

Efeitos contábeis dos custos de transação na comercialização de máquinas e equipamentos fabricados por encomenda

Isielli Mayara Barzotto Martins Tierling (UNESPAR) - isi_barzotto@hotmail.com

Juliane Andressa Pavão (UFPR) - julianepavao@hotmail.com

ivete julieta barzotto (Unespar) - ivete@bisiassessoria.com.br

Amanda Maria da Silva (Instituição - a informar) - amanda_m2008@hotmail.com

Resumo:

Os custos de transação, também conhecidos como custos de negociação, representam custos econômicos que influenciam o processo de tomada de decisão. Este estudo analisou uma empresa fabricante de máquinas e equipamentos destinados às indústrias de farinha de mandioca e derivados, tendo como objetivo principal identificar quais são os custos de transação presentes em suas operações de comercialização e como esses custos afetam os resultados contábeis. Para isso, utilizou-se das técnicas da pesquisa qualitativa, com coleta de dados documental por meio do modelo de contrato padrão utilizado pela empresa em suas negociações comerciais, além de entrevista. Os dados foram analisados à luz da Teoria dos Custos de Transação, cujos resultados foram apresentados de forma descritiva. A análise permitiu concluir que os custos de transação afetam o agente vendedor por meio de possíveis custos de produção adicionais, e também afetam o agente comprador, de modo a elevar o preço de aquisição do equipamento, a aumentar os custos de instalação, e a provocar perdas no investimento realizado ou imobilizado adquirido. Uma vez que as operações analisadas não se enquadram na obrigatoriedade de observação às regras contidas na NBC TG 08, os custos de transação são elementos que afetam a determinação do preço de venda e são evidenciados através dos princípios e legislação contábil.

Palavras-chave: *Custo de transação. Custos de negociação. Contratos.*

Área temática: *Abordagens contemporâneas de custos*

Efeitos contábeis dos custos de transação na comercialização de máquinas e equipamentos fabricados por encomenda

Resumo

Os custos de transação, também conhecidos como custos de negociação, representam custos econômicos que influenciam o processo de tomada de decisão. Este estudo analisou uma empresa fabricante de máquinas e equipamentos destinados às indústrias de farinha de mandioca e derivados, tendo como objetivo principal identificar quais são os custos de transação presentes em suas operações de comercialização e como esses custos afetam os resultados contábeis. Para isso, utilizou-se das técnicas da pesquisa qualitativa, com coleta de dados documental por meio do modelo de contrato padrão utilizado pela empresa em suas negociações comerciais, além de entrevista. Os dados foram analisados à luz da Teoria dos Custos de Transação, cujos resultados foram apresentados de forma descritiva. A análise permitiu concluir que os custos de transação afetam o agente vendedor por meio de possíveis custos de produção adicionais, e também afetam o agente comprador, de modo a elevar o preço de aquisição do equipamento, a aumentar os custos de instalação, e a provocar perdas no investimento realizado ou imobilizado adquirido. Uma vez que as operações analisadas não se enquadram na obrigatoriedade de observação às regras contidas na NBC TG 08, os custos de transação são elementos que afetam a determinação do preço do venda e são evidenciados através dos princípios e legislação contábil.

Palavras-chave: Custo de transação. Custos de negociação. Contratos.

Área temática: Abordagens contemporâneas de custos.

1 Introdução

A teoria dos Custos de Transação foi desenvolvida por Ronald Coase em 1937 e apresentou importantes contribuições para as análises de custos, uma vez que propõe a existência dos custos de negociação, além dos custos de produção. Tal teoria demonstra que o processo de tomada de decisão é interferido pela simples existência de custos de transação de modo a exigir desde novos modelos de tomada de decisões até uma nova estrutura organizacional. O cerne da Teoria de Custos de Transação é tornar os custos de transação conhecidos, a fim de mitigá-los ou eliminá-los (COASE, 1993).

