



PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E A CONTABILIDADE

Antonia Silva

Doutoranda em Administração e Controladoria, Universidade Federal do Ceará -
silvantonia@hotmail.com

Ana Rita Pinheiro Freitas

Doutoranda em Administração e Controladoria, Universidade Federal do Ceará -
anarita1802@hotmail.com

RESUMO: Este ensaio tem por objetivo propiciar a compreensão acerca dos pressupostos comportamentais que permeiam a Nova Economia Institucional (NEI) e sua interface com a Contabilidade. Para tanto, discute acerca das principais características da NEI (em especial a racionalidade limitada e o oportunismo), sua concepção, visão da firma e sua contribuição para os estudos em Contabilidade. A racionalidade limitada e oportunismo são dois pressupostos da NEI que impactam na presença de custos de transação. Como a racionalidade é limitada, os contratos não são perfeitos e por isso precisam ser revistos e controlados. O comportamento oportunista, por sua vez, contribui, para uma maior complexidade e incerteza nas relações entre agentes, o que implica na necessidade e monitoramento dos contratos. Desta forma, compreende-se que a Contabilidade por meio da produção e divulgação de informações busca diminuir os comportamentos oportunistas e visa melhorar as tomadas de decisões, apesar da racionalidade limitada dos agentes. E, a Nova Economia Institucional com base na Economia dos Custos de Transação traz uma nova abordagem da visão da firma, que se forma a partir de contratos entre indivíduos. Tais contratos, para ser elaborados precisam de informações e de mecanismo de controle. A Contabilidade tem papel relevante na disseminação destas questões.

Palavras-chave: Nova Economia Institucional. Racionalidade Limitada. Oportunismo. Economia dos Custos de Transação (ECT). Contabilidade.

BEHAVIORAL ASSUMPTIONS OF THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMY AND ACCOUNTING

ABSTRACT: This essay provides an understanding of the behavioral assumptions underlying the New Institutional Economics (NIS) and its interface with Accounting. For this, it discusses the main characteristics of NIS (limited rationality and opportunism), its conception, the company's vision and contribution to accounting studies. Limited rationality and opportunism are two NIS assumptions that affect the presence of transaction costs. Because rationality is limited, contracts are not perfect, so they need to be reviewed and controlled. Opportunistic behavior, in turn, contributes to greater complexity and uncertainty in relations between agents, which implies the need and monitoring of contracts. Thus, it is

understood that accounting, through the production and dissemination of information, reduces opportunistic behaviors and improves decision making, despite the limited rationality of agents. And, the New Institutional Economy based on Transaction Cost Economics brings a new approach to the company vision brought about through contracts between individuals. These contracts, to be drafted, need information and a control mechanism. Accounting plays a relevant role in its disclosure.

Keywords: New Institutional Economics. Limited Rationality. Opportunism. Transaction Cost Economics (TCE). Accounting.

DOI N° 10.5935/1981-4747.20200003

Recebimento: 16/03/2018 Aprovação: 17/03/2020

1. Introdução

A Contabilidade como prática social cuja função é coletar, registrar, acumular e comunicar os eventos econômicos relativos à operação das firmas (Santos, Calíope, & Coelho, 2015; Passos, Bezerra, & Coelho, 2016), possui importância fulcral para auxiliar nas tomadas de decisões, principalmente quando se verifica os pressupostos comportamentais da Nova Economia Institucional (NEI) que coloca o agente econômico como um ser de racionalidade limitada e oportunista.

A NEI trata o ambiente institucional como um conjunto de regras sociais, legais e políticas que estabelecem as bases da produção, troca e a distribuição de bens e/ou serviços (Guerreiro *et al.* 2005).

A Nova Economia Institucional (NEI) representa uma conciliação entre a visão de Ronald Coase dos custos de transação e a noção de instituições de Douglas North. Tem como suposição que as instituições formam-se a partir de contratos entre indivíduos para minimizar os custos de transação. Os contratos existem para simplificar os custos de transação e para melhor controlar a propriedade transacionada.

A racionalidade limitada e oportunismo são dois pressupostos comportamentais da NEI que impactam na presença de custos de transação. Como a racionalidade é limitada, os contratos não são perfeitos e por isso precisam ser revistos e controlados. O comportamento oportunista, por sua vez, contribui, para uma maior complexidade e incerteza nas relações entre agentes, o que implica na necessidade e monitoramento dos contratos (Williamson, 1985).

