

Dos Custos de Transação aos Custos Ocultos: Um ensaio teórico

Ariane Maria Machado de Oliveira (Pontifícia Universidade Católica do Paraná) ariane_maria@hotmail.com
Alceu Souza (Pontifícia Universidade Católica do Paraná) alceu.souza@pucpr.br
Grazielle Teixeira (Pontifícia Universidade Católica do Paraná) grazielle.t@hotmail.com

Resumo:

Entre as teorias aplicadas na solução de problemas de gestão destaca-se a teoria dos custos de transações, que toma como base um ambiente onde a racionalidade dos agentes econômicos é limitada levando a incompletude contratual e em um comportamento oportunista das partes. Além disso, a falta de uma gestão eficaz pode acarretar no aumento dos custos ocultos que surgem como parte integrante da cadeia produtiva e/ou da prestação dos serviços. Neste contexto, o presente trabalho se dedicou, por meio da estruturação de um ensaio teórico analisar os principais pressupostos, dimensões e constructos da Teoria dos Custos de Transação e dos Custos Ocultos, bem como a diferenciação entre os conceitos. Por fim, este ensaio contribui para uma discussão pouco explorada teórica e empiricamente nos estudos acadêmicos que é a questão da comparação entre os Custos de Transação e os Custos Ocultos. Observou-se portanto, que os conceitos até então construídos destacam que ambos são de difícil mensuração, apesar de essenciais à gestão estratégica, com a dissimilaridade em seus fatos geradores e na possível amenização do problema.

Palavras chave: Teoria dos Custos de Transação, Custos Ocultos, Ensaio Teórico.

Transaction Cost to Hidden Costs: A theoretical essay

Abstract

Among the theories applied in troubleshooting is the management theory of transaction costs, which is based on an environment where the rationality of economic agents is limited leading to contractual incompleteness and opportunistic behaviour of the parties. In addition, the lack of effective management can result in the increase of the hidden costs that arise as part of the production chain and/or the provision of services. In this context, the present work is dedicated, through the structuring of a theoretical test to analyse the main assumptions, dimensions and constructs of the theory of transaction costs and Hidden costs, as well as the differentiation between the concepts. Finally, this paper contributes to a discussion little explored theoretically and empirically in the academic studies which is the point of comparison between transaction costs and Hidden costs. It was observed that the concepts previously constructed point out that both are difficult to measure although essential to strategic management, with the dissimilarity in their triggering events and possible mitigation of the problem.

Key-words: Theory of Transaction Costs , Hidden Costs, Theory Test .

1. Introdução

Em um mercado globalizado, a capacidade competitiva das empresas deixa de estar ligada somente às suas competências internas (empresa isolada) e incorpora uma visão sistêmica no âmbito das decisões. Neste contexto, as estratégias competitivas passam a ser baseadas no posicionamento do grupo de empresas que compõem uma rede perante o mercado. Porter (1985) descreve que a estratégia competitiva consiste na busca de uma posição competitiva, lucrativa e sustentável dentro da concorrência do mercado. A concorrência, para Porter (1985), se constituiu em cinco forças competitivas: barreiras a entrada de novos concorrentes, a ameaça de produtos substitutos, o poder de negociação dos fornecedores, rivalidade entre os

concorrentes e poder de negociação dos compradores. O conjunto destas cinco forças competitivas é quem determina a estrutura industrial, que por sua vez, determina a criação de valor percebido pelos consumidores através dos produtos ou serviço produzidos. Esta produção gera a cadeia de atividades e a cadeia de valor.

Para Porter (1985), a cadeia de valor é um conceito central que representa uma estrutura de custos distintos. Segundo esta percepção, cada atividade envolvida na cadeia produtiva gera um tipo determinado de custo que influencia a tomada de decisão; assim sendo, é nessa fase de busca por vantagens competitivas que as empresas encontram problemas de gestão. Diante deste cenário, uma das teorias que podem ser aplicadas na solução desses problemas é a teoria dos custos de transação (TCT).

De acordo com a TCT, as transações ocorrem em um ambiente onde a racionalidade dos agentes econômicos é limitada levando a incompletude contratual e em um comportamento oportunista das partes. Desta forma os agentes econômicos realizam contratos como forma de garantir seus direitos de propriedade e assim incorrem em custos de transação, visando reduzir estes custos, denominados de estruturas de governança por (WILLIANSOM, 1985).