Baseado nesta teoria, este estudo empírico parte das análises iniciais de Silva, Barzotto e Barzotto (2014) e busca analisar os custos de transação em paralelo aos custos de produção, a fim de compreender a forma como se consubstanciam em contratos de compra e venda de máquinas e equipamentos industriais cuja fabricação é encomendada pelo comprador diretamente ao fabricante.

Foi escolhido como objeto de estudo uma empresa que atua no segmento de fabricação de máquinas e equipamentos para indústrias de farinha de mandioca e derivados, situada no município de Araruna/PR. Esta empresa fabrica máquinas e equipamentos apenas por encomenda, por intermédio de contratos de compra e venda para entrega futura, não havendo negociações no mercado financeiro.

Buscou-se, responder o seguinte problema de pesquisa: Quais são os custos de transação presentes nas operações de comercialização de máquinas e equipamentos para indústria de farinha de mandioca? Como esses custos afetam os resultados contábeis?

A fim de responder estas perguntas de pesquisa, alguns objetivos foram traçados. Primeiramente, buscou-se analisar, à luz da Teoria dos Custos de Transação, quais elementos que geram custos de transação estão presentes nos contratos de comercialização da referida firma. Em seguida, verificar quais os custos de transação são gerados nas operações e, por fim, analisar qual tratamento contábil é dado aos custos de transação presentes nestas negociações.

Assim como propõe a Teoria dos Custos de Transação, este estudo contribuiu para a identificação dos custos de transação presentes nas negociações geradoras de receita para a empresa objeto de estudo, o que permite identificar alternativas de redução ou eliminação destes custos, além de auxílio no processo de tomada de decisão e na formação do preço de venda das máquinas comercializadas. Este estudo proporciona ainda uma visão econômica sobre o processo de tomada de decisão, o qual tem fundamental importância na análise de resultados.

Em termos de estrutura, este artigo apresenta, além desta introdução, uma breve revisão de literatura sobre a Teoria dos Custos de Transação, contratos e o tratamento contábil normatizado para os custos de transação, a exposição da metodologia aplicada à pesquisa, os resultados deste estudo e considerações finais.

2 Revisão de Literatura

2.1 A teoria de custos de transação

A Teoria dos Custos de Transação faz parte da Teoria da Nova Economia Institucional e foi desenvolvida por Ronald Coase em 1937 no livro *“The nature of the firm”*. Ficou popularmente conhecida após Oliver Williamson, em meados de 1970, utilizá-la como base teórica para seus estudos.

Os custos de transação são concebidos como custos decorrentes de transações feitas pelos agentes quando estes transacionam com o mercado em diferentes etapas do processo de produção, podendo ser definidos como custos de negociação, de redação ou de cumprimento de contratos. Fiane (2002) define que custos de transação não podem ser negligenciados pois são significativos a ponto de influenciar as decisões dos agentes econômicos na determinação da melhor forma de alocação dos recursos.

Para as atividades que dão funcionamento ao sistema econômico, Williamson (1985) identificou cinco fatores determinantes que demonstram a existência dos custos de transação:

- a) Racionalidade Limitada: característica que demonstra que os agentes agem racionalmente, mas eventualmente de forma limitada quando processam as informações;
- b) Complexidade: representa a limitação física do indivíduo em processar e utilizar as informações de forma precisa;
- c) Incerteza: característica cujo efeito amplia lacunas e traz como consequência situações não previsíveis, sobre as quais o agente passa a ter dificuldade de prevenir riscos e problemas. A incerteza instiga a existência de atitudes oportunistas e contribui para o aumento da necessidade de uma relação contratual, e não apenas verbal. Zylbersztajn (2000, p. 29) menciona ainda que a incerteza “pode levar ao rompimento contratual não oportunístico e está associada ao surgimento de custos transacionais irremediáveis” quando motivada pela racionalidade limitada;
- d) Especificidade dos ativos: quanto maior o grau de especificidade, maiores serão os riscos e problemas, isto é, os custos de transação estarão mais vulneráveis se houver especificidade dos ativos. Ativos específicos são bens cuja finalidade é específica para negociação, não tendo o mesmo valor ou utilidade em outras negociações, seja

pela não concretização da transação ou pelo rompimento do contrato (WILLIAMSON, 1985);