Este ensaio tem por objetivo propiciar a compreensão a cerca dos pressupostos comportamentais que permeiam a Nova Economia Institucional e sua interface com a Contabilidade. Para tanto, dialoga acerca dos principais pressupostos da NEI (em especial a

racionalidade limitada e o oportunismo), sua concepção, visão da firma e sua interface para os estudos em Contabilidade.

Williams, Jenkins e Ingraham (2006) explicam que a Contabilidade é uma atividade construída com base em valores humanos, sendo imprescindível analisar o impacto das questões cognitivas inerente ao ser humano sobre a prática contábil. Nesse sentido, os pressupostos comportamentais destacados na NEI se tornam relevantes para entender a importância da Contabilidade em um ambiente incerto, em que os agentes possuem racionalidade limitada e comportamento oportunista em potencial.

A estrutura deste ensaio teórico contempla, além desta introdução, discussão sobre a Nova Economia Institucional na qual apresenta os autores pioneiros e demais pesquisadores deste campo, além de discorrer sobre instituições, os custos de transações e sobre os contratos. A sessão racionalidade limitada discute sobre o que é a racionalidade, quais são os agentes econômicos e os mecanismos de decisão. Na sequência, menciona a influência dos pressupostos comportamentais da NEI na Contabilidade. Finaliza com as sessões conclusão e referências que possibilitou na escrita deste ensaio.

2. A Nova Economia Institucional

O velho institucionalismo tem como pioneiros os norte-americanos Veblen, Commons e Mitchell. A escola institucionalista surge da crítica ao tratamento inadequado destinado aos fenômenos econômicos pela teoria ortodoxa (Silva Filho, 2006).

A Nova Economia Institucional (NEI) tem como principais autores Ronald Coase, Oliver Williamson e Douglas North. A obra seminal de Coase (1937) “*The Nature of the Firm*” introduz o conceito de teoria da firma a partir dos custos de transação e contratos. As firmas atuam no mercado com o objetivo de diminuir os custos de transação que são incorporados por terceiros nas negociações econômicas para a produção de bens e serviços de forma mais eficiente (Coase, 1937).

Na Teoria Neoclássica as atividades produtivas são coordenadas pelo mercado atomizado, onde nenhuma empresa individualmente tem força bastante para influenciá-lo de forma significativa. A firma é tratada de forma abstrata, sendo apenas um local que reúne fatores de produção que se combinam com a tecnologia disponível. Coase (1937) expõe que tais economistas tratam as firmas como caixas pretas por não se interessarem pela sua estrutura interna de funcionamento, mas apenas pelos mercados.

Na visão da Teoria Neoclássica a firma é vista como uma entidade capaz de transformar insumos em produtos com o auxílio de tecnologia de produção. Os mercados determinam os preços e quantidades produzidas e o empreendedor é considerado apenas um coordenador da produção (equilíbrio geral – Leon Walras). De acordo com Mankiw (2009) na teoria neoclássica, o valor pago a cada fator de produção depende apenas da oferta e da demanda por esse fator.

A Nova Economia Institucional surge por meio de Coase (1937) tentando conceituar firma de modo a representar o “mundo real”, não apenas uma “abstração”. North (1991) explica que as instituições são as regras do jogo em uma sociedade ou, em outras palavras, são as restrições arquitetadas pelos homens que dão forma a sua interação.

Coase (1994) aponta que as operações econômicas estão sujeitas a custos de transação, estes são oriundos de atividades não produtivas e são proporcionais a complexidade das transações. Os custos de transação referem-se aos custos de usar-se o sistema de preços (ir ao mercado para oferecer ou procurar bens e serviços). Dizem respeito aos custos com negociação, elaboração e garantias por partes dos agentes econômicos para o cumprimento do contrato.

Os custos de transação podem ser *ex-ante* (ocorrem antes de a transação ser efetivada) como exemplo: a elaboração de contratos e negociação; e *ex-post* (durante a vigência do contrato) como os custos de renegociação entre as partes e de monitoramento do contrato. Os custos de transação ocorrem, dentre outras questões, porque os agentes possuem racionalidade limitada, o ambiente é incerto e complexo, há probabilidade de ocorrência de comportamentos oportunistas e dependem do grau de especificidade dos ativos.

