

## Teorías de la Firma Como Fundamento Para Formulación de Teorías Contables

### Resumen

Este artículo desarrolla un ensayo acerca de la extensión conceptual derivada de la teoría de la Firma y su relacionamiento con teorías contables vigentes, sumariando las principales corrientes que buscan explicar la firma, procurando establecer relacionamiento con mudanzas de rumbo en el objeto y objetivo de la contabilidad, expresados por la pesquisa contable actual. Se argumenta que el concepto vigente de “firma” acaba direccionando la lógica informacional arraigada a la contabilidad, por medio de las acepciones absorbidas por la teoría Contable. El fulcro de las ponderaciones considera el objeto de la teoría contable (registro y divulgación de agregados económicos) direccionado a los usuarios de la información contable. La discusión es subsidiada por los abordajes de la teoría Neoclásica de la Firma, de la teoría contractual de la firma y de la Nueva Economía Institucional (NEI), con enfoques en costes de transacción, derechos de propiedad y costes de mensuración. Conceptos de economía de empresas direccionan la lógica conceptual vigente a la teoría Contable, con el sentido precipuo de proporcionar informaciones eficientes a los *stakeholders*. Se observa que la teoría de la Contabilidad tiene sus pilares fincados en la teoría neoclásica de la firma; y que a través de la teoría Contractual de la Firma, que discute el monitoreo de agentes y de contratos, ella ultrapasa la limitada visión de función del control patrimonial (*stewardship*), ampliando el foco de la provisión de informaciones, además de la función restringida de *accountability*. Y, por fin, que, aunque no todos los elementos de la nueva economía institucional sean aprendidos por la teoría Contable, la NEI posee elementos de suma importancia a la consolidación de las teorías contables en relación a su institucionalización.

**Palabras clave:** Teoría de la Contabilidad. Teoría Neoclásica de la Firma. Teoría Contractual de la Firma. Nueva Economía Institucional. Información Contable.

### José Glauber Cavalcante dos Santos

Bacharel en Ciencias Contables (UFC) y Cursando Máster en Administración y Controladuría (UFC). Contacto: Av. da Universidade, nº 2431, Bairro Benfica, Fortaleza, Ceará, CEP: 60.020-180. E-mail: [jglauber\\_cont@hotmail.com](mailto:jglauber_cont@hotmail.com)

### Thalita Silva Calíope

Bacharel en Administración (UFC) y Cursando Máster en Administración y Controladuría (UFC). Contacto: Av. da Universidade, nº 2431, Bairro Benfica, Fortaleza, Ceará, CEP: 60.020-180. E-mail: [thalitalcaliope@gmail.com](mailto:thalitalcaliope@gmail.com)

### Antônio Carlos Coelho

Posdoctorado en Ciencias Contables (USP) y Profesor Asociado (UFC). Contacto: Av. da Universidade, nº 2431, Bairro Benfica, Fortaleza, Ceará, CEP: 60.020-180. E-mail: [accoelho47@gmail.com](mailto:accoelho47@gmail.com)

## 1. Introducción

La función precípua de la Contabilidad se define, a lo largo de los tiempos, como el acto de coleccionar, registrar, acumular y comunicar los hechos económicos concernientes a la operación de entidades económicas, a las firmas, principalmente, a las que, en conjunto, forman la esencia de la actividad económica de la sociedad.

Así pues, se entiende tratarse de práctica social que posee sus bases fincadas en la teoría Económica. Su utilidad, como herramienta informacional, se encuentra íntimamente asociada a la concepción de “firma” que, por su vez, sufre influencia del contexto histórico y teórico a que pertenece. Tal construcción se demuestra pertinente en la medida en que las pesquisas preocupadas en discutir como la información de la contabilidad interfieren en la toma de decisiones necesitan, necesariamente, apoyarse en una estructura científica que explique esa relación implícita.

Uno de los desafíos de la Contabilidad se interpone a la manera por la cual se proporciona al usuario la información contable para el proceso decisorio. Primero, porque son amplios y diversos los grupos de interés que buscan responder a una cuestión común: “¿Dónde debo invertir?” Segundo, que, para amparar tales stakeholders, la información generada deberá incorporar características tales como: materialidad, utilidad, oportunidad y relevancia, de modo a ser eficiente, esto es, ser capaz de contribuir para alterar la decisión del usuario externo.