- e) Oportunismo: característica do agente que age por interesse próprio, de modo egoísta e explícito. Williamson (1985, p. 47) explica que o oportunismo “se refere à revelação incompleta ou distorcida de informações, e especialmente aos esforços calculados de enganar, distorcer, desorientar, ofuscar ou de algum modo confundir”. Williamson (1985, p. 47) menciona que “claramente, não fosse pelo oportunismo, os comportamentos poderiam ser governados apenas por regras”.

A partir destes fatores que determinam a existência de custos de transação, a interação entre a racionalidade limitada, complexidade e incerteza geram assimetria de informações, que são “diferenças nas informações que as partes envolvidas em uma transação possuem, particularmente quando essa diferença afeta o resultado final da transação” (FIANI, 2002, p. 270) e podem complicar os problemas de organização econômica (WILLIAMSON, 1985, p. 47).

2.2 A natureza jurídica dos contratos e o tratamento contábil dos custos de transação

Os contratos são instrumentos jurídicos que representam o acordo efetuado entre duas ou mais partes e estabelecem um regulamento de ações às partes interessadas (PEREIRA, 1997). A Teoria Geral dos Contratos define que há alguns princípios básicos que regem os contratos: a liberdade das partes ou autonomia da vontade, a força obrigatória do cumprimento, a relatividade dos efeitos contratuais (limitação contratual entre as partes), a boa fé objetiva, o equilíbrio econômico entre as partes, e a função social do contrato que reflete a relação entre o consensualismo e a autonomia da vontade (ULIANA, 2017).

Os trabalhos de Hart e Holmström, premiados pelo Prêmio Nobel de Ciências Econômicas de 2016 por suas contribuições à teoria dos contratos, demonstram que as economias modernas são ligadas por inúmeros contratos. Dentre suas conclusões científicas está a afirmação de que “o desenvolvimento das formas contratuais é parte fundamental do desenvolvimento político, econômico e social das sociedades civilizadas” (PROJURIS, 2019, p. 01).

Uma vez que podem efetivar-se a partir de diferentes transações, há diferentes tipos de contratos. Em relação à análise da existência de custos de transação, Fiani (2002, p. 7) menciona a necessidade de analisar se cada contrato se ajusta à configuração da operação e apresenta quatro modelos básicos de contrato:

- Contratos que especificam no presente um determinado desempenho no futuro;
- Contratos que especificam no presente um determinado desempenho no futuro, condicionada a ocorrência de eventos definidos antecipadamente, isto é, contratos de cláusulas condicionais;
- Contratos de pouca duração, realizados apenas nos momentos em que as condições necessárias para a realização da transação efetivamente se concretizam, isto é, contratos de curtos prazos sequenciais;
- Contratos estabelecidos no presente, com o direito de selecionar no futuro um desempenho específico dentro do conjunto de desempenhos estipulado previamente, isto é, mediante o estabelecimento de uma relação de autoridade.

Em transações comerciais, o processo de tomada de decisão na compra/venda abrange a redação do contrato, sendo que o preço da operação é elemento essencial na negociação. Em se tratando de contratos de compra e venda para entrega futura, a qualificação dos agentes de

compra é um dos principais fatores para a formação de preço de venda e isso deve-se ao fato de que a hipótese de existência de custos de transação é assertiva (OLIVEIRA, 1998 apud TRAPP, 2010). Neste caso, é fundamental a análise de contratos para verificação da existência de elementos que geram custos de transação, porém a especificidade de ativos é certamente presente, dada a natureza do contrato.