Na Nova Economia Institucional (NEI) o ambiente econômico e social dos agentes é marcado pela incerteza decorrente dos custos de transação. Para se reduzir os custos de transação as sociedades desenvolvem instituições. As instituições são sistemas duráveis de regras sociais estabelecidas e embutidas que estruturam as interações sociais, permitem o pensamento ordenado, a expectativa e a ação, impondo forma e consistência às atividades humanas (Hodgson, 2006).

As instituições são as restrições concebidas que estruturam a interação humana. Elas são constituídas por restrições formais (por exemplo, regras, leis, constituições), restrições informais (como: normas de comportamento, convenções, códigos de conduta) e suas características de execução. As instituições formam a estrutura de incentivos de uma sociedade, e as instituições políticas e econômicas, em consequência, são os determinantes subjacentes do desempenho econômico. O tempo em relação à mudança econômica e social é

a dimensão em que o processo de aprendizagem dos seres humanos molda o modo como as instituições evoluem (North, 1994). A dependência da trajetória (*path dependence*) significa que a história importa, e que não se pode entender as escolhas do dia a dia sem traçar a evolução incremental das instituições (North, 1990).

Pereira, Datheïn e Conceição (2014) exprimem que uma das funções das instituições econômicas, para a NEI, consiste em ajustar o funcionamento do mercado para minimizar os custos de transação, garantindo, com isso, uma maior eficiência do sistema econômico. As instituições formadas a partir de relações contratuais são, portanto, um meio para reduzir os custos de transação e alcançar maior eficiência.

As empresas devem ser concebidas como entidades exógenas ao sistema econômico, cuja existência se justifica na presença de custos de transação para a produção (Coase, 1937). Para decidir se é melhor produzir internamente ou optar pelo mercado, é necessário um pleno conhecimento do funcionamento do mercado e da firma, à medida que a empresa considere os custos de transação e de produção (Pereira *et al.*, 2014).

Na NEI, a distinção entre o mercado e a firma residiria na supressão do mecanismo de preço. Por meio da firma, no lugar da complicada estrutura de mercado, entra em cena o empreendedor coordenador (gestor/proprietário) que direciona a produção. As organizações econômicas correspondem a um grupo de indivíduos que estão envolvidos em um objetivo comum que é alcançar seus objetivos por meio das transações como mercado (Guerreiro *et al.*, 2005).

Williamson (1985), chamou a atenção para a firma como uma estrutura de governança em detrimento de uma mera estrutura de produção. Uma das limitações da NEI é que embora os processos de negociação pareçam plausíveis para explicar a formação de estruturas de governança, eles são muitas vezes insuficientes por deixarem de incluir a dimensão política do processo (Bueno, 2004).

As transações que ocorrem na economia podem ser entendidas como trocas de direitos de propriedade associadas a bens ou serviços. Zylberstajn (1995) expõe que os direitos de propriedade dizem respeito ao direitos sobre o uso, rendimento e capacidade de alienação da propriedade de bens e serviços.

Zylbersztajn e Sztajn (2002) expõem os direitos de propriedade como um feixe que engloba os direitos de uso, usufruto e abuso, e que confere o exercício da exclusão sobre a coisa, que permite afastar terceiros que dela pretendam se apropriar ou usar.

Santos, Caliope e Coelho (2015) expõem que as transações ou negociações ocorridas na sociedade nada mais são que a materialização da permuta de direitos de propriedade entre

os indivíduos e que a negociação gira em torno dos direitos de propriedade sobre as dimensões dos bens. Os contratos criam direitos de propriedade. Williamson (1985) define transação como um evento que ocorre quando um bem ou serviço é transferido por meio de uma interface tecnologicamente separável.

A Economia dos Custos de Transação (ECT) é uma vertente da Nova Economia Institucional (NEI) que aloca o problema da organização econômica como um problema de contratação, desenvolvida por Williamson (1985) a partir do trabalho de Coase (1937). Custos de transação se referem ao dispêndio de recursos econômicos para planejar, adaptar e monitorar as interações entre os agentes, garantindo o cumprimento dos termos contratuais de maneira satisfatória para as partes envolvidas (Pondé, Fagundes & Possas, 1997).

Surgem os custos de transação quando as firmas, por não serem autossuficientes, interagem com os agentes externos que compõem as cadeias onde estão inseridas para comprar insumos, vender sua produção, etc. São os custos que os agentes enfrentam toda vez que recorrem ao mercado (Fiani, 2002).