Além da TCT, outro termo que ronda a cadeia produtiva são os custos ocultos. Custos ocultos podem ser previamente definidos como uma despesa inerente à cadeia de produção de difícil mensuração (SAVAL e ZARDET, 1991), que em suma maioria são ocasionados por dois fatores: ausência de produção e/ou falha no planejamento nas ações tomadas (NETO, 2009). Os custos ocultos também podem ser descritos como o custo que não é visível na contabilidade padrão, mas são essenciais para o processo de produção.

Neste contexto, o presente estudo pretende abordar em um ensaio teórico, uma revisão dos principais pressupostos, dimensões e constructos da Teoria dos Custos de Transação e dos Custos Ocultos, bem como a diferenciação entre os conceitos. Este ensaio contribui para uma discussão pouco explorada teórica e empiricamente nos estudos acadêmicos que é a questão da comparação entre os Custos de Transação e os Custos Ocultos, portanto a pergunta problema deste estudo é: há divergências e aproximações entre os dois conceitos?

A metodologia selecionada para ser empregada neste estudo é o ensaio teórico, baseando-se que nessa abordagem o foco não se concentra na busca das respostas, mas pelas questões que orientam a pesquisa para as reflexões mais profundas (MENEGHETTI, 2011). Portanto, ensaio teórico tem natureza reflexa formal concluinte fundamentado em uma revisão teórica dos principais conceitos sobre o tema de análise. Igualmente, o ensaio deve ser utilizado como uma opção consciente e intencional para o entendimento de algo não necessariamente novo. Assim, essa abordagem não requer a comprovação empírica (MENEGHETTI, 2011).

Deste modo, o desenvolvimento do presente trabalho justifica-se por se tratar de uma temática complexa dentro da contabilidade de custos, e que apesar de sua enorme importância, não tem sido pesquisado frequentemente. Desta forma, a pesquisa visa preencher essa lacuna e contribuir para uma melhor compreensão sobre a diferenciação e importância de se compreender os custos ocultos.

2. Fundamentação Teórica

Esta seção é dedicada à apresentação dos conceitos que compõem a Teoria dos Custos de Transação e os Custos Ocultos. O conceito de Teoria dos Custos de Transação foi estruturada pelos discursos de Coase (1937) e Williamson (1981). A discussão sobre Custos Ocultos foi elaborada a partir das conceituações da Teoria Sócio- Econômica dos autores Savall e Zardet (1991).

2.1 Teoria dos Custos de Transação (TCT)

A TCT começou a ser discutida, primeiramente, a partir do artigo intitulado “A natureza da firma” de Ronald Coase em 1937, onde o autor destacava a importância da firma analisar os custos de negociações que ela sofre e não apenas os de produção. (Zylbersztajn, 1995). Posteriormente, o conceito desta teoria foi ampliado por Oliver Williamson (1981). Ambos os autores argumentam que a compreensão das estruturas entre firmas implica no conhecimento das relações contratuais e dos custos de transação.

Transações, segundo Coase (1937), são compostas por operações que geram custos para serem realizadas. Portanto, por esta perspectiva, nenhuma transferência de bem ocorre sem que haja custo. Além disso, a transação consiste nas negociações dos direitos de propriedade dos bens e serviços estabelecidos, caracterizando uma relação contratual. Assim, a transação se caracteriza pela frequência, risco ou incerteza de continuidade e especificidade dos ativos e custos de transação envolvidos (Andrade, 2002).

Para Coase (1937), os custos de transação é o que define a firma. O mercado é o encarregado por disponibilizar ativos consumidos a um determinado custo. Deste modo, é o tempo de duração da transação quem determina os custos que tendem a ser minimizados pela firma.

Zylbersztajn (1995) afirma que estes são custos para definir e de garantir direitos de propriedade numa transação. Antes desta discussão a ênfase da firma era praticamente exclusiva em custos de produção, a empresa era vista, fundamentalmente, como uma função de produção, ou seja, somava os diversos insumos e através de um processo produtivo qualquer, conseguiria uma determinada quantidade de produto final. Ao economista cabia apenas conhecer a relação matemática entre os insumos e o produto para, juntamente com o preço desses mesmos insumos e do produto final, calcular a quantidade a ser produzida que maximizaria o lucro da empresa, isto é, a quantidade de equilíbrio.