Sob a perspectiva contábil, o tratamento dado aos custos de transação são regulamentados pelo Pronunciamento Técnico – CPC 08 / Norma Brasileira de Contabilidade – NBC TG 08. Tal norma menciona que os custos de transação poderão ser reconhecidos, mensurados e divulgados somente quando forem resultantes de operações negociadas através do mercado financeiro.

Incorridos na distribuição primária de ações ou bônus de subscrição, na aquisição e alienação de ações próprias, na captação de recursos por meio da contratação de empréstimos ou financiamentos ou pela emissão de títulos de dívida, bem como dos prêmios na emissão de debêntures e outros instrumentos de dívida ou de patrimônio líquido (frequentemente referidos como títulos e valores mobiliários – TVM) (NBC TG 08, 2010).

Contabilmente, os custos de transação são considerados gastos incrementais e podem incluir gastos com elaboração de documentos, remuneração de serviços profissionais de terceiros, gastos com publicidade, taxas e comissões; custos de transferência; custos de registro etc. Os custos de transação não incluem ágios ou deságios na emissão dos títulos e valores mobiliários, despesas financeiras, custos internos administrativos ou custos de carregamento (NBC TG 08, 2010).

É importante observar que, sob a perspectiva econômica, os custos de transação estão vinculados às formas de organização e coordenação da atividade econômica, podendo influenciar diferentes meios de alocação dos recursos produtivos. Por isso, é dado que o sistema de preços é o fator de coordenação dos recursos produtivos no mercado, e na firma esta função é desempenhada por relação de autoridade. Com isso, quanto maior for a internalização de transações sob a organização da firma, maiores serão os custos (PONDÉ, 1994).

Assim, relacionando a perspectiva contábil com a perspectiva econômica, concebe-se que o reconhecimento contábil dos custos de transação é limitado, uma vez que restringe-se aos custos percebidos quando movimentam-se títulos e ações nas bolsas de valores. Conseqüentemente, os demais custos de transação, percebidos também nas diversas operações, tanto de empresas de pequeno, médio ou grande porte, serão reconhecidos contabilmente como custos, gastos ou despesas conforme a sua natureza específica, como por exemplo, honorários advocatícios quando há contratação para confecção de contratos, despesas financeiras diversas, dentre outras.

A sessão seguinte apresenta os métodos e técnicas utilizados no desenvolvimento deste estudo.

3 Metodologia

Concebe-se que este estudo possui natureza qualitativa e descritiva. Richardson (1999, p. 80) descreve que “os estudos que empregam uma metodologia qualitativa podem descrever a complexidade de determinado problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos”. Sobre a pesquisa descritiva, Vergara (2019, p. 50), menciona que tem o intuito de “expor características de determinada população ou fenômeno, sem o compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação”. Uma vez que a preocupação central desta pesquisa é analisar os custos

de transação presentes especificamente em operações de venda antecipada, descrevendo-os os elementos que determinam sua existência e as possíveis implicações advindas destes custos, justifica-se a utilização dos métodos qualitativo e descritivo.

Utilizou-se como objeto de pesquisa uma empresa situada no município de Araruna-PR, cuja atividade econômica fim é a fabricação de máquinas e equipamentos para indústria de farinha de mandioca e derivados. Esta empresa desenvolve atividade fabril apenas por encomenda, cuja transação de compra e venda é efetuada após negociação do produto a ser fabricado através de um contrato formal.

Para coleta dos dados, utilizou-se a pesquisa documental e entrevista semiestruturada. A empresa objeto de estudo possui um contrato formal com texto padrão, utilizado como base de negociação nas operações de comercialização. Tal contrato foi lido e analisado à luz da Teoria dos Custos de Transação, de modo a identificar, comparar e descrever os custos de transação nele presentes.

Durante o processo de leitura do contrato, foram realizadas interpretações das cláusulas contratuais, além de análises da concordância da prática comercial em relação aos detalhes descritos no contrato. A partir disso, foram realizadas anotações de todas as informações extraídas do contrato em relação aos custos de transação, bem como, as interpretações e consequências identificadas.