Custos de transação estão relacionados aos custos de negociar, redigir e garantir o cumprimento de um contrato. Dentro dos chamados custos de transação, os custos informacionais se tornam cada vez mais relevantes. Isso ocorre devido a incontornável assimetria de informações e a capacidade limitada no processamento de informações. Em suma, são os custos de conduzir o sistema econômico (Williamson, 1993).

Considerados pela abordagem da Teoria da Nova Economia Institucional como de difícil mensuração, os custos de transação são indutores dos modos alternativos de organização da produção, pois a estrutura em que se realiza a produção nas organizações, além de uma resposta aos custos associados às transações internas, é também um resultado da comparação entre os custos hierárquicos e burocráticos internos e os custos de realização da mesma operação via mercado (Zylbersztajn, 1995).

Esses custos são comparados com aqueles necessários à internalização dessas atividades no âmbito da empresa e constituem relevante critério de tomada de decisão nas empresas. Os custos de transação podem estarem relacionados com a procura de informações sobre possíveis parceiros e suas condições para entrar em um negócio, como os custos de negociação (intensidade, duração e formulação dos contratos), custos de controle (para assegurar que as informações contidas no contrato sejam cumpridas), e custos de renegociação (Williamson, 1985).

Quanto aos atributos da transação, existem três diferentes características na ECT: a frequência, a incerteza e a especificidade dos ativos. Essas características e os pressupostos

comportamentais configuram as estruturas de governança adotadas pelas firmas (Williamson, 1985).

A frequência refere-se ao número de vezes que os agentes realizam as transações, a incerteza é a condição de que os agentes não conhecem os resultados futuros de uma transação e a especificidade dos ativos refere-se ao grau em que um ativo pode ser redistribuído para usos alternativos sem o sacrifício do valor produtivo.

Sobre a frequência, quando a transação é recorrente seu custo de transação diminui, em contrapartida quanto maior for a incerteza, maiores os custos de transação, em virtude da complexidade do longo prazo. A especificidade dos ativos indica que quanto mais específico um ativo, maiores os custos de transação, devido a dependência por este ativo. O custo de cada tipo de transação depende de seus atributos e decorre também da racionalidade limitada e comportamento oportunista (*ex-ante* e o *ex-post*).

3. Racionalidade Limitada

Williamson (1993) sustenta que a racionalidade limitada resulta da condição de competência cognitiva limitada dos agentes de receber, recuperar e processar as informações. A racionalidade limitada refere-se ao fato de que por mais que o indivíduo procure fazer o ótimo, por suas limitações, ele não conseguirá alcançar tal comportamento.

Sunder (2014) retrata que um agente racional não adere a um contrato que promete menos do que a melhor alternativa conhecida e disponível, não escolhem intencionalmente ações que provoquem resultados indesejáveis. Todavia, os contratos são frequentemente imperfeitos, pois os agentes não são capazes de antecipar todos os eventos que podem suscitar a necessidade de correções nas condutas das partes, pois esta racionalidade é limitada.

Os agentes econômicos podem ser compreendidos a partir de três níveis de racionalidade: racionalidade forte ou maximização, racionalidade limitada e racionalidade orgânica (Williamson, 1985). Na racionalidade limitada somente os fatores que estão estreitamente ligados casual e temporalmente com a decisão, podem ser levados em consideração (SIMON, 1955), esta (racionalidade limitada) é objeto de estudo do referido ensaio.

A teoria neoclássica postula que o homem econômico é racional (Simon, 1955, 1979), dado que possui conhecimento sobre os aspectos relevantes do seu ambiente, além de possuir capacidade organizacional de modo a ordenar preferências. Além disso, a posse de

habilidades computacionais lhe permite estabelecer cursos alternativos de ação que lhes permita alcançar o ponto mais alto em sua escala de preferências.

Apesar disso, a sua capacidade para formular e resolver problemas complexos é restrita, limitação esta que dificulta o comportamento racional no mundo real, já que, apesar de o comportamento racional lhe permitir manipular as informações disponíveis com eficiência, o mesmo não possui domínio completo sobre todo o conjunto de informação. Isto é, o homem ao não se comportar de forma objetivamente racional, faz não porque não queira, mas porque não consegue.

