

Convergências e Divergências entre os Conceitos de Custos de Transação e de Agência

Emmanuel Sousa de Abreu (UNB) - emmanueldeabreu@yahoo.com.br

Resumo:

O objetivo desse ensaio é avaliar as convergências e divergências entre os conceitos de custos de transação e de agência utilizados em diferentes teorias, abordagens e contextos, fato que acaba por tornar suas respectivas utilizações teóricas e interpretativas confusas. São avaliadas as dimensões teóricas dos custos, como unidade de análise, pressupostos comportamentais dos indivíduos e fatos geradores. Três conclusões são alcançadas. Em primeiro lugar, verifica-se que os termos custos de transação e de agência podem ser adotados em sentido amplo ou estrito. Em segundo lugar, adotando-se os conceitos estritos, é possível distanciar os custos de transação dos de agência. Por último, adotando-se os conceitos amplos, é possível estabelecer o custo de agência como uma espécie de custo transacional.

Palavras-chave: *Custos de Agência; Custos de Transação; Teoria da Agência; Teoria dos Custos de Transação.*

Área temática: *Contribuições teóricas para a determinação e a gestão de custos*

Convergências e Divergências entre os Conceitos de Custos de Transação e de Agência

Resumo

O objetivo desse ensaio é avaliar as convergências e divergências entre os conceitos de custos de transação e de agência utilizados em diferentes teorias, abordagens e contextos, fato que acaba por tornar suas respectivas utilizações teóricas e interpretativas confusas. São avaliadas as dimensões teóricas dos custos, como unidade de análise, pressupostos comportamentais dos indivíduos e fatos geradores. Três conclusões são alcançadas. Em primeiro lugar, verifica-se que os termos custos de transação e de agência podem ser adotados em sentido amplo ou estrito. Em segundo lugar, adotando-se os conceitos estritos, é possível distanciar os custos de transação dos de agência. Por último, adotando-se os conceitos amplos, é possível estabelecer o custo de agência como uma espécie de custo transacional.

Palavras-chave: Custos de Agência; Custos de Transação; Teoria da Agência; Teoria dos Custos de Transação.

Área Temática: Contribuições teóricas para a determinação e gestão de custos

1. Introdução

Custos de agência e de transação são tratados de forma bastante ampla pela literatura especializada a depender da abordagem teórica e do contexto em que são utilizados. Assim, custos de transação podem ser interpretados, desde como custos gerados por um processo de contratação externa à firma (utilização do sistema de preços) ou até ampliado para qualquer custo que não sejam aqueles estritamente vinculados à produção. Custos de agência, apesar da menor elasticidade dos conceitos relacionados, podem ser vistos como custos inerentes a qualquer relação em que existe a delegação da tomada de decisão, ou também como qualquer custo em se deixar o poder de decisão em relação a sua propriedade para outro agente.

A utilização de termos idênticos, mas com diferentes significados nas teorias das organizações não é algo incomum, acontecendo em diversas áreas de estudo. Contudo, essa falta de base semântica sólida na literatura especializada leva muitas vezes à confusão de entendimentos e dificuldade de interlocução da comunidade científica.

Exemplificando, a noção de conflito de interesse tende a indicar uma aproximação dos custos de agência aos de transação. Melhor dizendo, a partir do momento que as relações contratuais compõem a essência da firma, e essas são vistas como ficções legais, o problema dos custos de agência e do monitoramento existe em todos os tipos de contratos (JENSEN e MECKLING, 1976). Ora, a depender do conceito utilizado, os custos de transação também podem ser observados nas mais variadas transações que indicam a necessidade de se utilizar tipos ideais de governança (WILLIAMSON, 1979).

Em outras palavras, em termos gerais, existe uma subjetividade do ato de “representar” objetos e, por isso, são necessárias ações que garantam o “encontro coerente” entre os símbolos e os fatos concretos existentes no mundo (OGDEN e RICHARDS, 1972). Tendo em vista essa necessidade de coerência entre os conceitos utilizados nas teorias organizacionais, temos como questionamento: quais são as principais convergências e divergências entre os conceitos de custos de transação e de agência?

Nesse caminho, esse ensaio tem como objetivo avaliar as convergências e divergências entre os conceitos de custos de transação e de agência que são utilizados em diferentes teorias,

abordagens e contextos, pois a profusão de utilização de definições acaba por reduzir a coerência entre estudos científicos ou, no mínimo, dificultar o seu entendimento.

