações. Esses passos envolvem: (1) separar os custos de produtos e custos de período; (2) separar os custos diretos (pelos produtos) dos indiretos (pelos centros de custo); (3) atribuir os custos indiretos de acordo com o uso do centro de custo. A Figura 3 detalha melhor o processo sugerido.

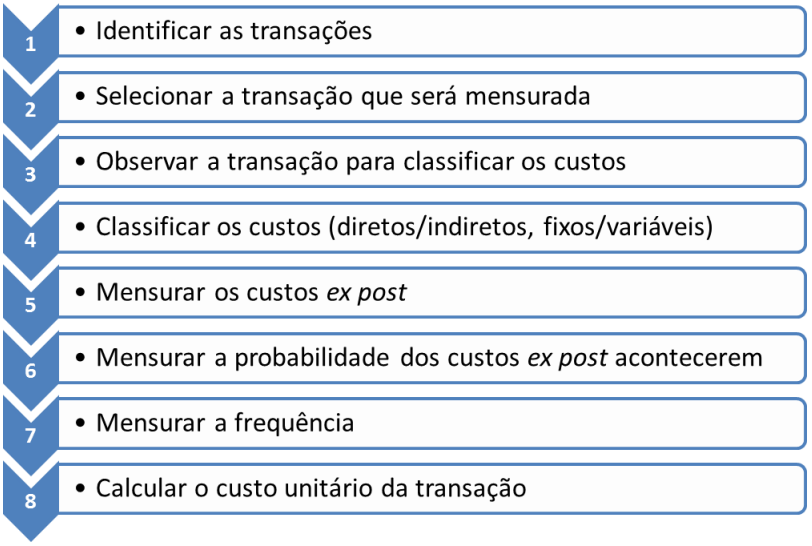

Figura 3 – Passos sugeridos para mensurar os custos de transação

Fonte: Os autores.

Inicialmente é necessário ir ao campo, em uma organização, para identificar as transações que ela realiza. Essas transações devem ser identificadas individualmente. É preciso lembrar que uma transação ocorre pela transferência de um bem ou serviço entre interfaces tecnologicamente separadas (WILLIAMSON, 1985). Nesse passo somente a identificação é necessária para, em seguida, selecionar a transação que será analisada.

O passo 2 representa a escolha da transação a ter seus custos mensurados para, em seguida, observar-se a transação em todos os seus aspectos. Nesse processo deve-se procurar conhecer como a transação é realizada, como é o ambiente institucional que regula a transação, quais os custos possíveis de mensurar de forma imediata (*ex ante*), quais os custos *ex post*, quais os ativos envolvidos e seus custos. Enfim, toda informação que gera ou pode gerar custos nesta transação.

Em seguida, os custos devem ser classificados de acordo com o método de custeio utilizado. No custeio por absorção, por exemplo, classificam-se em custos diretos ou indiretos. Os custos *ex post* devem ser mensurados com base nos valores que podem ocorrer e sua probabilidade de ocorrer, realizando-se uma provisão (IUDÍCIBUS, *et al.*, 2010). Em seguida é possível identificar a frequência com que a transação ocorre. Para isso é preciso o registro com base em nota fiscal, contrato, ordem de serviço ou outro documento. Ao final pode-se calcular o custo unitário da transação, dividindo-se o custo pela frequência. Todo o processo pode ser repetido a partir do passo 2 para cada uma das transações identificadas.

8. Considerações Finais

A partir da Nova Economia Institucional a firma passou a ser considerada como um conjunto de relações entre as organizações, reguladas pelas instituições. No desenvolvimento deste texto percebe-se que a transação é a unidade fundamental de análise da ECT. As transações possuem como atributos especificidade de ativos, incerteza e frequência. Dessas especificidades decorrem diferentes estruturas de governança que partem do mercado para a hierarquia (integração vertical). Essa seleção da estrutura de governança ideal reduz os custos de transação.

A ECT pode analisar as transações com enfoque nas estruturas de governança ou na mensuração. No segundo enfoque, a Contabilidade Gerencial deve preocupar-se em conhecer o processo pela qual a transação acontece e consome recursos, bem como classificar os gastos de modo que possam ser associados de forma direta ou indireta às transações. Isso porque é função da contabilidade é mensurar, registrar, acumular e interpretar as informações úteis para tomada de decisão. É óbvio que a dificuldade de mensuração dos custos *ex post* é grande, o que torna este trabalho importante.

Torna-se necessária a ciência contábil aprofunde-se na pesquisa, focando cada transação de forma individual e adaptando o sistema de informação gerencial a esta demanda. A intenção deste artigo não é fornecer um guia definitivo para mensuração dos custos de transação, mas, trazer à tona uma pequena contribuição da Contabilidade Gerencial para a discussão.

Referências

AZEVEDO, P. F. Comercialização de produtos agroindustriais. In: BATALHA, M. O. **Gestão Agroindustrial**. São Paulo: Atlas, 2008.

BANKUTI, F. I.; SOUZA FILHO, H. M.; BANKUTI, S. M. S. Mensuração e análise de custos de transação arcados por produtores de leite nos mercados formal e informal da região

de São Carlos - SP. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, Lavras, v.10, n. 3, 2008. p. 343-358.

BANKUTI, S. M. S. **Análise das transações e estruturas de governança na cadeia produtiva do leite no Brasil: a França como referência**. [Tese de Doutorado] Engenharia de Produção. Programa de Pós-graduação em Engenharia de Produção. Universidade Federal de São Carlos. São Carlos: UFSCar. 2007.