Com a publicação, em 1957, *Models of Man, Social and Rational*, composto por uma coletânea de ensaios matemáticos sobre o comportamento humano racional em um ambiente social, a noção de racionalidade limitada desenvolvida por Simon passou a ser amplamente utilizada (Simon 1957).

Uma análise do comportamento humano racional, em termos de uma hierarquia de fins e meios, deve levar em consideração certas limitações (Simon, 1997): a) que obscurecem o elemento comparativo na tomada de decisões; b) que não alcançam uma separação bem sucedida dos elementos factuais na decisão dos elementos de valor; e c) que dê um reconhecimento insuficiente à variável no comportamento proposital.

Herbert Simon, em 1947, buscando compreender como as organizações tomam decisões e como a realidade era refletida na mente humana, escreveu *Administrative Behavior* para mostrar como as organizações podem ser compreendidas em termos de seus processos de decisão. Para ele a tomada de decisão é ‘coração’ da administração, com a linguagem e a estrutura conceitual que descrevem a administração baseiando-se na teoria econômica e na psicologia da escolha humana.

Existem três mecanismos simplificadores de decisão: de satisfação, modelos simplificados da realidade e a fatoração (Simon, 1955). Estes mecanismos são relacionados entre si.

No processo de escolha da ideia é que os decisores visam a satisfação. Buscam alternativas que sejam boas o suficiente de acordo com algum padrão estabelecido (premissas de valor pertencentes ao ambiente de escolha). Dadas suas restrições cognitivas e computacionais, o decisor terá que escolher uma alternativa que é a melhor de acordo com algum critério que permita comparar todas as alternativas entre si.

Dada a limitação das pessoas, uma alternativa utilizada no processo decisório é a utilização pelo decisor de modelos simplificados da realidade. As pessoas se comportam racionalmente relativamente a este modelo, de modo a não ter de lidar com a realidade em

toda a sua complexidade. As decisões podem ser tomadas de acordo com os procedimentos heurísticos.

As decisões podem ser tomadas de forma hierárquica, adequando os meios e fins. Uma tarefa maior é subdividida em uma sequência de tarefas menores e mais simples. Cada tarefa menor é um meio para a realização da maior. A divisão do objetivo geral em uma série de subobjetivos, numa cadeia hierárquica, constitui a fatoração. Tanto o comportamento individual quanto do organizacional, são características da fatoração.

A eficiência administrativa, na perspectiva organizacional de Simon (1997), é aumentada a) por uma especialização da organização de acordo com a finalidade, processo, clientela (clientes), ou local; b) dividindo a organização em uma determinada hierarquia de autoridade; e c) limitando a extensão do controle em qualquer ponto da hierarquia a um pequeno número.

A ideia de decisão como uma conclusão passa a ser compreendida a partir do conjunto de premissas (de valor e fato) da qual esta ideia é extraída (Simon, 1947). A premissa, portanto, deve ser usada como a unidade básica de análise na tomada de decisão.

4. Oportunismo

O oportunismo é uma fonte problemática de incerteza comportamental nas transações econômicas. O comportamento oportunista pode ser entendido como a busca pelo auto interesse com avidez; como condição da busca de auto interesse com astúcia (Williamson, 1985). Fiani (2002) define oportunismo como a transmissão de informação seletiva, distorcida, e promessas autodesacreditadas sobre o comportamento futuro do próprio agente, ou em outras palavras, o agente estabelece compromissos que ele sabe que a priori não pode cumprir. Desta forma, o comportamento oportunista, dificulta as transações econômicas dada a transmissão de informações incompletas.

Uma das implicações do oportunismo é que os modos cooperativos ideais da organização econômica, nos quais a confiança e as boas intenções são generosamente imputadas aos membros, são muito frágeis (Williamson, 1985). Organizações com formas elevadas são tornadas inviáveis pela intrusão de oportunistas não identificados e não penalizados. Do mesmo modo, aqueles que desejam ver as organizações cooperativas serem bem-sucedidas devem, por necessidade, fazer concessões organizacionais aos efeitos debilitantes do oportunismo.

Zylbersztajn (1995) comenta que o oportunismo tem um princípio não-cooperativo, em que a informação que o agente possa ter sobre a realidade e que não está disponível à outra parte garante ao agente algum benefício devido ao monopólio da informação.