2. Referencial Teórico

Como já brevemente comentado, os conceitos de custos de agência e, principalmente, os de transação adquirem contornos diferenciados a depender da abordagem teórica e do contexto em que são utilizados. Essa seção apresenta as origens de cada terminologia, indicando as principais diferenças entre elas e as mais adequadas para a teoria das organizações.

2.1 Custos de Transação

Classicamente, custos de transação são aqueles implícitos a um sistema de preços aos quais estão submetidos os agentes econômicos quando iniciam, mantêm ou saem de contratos que permitem a alocação de fatores de produção (COESE, 1937). Esses custos existiriam em virtude da racionalidade limitada dos agentes que precisam captar informações e processá-las, além de negociar e monitorar de acordo com as informações obtidas (COESE, 1937; DAHLMAN, 1979).

Observe-se, por outro lado, que a sistemática da teoria microeconômica neoclássica adota como pressuposto a noção do homem com racionalidade ilimitada, capaz de avaliar, por exemplo, o melhor plano de produção dentro de todos os existentes, não sendo os custos de transação relevantes para a otimização dos resultados das firmas, nem para a maximização da utilidade dos consumidores. Por isso, essa visão se contrapõe diretamente a visão da existência e importância dos custos de transação que só poderiam existir a partir de uma abordagem onde não é possível avaliar perfeitamente as relações entre agentes econômicos.

É também relevante notar que, em sua ideia original, os custos de transação foram utilizados para explicar a existência das firmas, e também a sua expansão, já que a sua criação (ou crescimento) garantiria a formação de uma estrutura administrativa hierárquica (COESE, 1937). Ou seja, quando a existência de subordinação envolvida nos contratos de trabalho permitissem uma alocação de recursos com custos menores aos custos impostos pelos mecanismos de mercado, então seria justificada a existência de uma empresa (COESE, 1937). Assim, nessa perspectiva, a firma seria um arranjo institucional alternativo ao de mercado que teria como objetivo a minimização de custos na captação de fatores de produção.

Nesse caminho, verifica-se que, tradicionalmente, o conceito de custos de transação está associado aos custos de se transacionar com agentes externos à firma. As diferenças existentes entre esses e os gerados internamente pela firma, ou seja, as peculiaridades dos contratos firmados dentro de um arranjo de mercado e daqueles feitos dentro de uma organização, a partir da autoridade direta, seriam fundamentais para justificar a própria natureza da firma (COESE, 1937). Ou seja, os contratos externos exigiriam uma negociação específica de deveres e obrigações o que geraria também uma relativização da subordinação, em contraposição, em relações via autoridade os contratos seriam abertos, bastando-se, geralmente, apenas se estabelecer a remuneração que o empregado receberá para obedecer às instruções do empresário, dentro, é claro, de certos limites legais (COESE, 1937).

A partir das diferentes naturezas contratuais, é intuitivo verificar que os agentes econômicos possuem algumas vantagens e desvantagens com aqueles que são realizados pela

estrutura de mercado. Assim, preferências em relação a questões de contratação, prazo de duração, entre outras, seriam fundamentais para estabelecer a natureza dos contratos que serão utilizados e, logo, da utilização de mecanismos de mercado ou de controle, em outras palavras, da coordenação da atividade econômica via autoridade ou via preço (COESE, 1937; WILLIAMSON, 1995).

Essa necessidade de escolha de coordenação, via preço ou via autoridade, contrapõe-se a visão neoclássica de que a tecnologia seria a principal variável para análise dos custos de uma firma, ao indicar a natureza e as peculiaridades das transações como unidade de análise central para a melhor alocação de recursos. O outro ponto fundamental é a inserção da incerteza na análise, ou seja, de forma indireta se estipula uma racionalidade limitada ao agente que não é possível na análise da teoria clássica (WILLIAMSON, 1995).

A existência da coordenação via firma implica dizer que existem custos em se utilizar o mecanismo de preços, ou seja, é custoso se conhecer os preços, se negociar e se formalizar um contrato para cada operação, ou seja existem custos de transação significativos. Assim, a coordenação via firma poderia minimizar custos, pois evitaria os custos de transação, contudo retornos decrescentes de administração e vantagens disponíveis a pequenas firmas justificariam o não crescimento ilimitado das organizações (COESE, 1937).