BAZERMAN, M. H.; SCHOORMAN, F. D. A limited rationality model of interlocking directorates. **The Academy of Management Review**, v. 8, n. 2, abr. 1983. p. 206-217.

BEGNIS, H. S. M.; ESTIVALETE, V. D. F. B.; PEDROZO, E. A. Confiança, comportamento oportunista e quebra de contratos na cadeia produtiva do fumo no sul do Brasil. **Gestão e Produção**, São Carlos, v. 14, n. 2, mai./ago. 2007. p. 311-322.

BEULKE, R.; BERTÓ, D. J. **Gestão de custos**. São Paulo: Saraiva, 2005.

BORNIA, A. C. **Análise gerencial de custos:** aplicação em empresas modernas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BRUNI, A. L.; FAMÁ, R. **Gestão de custos e formação de preços:** com aplicações na calculadora HP 12c e Excel. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

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

CREPALDI, S. A. **Contabilidade Gerencial:** teoria e prática. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

DODGSON, M. Organizational learning: a review of some literature. **Organization Studies**, v.14, n. 3, 1993. p.375-394.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade:** mercado, Estado e organização. São Paulo: Singular, 1997.

FERREIRA, G. M. V.; WAQUIL, P. D.; GONÇALVES, W. M. Racionalidade limitada e oportunismo na cadeia do café: impactos nas formas contratuais do Consórcio Agrícola de Fazendas Especializadas. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, Lavras, v.8, n. 3, 2006. p. 378-392.

FIANI, R. Teoria dos custos de transação. In: KUPFER, D.;HASENCLEVER;LIA **Economia industrial:** fundamentos teóricos e práticos no Brasil. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. Cap. 12, p. 267-286.

GUANZIROLI, C. E.; BUAINAIN, A. M.; SOUZA FILHO, H. M. **Metodologia para estudo das relações de mercado em sistemas agroindustriais**. Brasilia: IICA, 2008.

HORNGREN, C. T.; DATAR, S.; FOSTER, G. **Contabilidade de custos**. 11. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, v. I, 2004.

IUDÍCIBUS, S. et al. **Manual de contabilidade societária**. São Paulo: Atlas, 2010.

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

KROGH, G. V.; NONAKA, I.; RECHSTEINER, L. Leadership in organizational knowledge creation: a review and framework. **Journal of Management Studies**, v.49, n. 1, jan. 2012. p.240-277.

LOOTTY, M.; SZAPIRO, M. Economias de escala e escopo. In: KUPFER, D. **Economia industrial:** fundamentos teóricos e práticas no Brasil. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. Cap. 3, p. 43-70.

MACHER, J. T.; RICHMAN, B. D. Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences. **Business and Politics**, v.10, n. 1, mai. 2008. p. 1-65.

MARCH, J. G. Exploration and exploitation in organizational learning. **Organization Science**, v.2, n. 1, 1991. p. 71-87.

MARION FILHO, P. J. **A evolução e a organização recente da indústria de móveis nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul**. [Tese de Doutorado] Economia Aplicada. Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo (ESALQ/USP). Piracicaba-SP. 1997. 138 f.

MARTINS, E. **Contabilidade de custos**. 9.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MEGLIORINI, E. **Custos:** análise e gestão. 2.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

MILGROM, P.; ROBERTS, J. **Economics, organizations & management**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 1992.

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

PADOVEZE, C. L. **Contabilidade Gerencial:** um enfoque em sistema de informação contábil. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2004.

PONCIANO, N. J.; SOUZA, P. M. D.; REZENDE, A. M. Entraves da comercialização à competitividade do milho brasileiro. **Revista Paranaense do Desenvolvimento**, Curitiba, n. 104, jan.-jun. 2003. p.23- 40.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B. D. **Administração financeira**. São Paulo: McGraw-Hill, 2008.

SCRAMIN, F. C. L.; BATALHA, M. O. Gestão de custos agroindustriais. In: BATALHA, M. O. **Gestão Agroindustrial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, v. I, 2007. Cap. 7, p. 431-502.

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

SIMON, H. **A racionalidade do processo decisório em empresas**. Rio de Janeiro: Multipl, 1980.

SIMON, H. A. **Models of Man:** Social and Rational. New York: John Wiley and Sons, 1957.

UECKER, G. L.; UECKER, A. D.; BRAUN, M. B. S. **A gestão dos pequenos empreendimentos rurais num ambiente competitivo global e de grandes estratégias**, 2010. Disponivel em: <http://www.sober.org.br/palestra/2/429.pdf>. Acesso em: 18 jul. 2013.

WERNKE, R. **Análise de custos e preços de venda:** ênfase em aplicações e casos nacionais. São Paulo: Saraiva, 2005.

WILLIAMSON, O. **The economic institutions of capitalism**. New York: Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O. **The mechanisms of governance**. Oxford: Oxford University Press, 1996.

WILLIAMSON, O. E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v. 36, n. 2, p. 269-296, jun 1991. Disponivel em: <http://links.jstor.org/sici?sici=0001-8392%28199106%2936%3A2%3C269%3ACEOTAO%3E2.0.CO%3B2-Q>. Acesso em: 10 set. 2012.

WILLIAMSON, O. E. **As instituições econômicas do capitalismo:** firmas, mercados, relações contratuais. São Paulo: Pezco, 2012.

WILLIAMSON, O.; GHANI, T. Transaction cost economics and its uses in marketing. **The Journal of the Academy of Marketing Science**, v. 40, n. 1, 2012. p. 74 -85.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de Governança e Coordenação no Agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições**. [Tese de Livre Docência] Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo. São Paulo. 1995. 237 f.