Portanto, segundo Zylbersztajn (2000), custos de transação são custos que as empresas têm toda vez que necessitam recorrer ao mercado para efetuar algum tipo de negociação. De outro modo, custos de transação são os custos de negociar, redigir e garantir o cumprimento de um contrato. Dessa forma, a unidade básica de análise, quando se trata de custos de transação, é o contrato.

As transações são definidas por Williamson (1985), como: a transformação de um produto gerado a partir de uma cadeia de atividades envolvendo diferentes níveis organizacionais de interfaces tecnologicamente separáveis. Podendo ocorrer para trás em direção a um de seus insumos, ou para frente na venda de seus produtos. Mas tão importante como o movimento das transações é sabermos onde elas ocorrem. Na TCT estas transações ocorrem em um ambiente institucional onde existe racionalidade limitada, o que pode levar ao comportamento oportunista, tendo como principal mecanismo de proteção entre as partes à criação de contratos que determinam as condições da prestação de serviços ou comercialização de produtos.

Portanto, tais contratos envolvem custos, pois as partes envolvidas na negociação necessitam ter informações completas sobre o que estão adquirindo. Existem diversas hipóteses que tornam os custos de transação significativos como a racionalidade limitada, incerteza e complexidade, oportunismo e especificidade de ativos. Essas hipóteses são determinantes para a existência dos custos de transação.

2.1.1 Fatores determinantes dos custos de transação

O ponto crucial para o estudo da teoria dos custos de transação, segundo Zylbersztajn (2000), é admitir que a racionalidade humana seja limitada, seja por motivos neurofisiológicos, que limitam a capacidade de processamento de informações, ou seja, por motivos de linguagem, que limitam a capacidade de transmitir informações por completo. Se a racionalidade humana

fosse sem limites, os contratos poderiam incorporar cláusulas prevenindo circunstâncias futuras. Ainda, segundo Williams (2000), a racionalidade limitada refere-se às habilidades cognitivas limitadas de agentes humanos para selecionar a solução ideal para qualquer problema organizacional dado. Devido ao tempo, os agentes selecionam a solução que “satisfaz” ou atenda alguns critérios mínimos de aceitabilidade, em vez de a uma solução melhor.

A racionalidade limitada não teria qualquer interesse de análise se o ambiente onde se processam as decisões fosse absolutamente previsível e simples. Dito de outra forma, racionalidade limitada só se torna um conceito relevante para a análise em condições de complexidade e incerteza. Além disso, a racionalidade limitada está relacionada à capacidade limitada de acumular, processar e transmitir informações. Desta forma os contratos são definidos de forma incompleta (incompletude contratual) deixando lacunas nas quais os diversos agentes econômicos se apropriam como forma de tirar vantagem, ou seja, utilizando-se de um comportamento oportunista (KUPFER e HASENCLEVER, 2002).

Andrade (2002) alude à racionalidade limitada dos agentes econômicos em virtude do fato que estes agentes não detêm o conhecimento sobre os acontecimentos futuros, gerando contratos imperfeitos que podem acarretar na elevação dos custos da transação.

Neves (1995), ao abordar a racionalidade limitada dos agentes, chamou atenção para confusão de distinção entre a racionalidade limitada dos agentes – capacidade cognitiva limitada – com o conceito de incerteza – uma característica do ambiente em que se processam as transações. Em um ambiente com alto nível de incerteza e dado a racionalidade limitada dos agentes, há uma elevada possibilidade de que os agentes venham a desempenhar um comportamento oportunista. Comportamento oportunista é descrito como a busca por obtenção de vantagens imediatas nas transações, causado pela incerteza, falta de previsibilidade e falta de cooperação (Mallmann, 2000; Andrade, 2002).

Para Furquim (2000, p.36) o oportunismo pode ser entendido como busca pelo auto-interesse, que pode ser alcançado a partir de mentiras, trapaças e quebrar promessas. Williams (2000) complementa descrevendo que o comportamento oportunista utiliza-se de práticas enganosas ou das práticas para extrair informações confidenciais quando existirem assimetrias de informação.

Ambientes simples, mesmo com racionalidade limitada, não oferecem dificuldades, pois as restrições de racionalidade dos agentes não são atingidas. Em ambientes complexos, a descrição das diversas possibilidades de decisões pode se tornar extremamente custosa, impedindo os agentes de especificar antecipadamente o que deveria ser feito a cada circunstância.