É possível verificar na literatura outras concepções de análise, contrapondo-se a noção de que as atividades internalizadas nas organizações seriam governadas simplesmente pela autoridade, como as que se direcionam aos direitos de propriedade ao enfatizar o papel dos contratos como um veículo de trocas voluntárias (ALCHIAN e DEMSETZ, 1972). Nessa direção, por exemplo, o monitoramento teria papel fundamental nas situações nas quais há uma produção em equipe, ou seja, a coordenação via firma também poderia gerar custos de transação (WILLIAMSON, 1979; ALCHIAN e DEMSETZ, 1972).

Essa noção é fundamental pois demonstra como a teoria indicada por Coase (1937) reduz, extremamente, o universo de análise de um tema bastante complexo. Basicamente, a “natureza da firma” foi explicada por uma escolha entre um controle via autoridade ou via mercado. Contudo, como é notável empiricamente “mercados e hierarquias são duas de muitas alternativas” (WILLIAMSON, 1979, p. 235). Apesar disso, vertentes da Economia dos Custos de Transação continuam a trabalhar a divisão de custos de transação como aqueles derivados da coordenação via mercado, contrapondo-se aqueles gerados pela coordenação via autoridade, principalmente trabalhos ligados à área de economia da regulação.

Por outro lado, posteriormente, o conceito de custos de transação foi utilizado para indicar mecanismos relacionados com a escolha de tipos ideais de governança (WILLIAMSON, 1979). Assim, a governança dos custos de transação não se limitaria a uma escolha entre hierarquia e mercado, mas deveriam contemplar diferentes dimensões da transação, principalmente, incerteza, frequência e grau de investimentos em transações específicas. Cada tipo de ativo possuiria, dessa forma, características que influenciariam seus custos de transação, o que, por sua vez, recomendaria contratos ou tipos de governança específicos (WILLIAMSON, 1979). Destaca-se aqui que desenvolvimentos posteriores contemplam os custos de coordenação via mercado e via firma, sob o nome comum de custo de transação (WILLIAMSON, 1981).

Os custos de transação também podem ser definidos a partir da contraposição ao conceito de custos de produção, assim esses custos seriam todos aqueles resultantes da

transferência de produção de um bem de um agente para outro, além dos custos de produção (NIEHANS, 1971). A partir dessa definição, os custos de produção dependeriam apenas da tecnologia e das preferências, já os de transação teriam contornos específicos a partir do modo de alocação de recursos (ARROW, 1969).

Uma outra forma de se compreender os custos de transação é como perdas de recursos devido à informação imperfeita (DAHLMAN, 1979). Dessa forma, a incerteza resultaria em riscos contratuais, tais como o comportamento oportunista, problemas de medição ou de modificação das condições ao longo do tempo o que por sua vez afetaria as relações transacionais (WILLIAMSON, 1979).

Em virtude das diferentes conceituações, os custos de transação são um dos principais objetos da área de pesquisa denominada Nova Economia Institucional (NEI) (FURUBOTN e RICHTER, 2008). Dentro dessa área, os custos de transação podem tomar contornos abrangentes que acabam por tornar difícil uma definição e, logo, compreensão. Contudo, como já comentado, existem características que podem ser verificadas nas diversas abordagens dos principais trabalhos (COASE, 1937; WILLIAMSON, 1979; NORTH, 1994, ZYLBERSZTAJN, 1995; FARINA et al., 1997, FARINA, 1999), são elas:

- Racionalidade Limitada: apesar de não ser especificada diretamente em alguns trabalhos, essa característica do ser humano é indicada ao se pressupor que não é possível determinar todos as questões em um contrato, principalmente, em virtude da complexidade e das incertezas nas transações (FARINA et al., 1997; SIMON, 1979);
- Oportunismo: é a busca do agente pelo interesse próprio com dolo ao delegatário (WILLIAMSON, 1985);
- Transações Específicas: a depender da especificidade do fator de produção envolvido, existe uma maior ou menor possibilidade de sua utilização alternativa (FARINA et al., 1997; WILLIAMSON, 1979);
- Frequência: maior ou menor recorrência da necessidade de uma transação para a firma (FARINA et al., 1997; WILLIAMSON, 1979);
- Incerteza (ou risco): impossibilidade de se prever o comportamento dos agentes e do mercado (FARINA et al., 1997; WILLIAMSON, 1979).