A técnica de entrevista semiestruturada foi utilizada para complementação das informações anteriormente extraídas do contrato. Foram dirigidas perguntas abertas, com o intuito de esclarecer as informações do contrato, além de informações sobre a prática e a realidade organizacional. A entrevista foi realizada com o proprietário da empresa objeto deste estudo.

A sessão seguinte apresenta os resultados da pesquisa descritiva.

4 Resultados da pesquisa

Esta sessão apresenta a análise efetuada sobre o contrato de compra e venda de equipamentos e instalações para indústria de farinha de mandioca e derivados, de uma organização cujo nome empresarial foi mantido em sigilo, situada no município de Araruna – PR. A empresa é optante pelo regime tributário Simples Nacional. O contrato analisado é um modelo padrão utilizado pela empresa para vendas sem qualquer tipo de financiamento, pelo qual são estipuladas a forma de pagamento e todas as demais condições da operação transacionada.

O primeiro passo deste estudo foi analisar, à luz da Teoria dos Custos de Transação, quais elementos geradores de custos de transação estão presentes no contrato de comercialização antecipada com entrega futura. Foram identificadas várias situações que geram custos de transação, bem como os possíveis efeitos e consequências. Juntamente com os elementos identificados, apresenta-se quais custos de transação são gerados, que é o segundo objetivo específico deste estudo.

A primeira cláusula apresenta um detalhamento das características do produto comercializado, o qual é objeto do contrato. Verificou-se que há forte presença de **Especificidade de Ativos**, uma vez que o produto comercializado sempre apresenta medidas específicas. Caso o vendedor não fabrique um produto com as medidas e especificações definidas no contrato, o produto não servirá para o cliente e dificilmente será passível de comercialização para outro cliente.

Ao indagar o proprietário da empresa a respeito das implicações sobre a fabricação de equipamento com finalidade específica ao cliente, ressaltou-se a necessidade de “cuidados na elaboração do preço de venda”. Com isso, foi identificado que a margem de lucro atribuída ao equipamento na elaboração do seu preço de venda é superior à margem de lucro de

equipamentos comuns, ou seja, que facilmente seriam vendidos a outro cliente. Apesar disso, a margem de lucro não pode ser tão superior a ponto de inviabilizar a negociação de venda.

Identificou-se que, nestes casos, a margem de lucro aplicada na formação do preço de venda é afetada positivamente pela quantidade de tempo e esforços gastos na negociação e fechamento do contrato, e pelo tamanho e quantidade de equipamentos a serem fabricados ao cliente. Da mesma forma, a margem de lucro é afetada negativamente pela demanda de produção existente (já negociada e em fila de fabricação) na empresa e pela possibilidade de perda da negociação à concorrência. Cabe ressaltar que a única empresa concorrente é alemã, o que exigiria negociação por meio de importação.

Ainda na primeira cláusula há informações adicionais ao produto fabricado, mais especificamente sobre sua instalação no local de destino. Neste item, o vendedor sugere que o comprador contrate serviço de terceiros para a instalação do equipamento, e dá a opção de o próprio vendedor realizar a montagem e desmontagem do equipamento, mediante pagamento a parte.

Sobre isso, destaca-se a existência de **incerteza** e possível **assimetria de informações**. O elemento incerteza foi identificado pois o cliente tem a opção de contratar o serviço de terceiros para instalação do equipamento, mas dificilmente terá certeza de haver serviço terceirizado com conhecimento e técnica suficiente para a prestação deste serviço específico. Em relação a assimetria de informações, deve-se ao fato de haver conhecimentos diferentes entre comprador e vendedor sobre a instalação do produto comprado/vendido e essa diferença pode afetar o resultado financeiro da operação, principalmente para o comprador que possivelmente não detém todas as informações necessárias para a decisão entre contratar a própria empresa para instalação do equipamento ou terceirizar. Neste caso, a presença de incerteza e assimetria de informações gera custos de transação, o qual é refletido em possíveis custos adicionais na instalação do produto comprado.