Somando-se racionalidade limitada, incerteza e complexidade, temos assimetrias de informação, ou seja, a informação que um agente possui nem sempre está disponível a todos os participantes do mercado.

De acordo com Williamson (1993) apud Zylbersztajn (2000): Racionalidade limitada refere-se ao comportamento que pretende ser racional, mas consegue sê-lo apenas de forma limitada. Resulta da condição de competência cognitiva limitada de receber, estocar, recuperar e processar a informação. Todos os contratos complexos são inevitavelmente incompletos devido à racionalidade limitada.

Não obstante, a racionalidade limitada, incerteza e complexidade do ambiente de negociação criam as condições perfeitas para a existência de pessoas que tomam atitudes oportunistas.

Segundo Williamson (1985) apud Zylbersztajn (2000), oportunismo é a busca do autointeresse com avidez. Naturalmente o conceito de oportunismo traz à tona uma conotação ética comportamental dos indivíduos, que na base da teoria dos custos de transação, apenas assume

que os indivíduos podem agir de modo oportunístico.

O oportunismo na TCT está essencialmente associado à manipulação de assimetrias de informação, visando apropriação de fluxos de lucros. Desta forma, mesmo que sejam firmados contratos, existem problemas relacionados à incompletude contratual uma vez que existem as assimetrias de informação e ambiente envolvendo incerteza (KUPFER e HASENCLEVER, 2002).

O comportamento oportunista pode ocorrer antes ou após a definição de contratos sendo denominado de acordo com esses comportamentos de oportunismo ex-ante e ex-post respectivamente. A atitude oportunista ex-ante é conhecida na literatura por seleção adversa. Ocorre quando uma das partes age de forma oportunista antes da elaboração do contrato por deter informação exclusiva. Neves (1995) observou que é possível amenizar o comportamento oportunista ex-ante utilizando determinados mecanismos, como separar os parceiros comerciais em grupos diferentes, de acordo com a qualidade ou o risco. Contudo, este mecanismo exige investimento em informação incorrendo em custos.

Já o comportamento oportunista ex-post, está relacionado a problemas na execução de uma transação contratada. Esta atitude oportunista é conhecida na literatura por risco moral ou problema moral. Refere-se à possibilidade de que os agentes econômicos mudem seu comportamento de acordo com os diferentes contextos nos quais ocorre uma transação econômica.

Como o comportamento oportunista dos agentes não pode ser completamente eliminado dado à assimetria de informações e a incerteza em relação ao futuro, é possível amenizá-lo. Para isso é necessário conhecer as características das transações e o ambiente em que ela ocorre. Neste aspecto, Furquim (2000) observou que a frequência das transações, grau de incerteza e especificidade dos ativos, são importantes.

Um tipo de oportunismo que pode ser visto como risco moral, ocorre quando empresas fornecedoras de insumos que possuem um preço fixado em contrato, reduz a qualidade para reduzir seus custos. O grau de incerteza está relacionado ao cenário no qual ocorrem as transações, tendo como principal papel o aumento das lacunas contratuais. Quanto maior estas lacunas contratuais, maior será o espaço para renegociações ou até rompimento dos contratos diante das situações inesperadas. Deste modo o comportamento oportunista dos agentes se relaciona positivamente com o grau de incerteza.

Outra característica das transações é a especificidade dos ativos: “A especificidade de ativos está diretamente relacionada com a possibilidade de reemprego ou utilização alternativa de um ativo sem que este tenha perda de valor”, (VISCONTI, 2001, p.321). Ou seja, quanto maior a especificidade do ativo mais difícil é sua utilização alternativa. Dentro desta lógica é possível associar a especificidade dos ativos a custos irre recuperáveis, uma vez que haja falta de utilização alternativa para o ativo específico.

O principal problema envolvendo transações com ativos específicos, é que este ocorre entre um pequeno número de agentes assim podendo incorrer em um problema que a literatura costuma denominar de “problema do refém” que consiste na quase ou total dependência de um agente em relação a outro (KUPFER e HASENCLEVER, 2002).

Assim, “quanto maior a especificidade dos ativos, maior a perda associada a uma ação oportunista por parte de outro agente. Consequentemente, maiores serão os custos de transação” (FURQUIM, 2000, p. 39) por exigir salvaguardas contratuais mais complexas.