Essas características serão importantes quando da contraposição dos custos de transação com os custos de agência, os quais serão tratados na próxima seção.

2.2 Custos de Agência

Primeiramente, antes da discussão referente às características dos custos de agência, é recomendável se atentar que a teoria da agência, como a teoria dos custos de transação, pode ser compreendida por diferentes vertentes. As duas vertentes principais podem ser divididas entre a teoria positiva da agência e a teoria do principal-agente (JENSEN, 1983). As diferentes concepções dessas teorias acabam também por afetar, em até certo grau, os conceitos de custos de agência adotados, contudo essas diferenças não são relevantes para que se estabeleça uma linha entre os conceitos, já que são teorias que se diferenciam fundamentalmente apenas em seus objetivos e metodologia.

A pesquisa positivista tem se concentrado quase exclusivamente sobre a relação entre os proprietários e os gestores em empresas de capital aberto (JENSEN, 1983; EISENHARDT,

1989). Essa linha de pesquisa busca identificar situações em que ocorreriam interesses divergentes e tenta descrever os instrumentos que limitariam o comportamento oportunista do agente.

Já a literatura principal-agente se concentra na modelagem das relações gerais entre o principal e o agente (JENSEN, 1983). Como resultado, a teoria é aplicável a diversos casos, como a relação empregador-empregado, comprador-fornecedor, entre outras (WALLACE, 1980; JENSEN e MECKLING, 1976).

Dessa forma, independentemente, da abordagem de pesquisa que se utilize, os custos de agência podem ser conceituados como aqueles incorridos pelo principal e pelo agente para induzir que os objetivos do agente estejam alinhados ao do principal (WALLACE, 1980; JENSEN e MECKLING, 1976). Esses custos podem ser segmentados entre os custos das despesas de monitoramento por parte do principal, das despesas com a concessão de garantias contratuais por parte do agente e do custo residual, ou seja, a parcela do conflito que não consegue ser mitigada (JENSEN e MECKLING, 1976).

Nota-se, a partir do conceito analítico desenvolvido acima, que caso um conflito de agência não seja monitorado ou não haja concessão de garantias, o custo de agência será totalmente formado por custos residuais de agência, não implicando assim em inexistência de custos de agência ou sua substituição por outros tipos de custos. Em outras palavras, insere-se dentro dos custos de agência aqueles que surgem em virtude da impossibilidade de se monitorar todos os contratos perfeitamente (JENSEN, 1983).

O conflito entre principal e agente também pode ser justificado a partir do momento que o principal precisaria motivar o agente (ROSS, 1973). A partir dessa abordagem o problema se concentraria em encontrar as funções de utilidade para as quais a solução do principal seria maximizada, independentemente da estrutura de pagamento, bem como o tipo de estruturas de pagamento para o qual a solução seria minimizada, independentemente das funções de utilidade. Essa forma se direciona para prática marginalista adotada principalmente pela microeconomia clássica.

Nesse caminho, os custos de agência podem ser percebidos nas mais diversas relações contratuais, contudo, em geral, o seu entendimento e mensuração não deixa de ter o objetivo econômico tradicional de avaliar o custo de medir o comportamento do agente, dos custos resultados da medição, e o seu efeito ao se transferir os riscos para o agente (EISENHARDT, 1989).

Um aspecto importante para se enfatizar é que, no mesmo caminho dos custos de transação, os custos de agência também são conceituados de diferentes maneiras pela literatura, inclusive também podendo ser entendidos como despesas incorridas oriundas do processo de contratação (ADAMS, 1994). Apesar disso, os custos de agência não possuem conceituações muito amplas na literatura, sempre sendo entendidos como os custos advindos de conflitos de agência.

3. Discussão

Nesse ponto, chega-se à problemática envolvida na separação entre custos de agência e de transação. Ora, em suas concepções restritas os custos de agência e de transação poderiam ser facilmente separados: o primeiro como aquele originado nas relações internas à firma com

conflitos de agência, e àqueles originados das relações externas, contudo a partir dos conceitos mais amplos não é possível se fazer essa distinção. Em outras palavras, os custos de agência também podem ser vistos como aqueles que não são custos de produção, ou seja como aqueles que são originados de um processo de contratação em que existe a necessidade de cooperação entre indivíduos.