Os itens III e IV da primeira cláusula mencionam ainda a responsabilidade que o comprador possui sobre a instalação elétrica e isolamento térmico do equipamento comprado. Sobre isso, identificou-se também a presença de **assimetria de informações, incerteza e racionalidade limitada**, pois as especificações técnicas deveriam conter informações suficientes para que o equipamento seja corretamente instalado e não acarrete prejuízos na operação. Apesar de haver indicações e especificações técnicas para instalação do equipamento, e o contrato especificar a necessidade de contratação de empresa especializada para realização do isolamento térmico do equipamento, quanto maior for a especificidade do ativo, maior será a incerteza e a possibilidade de haver assimetria de informações e racionalidade limitada. Neste caso, a presença de incerteza, assimetria de informações e racionalidade limitada gera custos de transação, possivelmente transformados em custos adicionais na instalação do produto comprado.

A cláusula 2º menciona informações sobre a conservação e uso do bem adquirido. Identificou-se a presença de **incerteza** e **assimetria de informações** nesta cláusula. A incerteza está presente pois o contrato especifica a responsabilidade da compradora sobre a limpeza, uso, manuseio e conservação do equipamento comprado. O vendedor oferece instruções de uso, porém há situações não especificadas que podem acarretar em estragos. A assimetria de informações está presente, pois se o comprador e o vendedor não tiverem pleno conhecimento sobre as condições durante montagem e manuseio da máquina, é possível que situações não especificadas no contrato surjam e gere mais custos de transação que resultam em custos de produção adicionais.

Ao encerrar as negociações e firmarem contrato, fica estipulado entre as partes o valor total estabelecido e as formas de pagamentos. Tais condições foram especificadas nas cláusulas 4º e 5º do contrato. O contrato descreve que, se houver inadimplência e a empresa compradora não se pronunciar para possível esclarecimento ou um novo acordo, a cláusula

12º que menciona que a parte que infringir alguma cláusula do contrato incorrerá uma multa de 20% do valor do contrato, serve como amparo à empresa vendedora.

O contrato prevê que a inadimplência de qualquer parcela poderá ocasionar o interrompimento da fabricação dos produtos, gerando custos operacionais para as duas empresas: à compradora em relação aos investimentos já pagos pelo produto encomendado, e à vendedora pelos recursos já empregados no produto encomendado. Com isso, verifica-se a existência de incerteza em relação ao recebimento (vendedor) e, por outro lado, a existência de oportunismo em relação ao pagamento (comprador). Nestes casos, o oportunismo gera custos de transação, que por sua vez resulta em custos operacionais não previstos pelo vendedor.

Em relação à garantia da transação, os direitos previstos por cada parte requerem observação da parte contrária, uma vez que pode ser gerador de custos. Consta especificado na Cláusula 9º que não haverá garantia caso haja dano no equipamento e este estiver desmontado, modificado ou reparado, ou caso a avaria do equipamento tenha sido causada por manuseio errôneo, descumprimento das instruções dadas pela vendedora, por sobrecarga, ou seja, por dano comprovadamente voluntário, ou ainda falta de manutenção preventiva. Embora especificada as situações onde não há garantia, tal previsão permite o surgimento de **oportunismos**, pois várias situações podem ser “geradas” a fim de aproveitar-se da garantia (no caso do comprador) ou da não garantia (no caso do vendedor). Por outro lado, a **assimetria de informações** por parte da empresa compradora pode contribuir para a não aplicação da garantia prevista no contrato, uma vez que a falta de informações é fator de riscos neste caso. Com isso, verificou-se que, em relação à garantia dos produtos, a existência de oportunismo e assimetria de informações indica o possível surgimento de custos de transação, que podem gerar perda do investimento realizado pela empresa compradora.