Desta forma, pelo que foi exposto até então, os custos de transação são derivados dos custos ex-ante de preparar, negociar e salvaguardar um acordo, bem como os custos ex-post dos

ajustamentos e adaptações quando a execução do contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. Estes custos são determinados então pela assimetria de informações e pela incerteza do ambiente, sendo que as características e o ambiente onde ocorrem as transações são importantes.

Para reduzir os custos de transação os agentes fazem uso de mecanismos apropriados para regular determinada transação específica denominadas de estruturas de governança, que são definidas como [...] a matriz onde a relação contratual se desenvolve na sua totalidade e sustenta o conceito de que as formas de governança observadas devem ser alinhadas com características das transações seguindo uma lógica economizadora de custos de transação. Esta lógica preconiza que, na presença de ativos específicos e sob condições de comportamento potencialmente oportunista dos agentes, estruturas de governança devem ser arquitetadas de modo a economizar em custos de transação, sempre com vistas ao manejo de ações oportunistas pós-contratuais. [(WILLIANSOM, (1985) apud (VISCONTI, 2001, p. 322)].

Em suma, a abordagem feita pela teoria dos custos de transação é interdisciplinar, voltada ao estudo os diferentes arranjos entre as firmas na busca de maior eficiência na competição em seus mercados específicos (Mac Dowell & Cavalcanti, 2001; Mallmann, 2000; Andrade, 2002).

2.2 A Teoria dos Custos Ocultos

São diversas implicações de analisar custos ocultos nas atividades da empresa. A preocupação com a importância dos custos ocultos é devido ao seu impacto na lucratividade e competitividade (MILLER; VOLLMANN, 1985). Alguns autores, como Lima (1991), classificam os elementos de custos ocultos como custo de absenteísmo, acidente de trabalho, rotação de pessoal, falta de qualidade e aqueles ligados à produtividade direta.

Conforme apresentado por Silva e Filho (2011), os custos ocultos surgem como parte integrante da cadeia produtiva e/ou da prestação dos serviços. Ainda, os mesmos descrevem que tais custos podem atingir níveis emocionais, materiais e organizacionais tanto dos profissionais quanto da empresa.

Os custos ocultos para Sítima (2001) acontecem devido os disfuncionamentos não mensurados. Desta forma, esses custos não são reconhecidos contabilmente e, por conseguinte, dificilmente controláveis. Disfuncionalidade, no presente estudo, é definida como “o ponto que, por convenção, vai ser assinalado como o diferencial entre o funcionamento esperado e o funcionamento atingido e que está na origem de um conjunto de custos ocultos” (SILVA e FILHO, 2011).

Além das origens dos custos ocultos citadas acima, Lobo (1999), acrescenta que custos ocultos também podem ser identificados como o excesso de estoque, custos de vendas perdidas devido às experiências dos clientes ou a reputação da empresa negativa, grande volume de contas em aberto, desperdício em horas extras; tempos não produtivos por erros de programação da produção; tempo dedicado a analisar as causas e consequências das falhas; e, tempo consumido no tratamento das queixas.

Leone e Leone (2007) denominam o custo oculto como custo escondidos ou invisíveis. Para eles, tal origem é de natureza pessoal, derivada dos resultados de ações tomadas por agentes estranhos à empresa. Em contraposição, Zaccarelli et al (2008) argumenta que oculto não deveria ser sinônimo de escondidos, mas de apenas não apontados. Ainda, Sá (2007) argumenta que os custos ocultos devem ser aqueles preferencialmente evitados, pois geram má qualidade ao desempenho operacional.

2.2.1 Fatores determinantes dos custos ocultos

Autores como Lima (1991), Savall & Zardet (1991), Zaffani (2005), Nakamura (2009) e Neto (2009) buscaram compreender e analisar as possíveis origens dos custos ocultos. A Tabela 1 apresenta os fatores comumente citados pelos autores.