Na Nova Economia Institucional não há o paradigma da perfeição da abordagem neoclássica e os contratos são imperfeitos, o que pode gerar comportamentos oportunistas por partes dos agentes econômicos. A existência de oportunismo interfere na confiança entre os agentes. O oportunismo, para a Economia dos Custos de Transação, se deve ao uso incompleto ou distorcido da informação e, de alguma forma, associado ao fato de omitir, disfarçar ou confundir (Williamson, 1985). Parte da concepção de que o homem é por natureza egoísta e age em interesse próprio; porém, ele pressupõe que alguns indivíduos são oportunistas em uma parte do tempo e não o tempo todo e que esta confiabilidade é raramente transparente *ex-ante* e são criadas salvaguardas *ex-post*. Aqueles que possuem menos princípios (mais oportunistas) serão capazes de explorar completamente aqueles que têm mais princípios (Williamson, 1985)..

Partindo do pressuposto que a racionalidade é limitada, os contratos serão imperfeitos. Tal comportamento pode afetar ambos os tipos de custos de transação, *ex-ante* (a formulação, a negociação e a definição de medidas de salvaguardas para o acordo) e *ex-post* (os custos de adaptação, os custos relacionados com a negociação posterior de cláusulas mal elaboradas) (Williamson, 1985).

Williamson (1985) explorou quatro casos relacionados à contratação em que os problemas aparecem especificamente no caso de racionalidade limitada e oportunismo: 1) racionalidade ilimitada/não oportunismo – uma condição de utopia contratual; 2) racionalidade ilimitada/ oportunismo – um caso no qual os contratos podem ser feitos para trabalhar bem pelo recurso à contratação ampla; 3) racionalidade limitada/não oportunismo – onde os trabalhos contratuais funcionam bem por causa da proteção da cláusula geral contra os perigos da incompletude contratual; e 4) racionalidade limitada/oportunismo – que o autor sustenta que esta é a que está de acordo com a realidade e onde residem todas as difíceis questões contratuais.

Nesse sentido, a Economia dos Custos de Transação leva em consideração esses pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo) de modo a assumir custos de transação para elaboração e monitoramento dos contratos.

Na visão que o oportunismo é irrelevante, tudo o que importa é a racionalidade limitada (Williamson, 1985). Resultado este, obtido pela observação, ao se verificar a racionalidade limitada (do tipo mais amplo, na qual mesmo todas as formas de informação

privada fossem anuladas), então a contratação ampla de longo prazo seria viável e todos os problemas supostamente devidos ao oportunismo na renovação contratual seriam inteiramente eliminados sem custo. O oportunismo não tem papel em face de racionalidade ilimitada. Não obstante a racionalidade limitada, a contratação seria ubíqua em face do não-oportunismo, isto é, sob o pressuposto da busca simples do autointeresse.

5. Influência na Contabilidade

Coase ao perguntar “Porque a firma existe?” mudou a forma de conceber às organizações e de certo modo, a forma como a Contabilidade pode ser aplicada. Quando explicitado que o objetivo da Contabilidade é fornecer informação útil para à tomada de decisão e essas informações partem de informações econômicas das empresas, sugere-se que os diversos agentes econômicos dotadas de racionalidade limitada e comportamento oportunista, necessitam de informações que os auxiliem na tomada de decisão e de contratos que reduzam estas questões (Sunder, 2014).

Boehe e Balestro (2006) argumentam que se não existisse oportunismo e os agentes possuíssem todas as informações de uma determinada situação, bem como, a capacidade de processá-las (racionalidade perfeita), a possibilidade da transação fracassar seria nula.

Sunder (2014) explica que para entender a Contabilidade é necessário primeiramente entender como a firma funciona, pois a Contabilidade é elemento relevante para o funcionamento da firma. Nesse sentido, o trabalho de Coase (1937) é um marco para o entendimento acerca do porque as firmas existem e a Nova Economia Institucional com o uso da Economia dos Custos de Transação surge para expor o comportamento dos agentes econômicos no mercado e a análise das transações.

No modelo Neoclássico de concorrência perfeita não há a análise dos agentes econômicos, não contempla a existência das pessoas, das firmas, nem a necessidade por informações, o que dificulta o objeto informacional da Contabilidade na operação da firma (Sunder, 2014). A NEI ao abordar os limites cognitivos, problemas de informação e dificuldade nos monitoramentos e imposição de acordos e contratos torna a Contabilidade um campo fértil de atuação.