Como verificado, as definições abrangentes, tanto dos custos de transação, quanto dos de agência, utilizadas na literatura podem levar a uma dificuldade quanto à delimitação de cada conceito. Essa seção passa a avaliar as convergências e divergências dos conceitos em sentido amplo.

3.1 As Convergências.

Como foi verificado, para a conceituação dos custos de transação e de agência é necessária uma relativização dos pressupostos da teoria neoclássica da firma que passam a poder ser adotados apenas parcialmente. Inicialmente, uma convergência fundamental é que tanto os custos de agência, quanto os custos de transação, só podem ser entendidos a partir do tratamento do homem como ser intrinsecamente oportunista e individualista (EISENHARDT, 1989; WILLIAMSON, 1985).

Cabe registrar que a natureza oportunista e individualista não se restringe ao pressuposto adotado pela teoria neoclássica do homem econômico o qual busca o seu interesse próprio, mas sim de uma busca por seus interesses sem se preocupar com eventual dolo a outro indivíduo, sendo assim, a ação desse indivíduo, por exemplo, poderia incluir quebras contratuais, ações imorais ou ilegais, desde que isso aumente a sua própria utilidade (EISENHARDT, 1989).

A racionalidade limitada dos indivíduos também é um ponto importante já que para que existam custos de transação e de agência é necessário que os agentes não tenham a capacidade ilimitada de avaliar e monitorar os seus contratos sem que isso implique em custos adicionais aos custos de produção (EISENHARDT, 1989).

Assim, foi verificado que também é pressuposto que o indivíduo não possua racionalidade ilimitada para que se considere a existência de custo de transação e de agência. Isto é razoável já que só é necessário o monitoramento e formulação de contratos em um mundo onde os indivíduos não possuem a capacidade de avaliar e processar todas as informações necessárias por si só (COESE, 1937; DAHLMAN, 1979).

Esses pressupostos não são desprezíveis, pois a percepção da natureza dos indivíduos pode definir todo o modelo teórico empregado e, na matéria em análise, impactar a indicação de existência e mensuração de custos nas relações organizacionais. Esses pressupostos acabam também por inserir a incerteza como fonte de custos de transação e de agência.

Outra característica congruente é que tanto os custos de transação como os de agência são abordados como fricções que podem ser tratadas via mecanismos de governança ou por meio de formulações institucionais e contratuais específicas. Esses custos relacionados às relações contratuais e institucionais, necessárias em virtude dos conflitos de interesses, acabam por direcionar as formas de relações organizacionais. Por sua vez, a busca pelo controle dos custos associados a essas relações dão origem aos conhecidos mecanismos de governança, mais associados a custos de agência, ou a diferentes modelos contratuais,

comumente associados aos custos de transação (EISENHARDT, 1989; WILLIAMSON, 1985).

De outra forma, em virtude de tanto os custos de transação, como os de agência, indicarem comportamentos oportunistas e de racionalidade limitada dos agentes, é que são impostos a formalização de contratos para a governança dos recursos envolvidos. E, já que os ativos contratados possuem natureza específica, seriam necessárias formas de governança diferenciadas que se concretizam mediante a instituição de contratos, mecanismos ou estruturas de governança diferenciadas. Essas instituições e mecanismos são tratados para minimização dos custos de transação e de agência.

Por último, pode-se destacar a convergência dos objetivos com as análises dos custos de transação ou de agência, ou seja o caráter teleológico. Em outras palavras, a delimitação e mensuração dessas espécies de custo possuem como objetivo primordial encontrar vias para construção de formas de alocação que minimizem não apenas os custos diretos de transação e de agência, mas todos os custos do processo produtivo, inclusive os custos de oportunidade que são tratados como custos residuais pela teoria da agência (JENSEN e MECKLING, 1976).

Nesse ponto, é importante ressaltar que apesar dos objetivos seguirem a mesma direção da redução dos custos de produção da economia neoclássica, elas divergem principalmente na sua metodologia, pois os custos de transação e de agência são minimizados por comparação institucional, e, não pela análise marginal microeconômica (WILLIAMSON, 1981).