Classificação	Origem
Má gestão	Ausência ou falta de planejamento
Não Qualidade	Fruto do refazer, do corrigir e dos desperdícios
Rotatividade de pessoas	Falta de direcionamento para talentos internos e clima organizacional ruim
Mal Controle	Excesso de burocracia; dados desnecessários
Acidente de trabalho	Falta do uso adequado de equipamentos de proteção individual
Set up	Falhas e mau uso do tempo de preparação do processo produtivo
Espera	Ocasionado por procedimentos e métodos não ligados àqueles já dimensionados dentro do processo, como demonstrado nos fluxos e mapofluxogramas da produção
Ociosidade	Refere-se ao não funcionamento no tempo certo e determinado do processo produtivo
Estoque	Fruto do armazenamento do produto acabado sem necessidade, gerando assim gastos com manutenção, acondicionamento, entre outros
Obsolescência	Resulta do uso de máquinas e equipamentos que tiveram o tempo de vida expirado.
Variação da produtividade direta	Material, tecnologia, método de trabalho, modo de remuneração, treinamento, agilidade do profissional e concentração do funcionário.
Condições de trabalho	Envolve as condições físicas, as relações e as tecnologias utilizadas no trabalho.
Comunicação	Falhas na estrutura operacional e funcional para a realização das atividades e na troca de informações.
Sobre-salário	Gastos gerados pelo pagamento dos funcionários sem há produção.
Sobre-consumo	Gastos adicionais de recursos
Não criação de potencial	Gastos oriundos de investimentos imateriais que a empresa deixou de operacionalizar devido as disfunções.
Arrogância	Este tipo de comportamento pode gerar custos ao bloquear que o conhecimento seja transferido entre os funcionários.

Fonte: Lima (1991), Savall & Zardet (1991), Zaffani (2005), Nakamura (2009) e Neto (2009).

Tabela 1 - Classificação dos Custos Ocultos

Deste modo, a identificação os custos ocultos pode subsidiar o processo de análise e de melhoria da eficiência interna do processo produtivo, resultando em uma ferramenta relevante para a gerencia.

3. Divergências e Aproximações dos Conceitos

Compreender as relações por detrás da formação de preços e lucros é importante para desvendar os custos que vão além dos relacionados aos fatores de produção. A otimização dos processos e os melhoramentos contínuos dependem, em sua grande maioria, da gestão desenvolvida em relação ao reconhecimento, verificação e mensuração dos custos desprendidos e gerados através dos fatores de produção, para obtenção do produto final. Sendo assim, abordagens heterodoxas e interdisciplinares, como o caso da Teoria dos Custos de Transação têm ganhado espaço nas agendas de pesquisa, no sentido de melhor compreenderem os mercados, os atores e os ambientes institucionais nos quais se dão as relações comerciais.

Outras abordagens também tem ganhado força, como a dos custos ocultos. Nesse contexto, além dos custos já conhecidos, surgem os custos ocultos como parte integrante da cadeia produtiva e/ou da prestação dos serviços.

De acordo com Silva e Filho (2011), a mensuração e a contabilização desses custos ainda não fazem parte das rotinas empresarias, mas estudos e teorias encontram-se sendo formulados em diversas academias, tais como visando o alcance do objetivo da verificação, reconhecimento e da mensuração dos custos ocultos do processo produtivo.

Ao realizarmos o levantamento sobre os conceitos empregados acerca dos custos de transação e dos custos ocultos, podemos considerar que os custos ocultos encontrados no processo, em sua grande maioria, poderiam ser evitados com medidas que não gerariam grandes dispêndios financeiros para a organização, como por exemplo, o custo da má qualidade, que pode ser evitado ao se utilizar de forma adequada as ferramentas da gestão da qualidade.

Quanto aos Custos de Transação, são talvez mais difíceis pois a empresa necessita realizar transações e negociações, que incorrem em custos. Dessa forma, para se reduzir os custos de transação seria preciso um contrato com regras anteriormente definidas. Contudo, isso não é tarefa tão simples, pois no momento em que há a elaboração de um contrato mais estruturado haverá aumento dos custos de transação, denominados custos ex-ante, relacionados com a preparação e negociação de cláusulas contratuais. A Tabela abaixo apresenta alguns dos principais conceitos explorados acerca de tais fenômenos.