Lopes e Martins (2005) exemplificam algumas atividades da Contabilidade que não teriam sentido sem a discussão dos custos de transação, racionalidade limitada e oportunismo. A elaboração das demonstrações financeiras para os usuários externos não seria realizada uma vez que a propriedade e administração estariam intimamente ligadas. A auditoria externa seria

irrelevante e a Contabilidade gerencial não seria necessária se todos os gestores fossem dotados de boas intenções e sem a existência de diferenças informacionais.

A mensuração contábil do lucro corrobora com a ECT. O lucro para os acionistas por ser residual, contém valiosas informações para todos os agentes que participam na firma ou tem interesse em fazê-lo. Além de definir o direito dos acionistas, o lucro é geralmente utilizado para motivar os gestores, ao fazer sua compensação depender disso. O lucro contém ainda informações sobre a futura viabilidade de contratos realizados, auxiliando no planejamento e negociação de contratos com agentes (Sunder, 2014).

A Contabilidade é uma das partes necessárias do mecanismo de execução contratual de uma firma, pois mensura a contribuição e o direito de cada um dos participantes nos contratos; informa os participantes a respeito do grau de sucesso no cumprimento dos contratos; distribui informação aos potenciais participantes em contratos com a empresa e dissemina algumas informações como conhecimento comum para reduzir o custo de negociação dos contratos (Sunder, 2014). A eficiência das relações contratuais está relacionada ao acesso dos agentes à informação contábil.

Os acionistas estando mais vulneráveis a retirada em excesso por outros agentes, usam a Contabilidade e o controle para monitorar, por meio do corpo de diretores e com a ajuda de auditores independentes, que a alta gerência não retire mais do que lhe é devido e que mereça o que ela recebe (Sunder, 2014). Os auditores são mecânicos informacionais na tentativa de fornecer “atestados” de fidedignidade das demonstrações da empresa para os investidores que não têm o mesmo acesso à informação que os administradores (Lopes & Martins, 2005).

As transações para a Contabilidade são um objeto relevante; representar o fato econômico é determinante para análise dos bens ou serviços negociados pelos agentes. A importância dada a informação gerada pela Contabilidade, é um ponto relevante para a Nova Economia Institucional pois é por meio da informação que acontece o monitoramento dos contratos.

Para a Contabilidade é relevante a representatividade do fato econômico (transações) visando alcançar o objetivo de repassar ao usuário uma informação contábil, onde esta contribuirá no direito de propriedade e que será determinante na mensuração do valor dos bens/serviços negociados pelos agentes econômicos (Santos, Caliope, & Coelho, 2015).

Na presença de custos de transação, as escolhas contábeis podem afetar o valor da firma por razões além das tributárias. O preço não contém todas as informações necessárias, a firma existe para eliminar/diminuir os custos de transação.

6. Conclusões

A Teoria da Nova Economia Institucional apresenta como pressupostos comportamentais a racionalidade limitada e o oportunismo. Tais características incorrem em custos de transações nas negociações e renegociações de contratos.

A Contabilidade é uma das partes necessárias do mecanismo de execução e monitoramento contratual pelas empresas, pois mensura a contribuição e o direito de cada um dos participantes nos contratos; informa os participantes a respeito do grau de sucesso no cumprimento dos contratos; distribui informação aos potenciais participantes em contratos com a empresa e dissemina informações (Sunder, 2014).

Logo, este ensaio abordou uma reflexão acerca dos pressupostos comportamentais que permeiam a Nova Economia Institucional e a prática contábil. A firma, dentro da visão de ECT, possui dois custos: o de produção e o de controle, e seu objetivo será minimizar a soma desses dois custos. A Economia Neoclássica, só considera em suas colocações os custos relativos à produção, sem explicar todas as situações.

A Contabilidade está intimamente ligada com a demanda por informações, exercendo um papel relevante para a tomada de decisão nas organizações. A NEI volta-se para a discussão sobre a natureza da firma, não abandona de vez a Teoria Neoclássica, mas busca aperfeiçoá-la. Na NEI as decisões não são decorrentes apenas do preço de mercado (neoclássica), mas dos custos envolvidos nas transações, em que o papel da Contabilidade em registrar, controlar e evidenciar é de suma importância. A firma ultrapassa a função de produção (entrada de insumos e saída de produtos/serviços) e passa a exercer a função de coordenação dos agentes econômicos.