Dessa forma, verifica-se que as principais convergências dos conceitos de custos de transação e de agência são:

- Convergência em relação ao tratamento da natureza do indivíduo: oportunismo e racionalidade limitada;
- Convergência quanto à forma de tratamento: mecanismos de governança e modelos contratuais específicos;
- Convergência teleológica: análise e avaliação para minimização de custos.

Observa-se que as convergências diretas dos conceitos estão diretamente ligadas aos pressupostos de análise, sejam eles quanto à natureza comportamental dos agentes econômicos, quanto à natureza normativa do tratamento indicado por suas linhas teóricas, seja pelo aspecto teleológico em que evoluíram.

Avaliadas as convergências dominantes dos conceitos de custo transacionais e de agência, passa-se na próxima seção a se avaliar as divergências entre os conceitos.

3.2 As Divergências

As divergências entre os conceitos de custos de transação e de agência, inicia-se pelos seus fatos geradores que, apesar de serem aparentemente semelhantes, possuem diferenças relevantes em suas acepções. Como foi verificado, os custos de agência são aqueles que surgem em virtude de conflitos de agência, ou seja, do potencial conflito de interesses entre o principal e o agente de uma determinada relação de delegação de ação (WALLACE, 1980;

JENSEN e MECKLING, 1976). Já os custos de transação surgem da necessidade de coordenação da atividade econômica (WILLIAMSON, 1979).

Nesse caminho, é fácil notar que os custos de agência surgem de fatos bem mais específicos do que os custos de transação. Enquanto os custos de agência só surgem de relações onde existe uma delegação da tomada de decisão entre agentes, os custos de transação se formam nas mais variáveis formas de transações necessárias para a coordenação de uma atividade econômica. A título de exemplo, tributos sobre negociação de mercadorias ou serviços são custos de transação, pois surgem de uma opção por uma coordenação de uma atividade econômica, mas não podem ser conceituados como custos de agência já que não advém de um conflito de interesse entre agente e principal.

Assim, pode-se verificar que os custos de transação englobam os custos de agência, pois as despesas com formulação de contratos, de monitoramento, os gastos do agente para indicar adoção de medidas ao principal e os custos residuais também são classificados como custos de transação (WILLIAMSON, 1979). Contudo, nem todos os custos de transação podem ser classificados como custos de agência já que aqueles não estão sempre vinculados a relações onde existam potenciais conflitos de agência.

Nesse ponto, pode-se verificar que a unidade de análise dos dois tipos de custos também se diferencia. De outra forma, os custos de transação ajudam a verificar os custos a partir de uma visão de ocorrência de transações, já nos custos de agência a unidade de análise passa a ser a relação de agência, ou seja, a existência desses custos será determinado pela natureza dos conflitos que surgem quando da delegação de funções entre o principal e o agente (WALLACE, 1980; JENSEN e MECKLING, 1976).

Dessa forma, verifica-se que as principais divergências dos conceitos de custos de transação e de agência são:

- Divergência em relação a unidade de análise: relação de agência x transação;
- Divergência quanto ao fato gerador: conflito de agência x conflitos de interesse de forma ampla.

As duas divergências apontadas estão intrinsecamente ligadas, já que o fato gerador e a unidade de análise também não podem se desvencilhar. Apesar disso, essas divergências são singulares e acabam por demonstrar que os custos de agência são na verdade uma espécie de custo de transação, desde que esses sejam entendidos a partir do seu conceito amplo. Dessa forma, é fácil notar que uma relação de agência surge sempre em uma espécie de transação e que, por sua vez, um conflito de agência é um tipo de incompatibilidade de interesses o qual caracteriza os custos de transação.

4. Conclusão

O objetivo desse ensaio foi avaliar as convergências e divergências entre os conceitos de custos de transação e de agência que como verificado são utilizados em diferentes teorias, abordagens e contextos de forma irregular. É uma presunção desse trabalho que essa falta de base semântica sólida na literatura especializada leva a uma confusão de entendimentos e dificuldade de interlocução na comunidade científica.