	Autores	Definição
Custo de transação	Williansom (1985)	Os agentes econômicos realizam contratos como forma de garantir seus direitos de propriedade e assim incorrem em CT
	Clemons et. al (1993)	Os custos de transação geralmente podem ser representados por dois componentes principais: custos de coordenação e operações de risco
	Zylbersztajn (2000)	Custos que as empresas têm toda vez que necessitam recorrer ao mercado para efetuar algum tipo de negociação.
	Tellechea (2001)	A unidade de análise é a transação - operação onde são negociados bens e serviços e estabelecidos direitos de propriedade, o que caracteriza uma relação contratual. Divide os custos de transação em: custo de informação, de negociação e de monitoração
	Kupfer (2002)	São os gastos que os agentes econômicos enfrentam todas as vezes que recorrem ao mercado, ou seja, são custos de negociar, redigir e garantir o cumprimento dos contratos
Custos Ocultos	Savall e Zardet (1991)	São o resultado de uma interação permanente e complexa entre as estruturas da empresa e os comportamentos humanos, aqueles criados a partir do ortofuncionamento e dos disfuncionamentos da organização.
	Lima (1991)	Resultados de disfunções, resultadas de fenômenos como absenteísmo, acidentes de trabalho, rotação do pessoal, qualidade dos produtos e produtividade direta.
	Sítima (2001)	São custos que ocorrem devido os disfuncionamentos não mensurados
	Furedy <i>apud</i> Freitas et. al.(2007)	Qualquer custo que não seja aparente na contabilidade padrão, ou, em termos gerais, que não esteja imediatamente aparente, mas

	que seja importante para o processo de produção
Silva e Filho (2011)	Custos ocultos são sobrecargas (sobressalário, sobretempo e sobreconsumo) e de não produtos (não produção e não criação de potencial estratégico).

Fonte: Elaborado pelos autores

Tabela 2 – Referencial Custos de Transação e Custos Ocultos

4. Considerações Finais

Os custos de transação incluem todos os custos associados à negociação, que também podem ser considerados como explícitos e implícitos. Custos explícitos incluem as comissões de corretagem, taxas de mercado, os custos de compensação e liquidação, e os impostos / imposto de selo. Estes custos não contam com a estratégia de negociação e pode ser facilmente determinada antes da execução do comércio. Em contrapartida, os custos implícitos representam a parte invisível dos custos de transação e consistem de custos de spread, impacto no mercado e de oportunidade.

Eles dependem, principalmente, as características comerciais relativas às condições de mercado prevalentes. Em outras palavras, eles estão fortemente relacionados com a estratégia de negociação e, como custos variáveis, proporcionam oportunidades para melhorar a qualidade da execução. Estes custos implícitos pode ser dividido em seus componentes: custos de spread, impacto no mercado e de oportunidade.

Percebeu-se portanto que quando se fala em custos de transação, os conceitos não se distanciam do proposto por Williansom (1985), e portanto, não vem sofrendo as adaptações necessárias, devido à dinâmica do mercado e mudanças ambientais notórias que ocorreram ao longo dos últimos 30 anos. Quanto aos custos ocultos, as definições são claras quanto a suas origens, sendo provocados em sua maioria por “disfunções” no processo produtivo, podendo ser evitados. Mesmo assim, pode-se observar que em suma maioria, os estudos analisados não se aplicaram na identificação dos custos ocultos, em outras palavras, se dedicaram apenas a explicar qual era a origem desses custos, mas não na identificação dos fatores inter-relacionados que podem ajudar e/ou gerar tais custos. Ainda, também pode-se notar que são poucos os estudos que se empregaram na aplicação pratica de melhorias para reduzir ou eliminar tais custos. Portanto, pode-se concluir que ao contrário da TCT, custos ocultos manteve su conceituação em evolução, mas não conseguiu manter o mesmo nível de desenvolvimento com relação à estudos práticos.

Referências

ANDRADE, C. A. S. de. *Percepção ampliada da cadeia produtiva: as contribuições da teoria dos custos de transação e da análise de redes sociais*. XXII Encontro Nacional de Engenharia de Produção, 2002. **COASE, R.** (1937). *The nature of the firm*. *Economica*, 4(16), 386-405.

CLEMONS, E. K.; REDDI, S.P.; ROW, M.C. *The impact of information technology on the organization of economic activity: The "Move to the Middle" Hypothesis*. *Journal of Management Information Systems*, v. 10, n. 2, p. 9-35, 1993.

FREITAS, J. B. de; SEVERIANO FILHO, C. *Apreciação dos custos ocultos do processo Sucroalcooleiro em uma usina de álcool na Paraíba*. *Revista Gestão Industrial*. v. 03, n. 01: p. 52-63, 2007.

FURQUIM, P. *Nova economia institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura*. *Agricultura São Paulo*, v. 47, n. 1, p. 33-52, 2000.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. *Economia industrial*. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

KUPFER, D. *Economia Industrial: Fundamentos teóricos e práticos no Brasil*. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

LEONE, G. S. G; LEONE, R. J. G. *Os doze mandamentos da gestão de custos*. Rio de Janeiro: FGV, 2007.