Por fim, a Cláusulas 11º prevê que a transação negociada via contrato possui caráter irrevogável, com declaração de desistência do direito de arrependimento (conforme previsto no Artigo 1095 do Código Civil), estando os herdeiros ou sucessores, inclusive, responsáveis pelo cumprimento do contrato. E a Cláusula 12º prevê a imposição de multa pecuniária equivalente a 20% do valor contratual caso alguma cláusula seja infringida, além da indenização por perdas e danos, caso haja. Ambas as cláusulas asseguram a não existência de custos de transação para a vendedora, em relação a perdas absolutas sobre o equipamento vendido.

Em suma, percebe-se que os elementos geradores de custos de transação sempre apontam para o agente comprador, ou seja, em sua maioria, os custos de transação são gerados para o comprador, mesmo a transação sendo realizada através de contrato formal, com garantias legais. Existem ainda custos de transação gerados apenas para a empresa vendedora e outros gerados para ambas as partes, porém em menor quantidade. É possível que a geração de custos de transação em maior quantidade ao agente comprador seja proporcional ao tamanho do risco do negócio, uma vez que trata-se de compra de equipamento de grande porte, cujo ativo é classificado como específico.

Verificou-se também que os custos de transação refletem ao comprador elevação do preço de aquisição do equipamento, possível aumento dos custos de instalação e possíveis perdas do investimento/imobilizado adquirido. Para o vendedor, os custos de transação refletem possíveis custos de produção adicionais. Assim, a incidência de custos de transação prejudica tanto o agente vendedor mas, principalmente, o agente comprador. O Quadro 1 demonstra os tipos de custos que envolvem a negociação analisada.

Quadro 1 – Tipos de custos identificados.

	Situação	Elementos geradores de custos de transação	Consequência	Agente afetado
--	----------	--	--------------	----------------

1	Produto comercializado sob medida	Especificidade do ativo	Afeta a determinação da margem de lucro (quanto mais específico for o ativo, maior será a margem de lucro aplicada), elevando o preço do equipamento fabricado.	Comprador
2	Instalação local do equipamento sob responsabilidade do comprador	Incerteza Assimetria de informações	Custos adicionais não previstos na instalação	Comprador
3	Instalação elétrica e isolamento térmico do equipamento sob responsabilidade do comprador	Incerteza Assimetria de informações Racionalidade limitada	Custos adicionais não previstos na instalação	Comprador
4	Limpeza, uso, manuseio e conservação do equipamento sob responsabilidade do comprador	Incerteza Assimetria de informações	Custos de produção adicionais não previstos	Vendedor
5	Inadimplência de qualquer parcela ocasiona interrupção da fabricação do equipamento	Oportunismo Incerteza	Custos de produção adicionais não previstos	Vendedor
6	Dano comprovadamente voluntário ao equipamento ou falta de manutenção preventiva	Oportunismo Assimetria de informações	Perdas no investimento ou do valor ativo imobilizado adquirido	Comprador

Fonte: Dados da pesquisa.

Em seguida, analisou-se qual o tratamento contábil deve ser dado aos custos de transação presentes nas negociações objeto deste estudo. Dadas as situações geradoras de custos de transação identificadas, conforme demonstra o Quadro 1 e mediante o fato de que as transações analisadas não foram objeto de comercialização por meio do mercado financeiro, conclui-se que é extinta a necessidade de observação ao regramento contido na NBC TG 08.

Em relação à margem de lucro afetada, é necessário que tal consequência seja considerada na aplicação do Mark-up para formação do preço de venda. Uma vez que os custos de transação afetam a margem de lucro positivamente, ou seja, implicam em aumento da margem aplicada, conclui-se que os custos de transação contribuem para o aumento da receita operacional do agente vendedor.

Em relação aos custos de produção afetados, é necessário contabilizá-los de acordo com os princípios e legislação contábeis vigentes. Uma vez que sua evidenciação se dá por intermédio do Resultado do Exercício, conclui-se que os custos de transação implicam em redução do lucro operacional.