Nesse caminho, foram avaliadas as dimensões teóricas dos custos, como unidade de análise, pressupostos comportamentais dos indivíduos e fatos geradores. Chega-se a três conclusões, a saber:

- Em primeiro lugar, verifica-se que os termos custos de transação e de agência podem ser adotados em sentido amplo ou estrito. Foi adotado no trabalho o sentido amplo para que se pudesse encontrar as maiores convergências entre os termos e as mais fortes divergências;
- Em segundo lugar, adotando-se os conceitos estritos, é possível distanciar os custos de transação dos de agência. Não foram aprofundadas as divergências dos conceitos estritos por serem conceitos com fundamentos bastantes específicos na literatura;
- Por último, adotando-se conceitos amplos, foi possível estabelecer o custo de agência como uma espécie de custo transacional.

A partir do entendimento de que o custo de agência é um tipo de custo de transação, revelam-se outras questões oportunas para futuros estudos, destacando-se:

- Investigação dos conceitos de custo de transação e de agência mais utilizados em teorias organizacionais e em outras ciências sociais aplicadas dentro e fora do país;
- Avaliação da possibilidade de mensuração dos custos de agência a partir da mensuração total dos custos de transação;
- Exames que verifiquem se organizações que possuem relações de agência mais conflituosas tendem a terem maiores custos de transação?
- Análises da adequação de estruturas institucionais de governança indicadas para custos de transação aos custos de agência?

Espera-se que esse ensaio possa contribuir para a maior discussão referente à necessidade de estabelecimento de conceitos mais sólidos nas teorias organizacionais, principalmente nas teorias que envolvem avaliação de custos de transação e de agência.

Referências:

ALCHIAN, Armen A.; DEMSETZ, Harold. Production, information costs, and economic organization. *The American economic review*, p. 777-795, 1972;

BARNEY, J., & OUCHI, W. *Organizational economics*. San Francisco: Jossey-Bass, 1986;

BERHOLD, M. A theory of linear profit sharing incentives. *Quarterly Journal of Economics*, v. 85, n. 3, p. 460-482, 1971;

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

DAHLMAN C. J. The Problem of Externality. *Journal of Law and Economics*. v. 22, n. 1, 1979.

EISENHARDT, K. M. Agency theory: An assessment and review. *The Academy of Management Review*, v. 14, n. 1, p. 57 - 74, 1989.

FAMA, E.; JENSEN, M. Separation of ownership and control. *Journal of Law and Economics*, v. 26, n. 2, pp. 301-327, 1983;

HECKERMAN, D.G., Motivating managers to make investment decisions. *Journal of Financial Economics*, v. 2, n. 3, p. 273-292, 1975;

JENSEN, M. C. Organization Theory and Methodology. *Accounting Review*, v. 50 (April), 1983;

JENSEN, M. C; MECKLING, W. H., Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, October, v. 3, n. 4, pp. 305-360, 1976;

NIEHANS, J. Money and Barter in General Equilibrium with Transaction Costs. *American Economic Review*. n. 61, pp. 773–783, 1969;

OGDEN, C. K.; RICHARDS, I. A. *O significado de significado: um estudo da influência da linguagem sobre o pensamento e sobre a ciência do Simbolismo*. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.

ROSS, S. A. The economic theory of agency: the principal's problem. *The American Economic Review*, v. 63, n. 2, Papers and Proceedings of the 85th ANNUAL MEETING OR THE AMERICAN ECONOMIC ASSOCIATION, p. 134-139, 1973;

SCHOTTER, Andrew. *The economic theory of social institutions*. Cambridge Books, 2008;

SPENCE, Michael; ZECKHAUSER, Richard. Insurance, information, and individual action. *The American economic review*, p. 380-387, 1971;

KNIGHT, Frank H. Risk, uncertainty and profit. New York: Hart, Schaffner and Marx, 1921;

WILSON, R. The theory of syndicates. *Econometrica*, v. 36, n. 1, p. 119-132, 1968;

WILSON, R. *La decision: Agregation et dynamique des orders de preference*. Paris: Editions du Centre National de la Recherche Scientifique, 1969.

WILLIAMSON, O. E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics*. v. 22, n. 2, pp. 233–261, 1979.

_____. The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes. *Journal of Economic Literature*, v. 19, n. 4, pp. 1537-1568, 1981.

_____. E. *The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press, 1985.

_____. Hierarchies, Markets and Power in the Economy: an economic perspective. *Industrial and Corporate Change*, v. 1, n. 1, p. 21-49, 1995.