Em consequência do oportunismo e da racionalidade limitada, os agentes econômicos desenvolveram estratégias de proteção para minimizar os custos das transações, com o intuito de manter a perpetuidade dos contratos e afastar ações oportunistas. As escolhas das dessas estratégias dependerão do custo que incorre ao utilizar o mecanismo do mercado (Boehle & Balestro, 2006).

Tanto as instituições formais (leis e regras formais de conduta) como as instituições informais (cultura, coerção dos grupos sociais às ações dos indivíduos) determinam a maior ou menor possibilidade de ações oportunistas entre agentes. Desta forma, dar-se o uso do contrato como mecanismo coibidor do oportunismo.

7. Referências

- Boehe, D. M., & Balestro, M. V. (2006). A dimensão nacional dos custos de transação: oportunismo e confiança institucional. *REAd. Revista Eletrônica de Administração*, 12(1), 140-158.
- Bueno, N. P. (2004). Possíveis contribuições da Nova Economia Institucional à pesquisa em história econômica brasileira: uma releitura das três obras clássicas sobre o período colonial. *Estudos Econômicos*, 34(4), p. 777-804.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Fiani, Ronaldo. (2002). Teoria dos custos de transação. In: Kupfer, David. Hasenclever, David (org.). *Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*, São Paulo, Campus.
- Guerreiro, R., Frezatti, F., Lopes, A. B., & Pereira, C. A. (2005). O entendimento da Contabilidade gerencial sob a ótica da teoria institucional. *Organizações & Sociedade.*, 12, 91-106.
- Hodgson, G. A. (2006). What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, 40(1), 1-25.
- Lopes, A. B., & Martins, E. (2005). *Teoria da Contabilidade: uma nova abordagem*. São Paulo: Atlas.
- Mankiw, N. G. (2009). *Introdução à economia*. São Paulo: Cengage Learning.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1): 97-112.
- North, D. C. (1994). Economic performance through time. *The American Economic Review*, 84, 359-369.
- Passos, L. C., Bezerra, A. N., & Coelho, A. C. (2016). Influências de Teorias Econômicas na Teoria Contábil: o caso da Função-Objetivo da Firma. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 10 (4), 416-430.
- Pereira, A. J., Dathein, R., & Conceição, O. A. C. (2014). A empresa e seu ambiente de interação: os limites da Teoria dos Custos de Transação e o alcance da Teoria Institucionalista Evolucionária. *Economia e Sociedade*, 23(1), 33-61. <https://dx.doi.org/10.1590/S0104-06182014000100002>
- Pondé, J. L., Fagundes, J. & Possas, M. (1997). Custos de Transação Política de Defesa da Concorrência. *Revista de Economia Contemporânea*, 1(2), 115-135.

- Santos, J. G. C., Caliope, T. S., & Coelho, C. A. (2015). Teorias da Firma como fundamento para formulação de Teorias Contábeis. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 9(1), 101-116.
- Silva Filho, E. B. (2006). A Teoria da Firma e a abordagem dos custos de transação: elementos para uma crítica institucionalista. *Pesquisa e Debate*, São Paulo, 17 (2), 259-277.
- Simon, Herbert A. (1947). *Administrative behavior: A Study of Decision-making Processes in Administrative Organization*, New York: The Macmillan Company.
- Simon, Herbert A. (1955). A behavioral model of rational choice, *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.
- Simon, Herbert A. (1957). *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*, New York: John Wiley and Sons.
- Simon, Herbert A. (1997). *Administrative Behavior: A study of Decision-making Processes in Administrative Organization*, 4th ed., with new introduction, New York: The Free Press.
- Simon, Herbert A. (1979). Rational decision making in business organizations [Nobel Memorial Lecture], *American Economic Review*, 69(4), September: 493-513.
- Sunder, S. (2014). *Teoria da Contabilidade e do Controle*. São Paulo, Atlas.
- Willams, P. F., Jenkins, G., & Ingraham, L. (2006) The winnowing away of behavioral accounting research in the us: the process for anointing academic elites. *Accounting, Organizations and Society*, 31, 783-818.
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1993). Transaction cost economics and organization theory. *Journal of Industrial and Corporate Change*, 2, 107-156.
- Zylbersztajn, D. (1995). Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições. Tese de livre-docência, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Zylbersztajn, D., & Sztajn, R. (2002). A Economia e o direito de propriedade: diálogos FEA & Largo São Francisco. *Revista da Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo*, 97, 281-286.