MAC DOWELL, M. C.; CAVALCANTI, J. C. *Contribuições recentes à teoria da integração vertical*, 2001. Disponível em: <http://www.decon.ufpe.br/integ1.htm>

MALLMANN, D. O. *Análise das políticas de suprimento praticadas pelas grandes empresas industriais brasileiras*. Tese (Doutorado em Administração), Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2000.

MENEGHETTI, F. K.. *O que é ensaio teórico?* RAC, Curitiba, v. 15, n. 2, pp. 320-332, Mar./Abr. 2011.

MILLER, J. G., VOLLMANN, T.E. (1985). *The Hidden Factory*. Harvard Business Review, 63(5), 142, 1985.

NAKAMURA, O. *Gestão do Invisível*. São Paulo, 2009.

NETO, C. P.. *Uma contribuição na identificação dos custos ocultos na produção de uma indústria de cerâmica*. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis), Programa Multinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis. Universidade Federal da Paraíba e da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, João Pessoa, 2009.

NEVES, M. F. *Sistema agroindustrial citrícola: um exemplo de quase-integração no agrobusiness brasileiro*. Dissertação. (Mestrado). São Paulo: USP/FEA, 1995.

LIMA, M. A. A. *A estrutura e as ferramentas da intervenção-pesquisa sócio-econômica nas empresas e demais organizações*. Revista de Administração de Empresas. São Paulo, p.21-30, jan./mar.,1991.

LOBO, C. O. *Tratamento Contabilístico dos Custos da Qualidade – Estudos de Casos em Empresas Portuguesas*. Dissertação (Mestrado em Contabilidade e Auditoria). Universidade do Minho, Braga, 1999.

PORTER, M. *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. New York: Free Press, 1985.

SÁ, A. L. de. *Princípios Fundamentais de Contabilidade*. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.

SANTOS, J. S. *Custos ocultos no processo de instalação de elevadores OTIS VF1*. 2003. Monografia (Especialização em Engenharia de Produção) -Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2003.

SAVALL, H.; ZARDET, V. *Maitriser les coûts et les performances cachés*. Paris, 1991.

SHANK, J. K; GOVINDARAJAN, V. *A revolução dos custos*. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

SILVA, P. C. P da; FILHO, C. S.. *Ocorrência de custos ocultos em operações de serviços: insights sobre observação em uma sociedade de economia mista no Brasil*. Gest. Prod., São Carlos, v. 18, n.3, 499-508, 2011.

SILVA, P. C. P. *Rastreamento dos Custos Ocultos em Operações de Serviços: estudo de caso em uma sociedade de economia mista com controle estatal na Paraíba*. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2008.

SÍTIMA, B. F. B. *A contabilização dos custos ocultos na empresa: uma abordagem aos custos com o absentismo numa central termoelétrica*. Lisboa: ISCTE , 2001.

SOUZA, A. e CLEMENTE, A. *Gestão de Custos: usos operacionais e estratégicos*. 1ª edição. São Paulo:Atlas, 2007

TELLECHEA, F. *Análise dos custos de transação no setor industrial da cadeia produtiva de carne bovina no Rio Grande do Sul.* Dissertação (Mestrado em Economia Rural) - Curso de Pós-graduação em Economia Rural, UFRS, 2001..

VISCONTI, G. R. *Arranjos cooperativos e o novo paradigma tecnoeconômico.* Revista do BNDES. Rio de Janeiro, p. 191-221, v. 2, n. 3, 2001.

WILLIAMS, S. *An Empirical Application of Transaction-Costs Theory.* The Journal of Psychology, 134(1), 81-92, 2000.

WILLIAMSON, O. *The economics of organization: the transaction cost approach.* The American Journal of Sociology, 87(3), 548-577, 1981.

WILLIAMSON, O. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting.* New York: The Free Press, 1985.

ZACCARELLI, S. B. et al. *Clusters e Redes de Negócios: Uma Nova Visão para a Gestão de Negócios.* São Paulo: Atlas, 2008.

ZYLBERSZTAJN, D. *A estrutura de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições.* . Tese (Livre-Docência) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. *Economia e gestão dos negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição.* São Paulo: Pioneira, 2000