A sexta situação identificada, conforme demonstra o Quadro 1, aponta para a possibilidade de incidência de aumento dos custos de investimento ou perdas do ativo imobilizado, conforme especificidade do comprador. Em se tratando de aumento dos custos de investimento, conclui-se que os custos de transação podem contribuir para o aumento do ativo. Em se tratando de perdas do ativo imobilizado, conclui-se que os custos de transação podem implicar em redução do ativo.

Finalizada as análises desta investigação empírica, a sessão seguinte apresenta as considerações finais do estudo.

5 Considerações finais

Este estudo foi direcionado a identificar quais são os custos de transação presentes na comercialização de equipamentos para indústria de farinha de mandioca e derivados e como estes custos podem afetar os resultados contábeis.

Conclui-se que os custos de transação afetam o agente vendedor, mas, principalmente, são gerados para o agente comprador. Para o agente vendedor, os custos de transação refletem possíveis custos de produção adicionais, o que eleva os custos do equipamento fabricado. Para o agente comprador, os custos de transação elevam o preço de aquisição do equipamento, podem implicar em aumento dos custos de instalação e podem implicar em perdas de investimento ou de valor do ativo imobilizado adquirido.

Por fim, conclui-se que, neste caso, não há possibilidade de observação às regras contidas na NBC TG 08, devendo haver contabilização dos itens financeiros e não financeiros através das regras gerais da contabilidade gerencial e da contabilidade geral.

Cabe ressaltar que tais resultados não podem ser generalizados, uma vez que as situações analisadas são específicas da firma objeto de estudo. Dessa forma, em outras firmas, as mesmas situações podem afetar o patrimônio de diferentes formas, necessitando novas análises.

São sugestões para futuras pesquisas a análise das diferentes alternativas para a redução ou eliminação dos custos de transação existentes no contrato; e a análise da influência do nível de especificidade do ativo e sua composição para os diferentes agentes econômicos.

Referências

COASE, R. The nature of the firm. In: WILLIAMSON, O.; WINTER, S. G. (Ed.). **The nature of the firm origins, evolution, and development**. New York: Oxford University Press, 1993. 256p.

FIANI, Ronaldo. **A teoria dos custos de transação**. In: KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia. Economia industrial. Rio de Janeiro: Campus. 2002.

PEREIRA, Mauro José. **Direito Civil Contratos**. 1997.

PONDÉ, J. L. **Coordenação, custos de transação e inovações institucionais**. Texto para Discussão, IE/UNICAMP, Campinas, n. 38, 1994.

PROJURIS. **A teoria dos contratos e o Nobel de Economia**. Disponível em: <<https://www.projuris.com.br/teoria-dos-contratos/>>. Acesso em: 13 jul 2019.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SILVA, A.M.; BARZOTTO, I. J.; BARZOTTO, I. M. Custos de transação em operações de vendas futuras: um estudo aplicado à empresa Alfa Indústria e Comércio Ltda. In: IX Encontro de Produção Científica e Tecnológica – EPCT, 2014, Campo Mourão, **Anais...** Campo Mourão, 2014.

TRAPP, Glaucilene Pedroso. **A Fragilidade Institucional do Mercosul e os seus impactos sobre o Mercado de trabalho**. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.

ULIANA, Maria Laura. **Princípios contratuais**: dos princípios tradicionais aos modernos. Disponível em: <<https://mlu25.jusbrasil.com.br/artigos/450052172/direito-civil-contratos-principios-contratuais-dos-principios-tradicionais-aos-modernos>>. Acesso em: 13 jul 2019.

VERGARA, Sylvia C. **Metodologia de pesquisa**. Disponível em: <www.maxwell.lambda.ele.puc-rio.br/7162/7162_4.PDF>. Acesso em: 10 de Maio de 2019.

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

ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Org.) **Economia e gestão de negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.