Por otro lado, debido a su naturaleza prescriptiva, subjetivamente coordina las acciones decisorias de un amplio espectro de agentes (Branco, 2006). Vale destacar que hay una rama de la teoría contable que sigue claramente preceptos sociales que dicen respecto a la actividad interna de la firma, donde las decisiones no son derivadas de precio, sino de costes de transacción (poder de fiat), también objeto de análisis por la nueva economía institucional (Williamson, 1985) y tratado como el fundamento de la teoría Contable que está condicionado a teorías sociales e institucionales (Iudícibus, 2013).

De otra parte, las pesquisas en economía de empresas han evolucionado en la definición de “firma”, cuya acepción se modifica a lo largo del tiempo, desde la definición neoclásica seminal de entidad que congrega factores de producción para fabricación, comercialización y distribución de bienes y servicio (Penrose, 2006), pasando por la idea de “conjunto de contratos” y llegando a los estudios de la Nueva Economía Institucional (NEI), los cuales discuten la naturaleza de la firma.

El ensayo, entonces, resume las principales corrientes que buscan explicar la firma, procurando establecer relacionamiento con las mudanzas de rumbo en el objeto y objetivo de la Contabilidad, expresados por la pesquisa contable actual. Se argumenta que el concepto vigente de “firma” acaba orientando la lógica informacional ahora atribuida primordialmente a la contabilidad, a partir de acepciones que son absorbidas por la teoría Contable, sin detrimento de la visión todavía en discusión de su vertiente que acompaña también mudanzas sociales.

Aspectos estructurales (ambiente externo y operacional), cognitivos (racionalidad limitada), de comportamiento (oportunismo), informacionales (selección adversa y riesgo moral), institucionales (ambiente jurídico y enforcement) y políticos (grupos de interés, actividades de lobby y rivalidad entre empresas), para Coleman y Zylbersztajn (2013), son las dimensiones que componen el estudio de economía de las empresas, por tanto, influenciadores probables de la dirección de la pesquisa y de la actividad contable.

## 2. Teoría Neoclásica

Aún habiéndose perfeccionado, la teoría Neoclásica, según Tigre (2005), recibe críticas por el hecho de desconsiderar variables técnicas y organizacionales en favor de sus modelos de equilibrio. Ocurre que, en la teoría Neoclásica de la Competición Perfecta, había mayor preocupación con el sistema de precios, a despecho de la forma cómo las firmas se organizaban y competían.

De acuerdo con Demsetz (1988), la teoría Neoclásica surge en medio al debate que mantenían los mercantilistas y los defensores del libre mercado sobre cuál sería el papel del estado en la economía. Como destaca Tigre (2005), la concepción liberal se sustentaba en el fenómeno de la “mano invisible”, propuesta por el “padre de la economía”. Crowley y Sobel (2010) afirman que, para Adam Smith, con la mano invisible, se conseguía el alineamiento de los intereses individuales con la prosperidad de la sociedad, si solamente si, la “mano” operase libremente. En otras palabras, a partir del principio de la mano invisible se requiere la descentralización, en detrimento del comando y del control por los gestores de la firma – evidencia de crítica a la construcción teórica de la acepción de firma clásica.

Para que la descentralización de la toma de decisiones venga a generar mejores resultados, es imprescindible la observancia de dos cuestiones fundamentales. Primero, debe haber una estructura de incentivos que alineen el interés individual a aquel de la empresa. En segundo lugar, sabiéndose del consumo de los ingresos de la empresa por los incentivos de alineamiento, se debe destacar a los receptores de incentivos que sus decisiones en relación a la firma tienen un coste, soportado por la empresa (Crowley & Sobel, 2010).

Después de concebido el “perfil utópico” de firma clásica, se demostraban intrínsecas a la empresa algunas características específicas. Entre ellas, si no aquella de mayor relevancia a este debate, la inexistencia de los problemas de información. Ahora, considerándose que todos los agentes relacionados a la organización disponen del mismo contenido informacional, la búsqueda por información es, en su totalidad, libre y sin costes adicionales (Lopes & Martins, 2012). No es por casualidad la inclusión del adjetivo que hace alusión al idealismo o a lo fantástico, visto que, obviamente, tal escenario huye significativamente a la realidad.

Tigre (2005) recuerda que la teoría Neoclásica, desarrollada a partir del siglo XX, fue dominada por la concepción de firma tratada como agente individual. Se atribuyó a la firma el principio de comportamiento único (maximización del lucro), desconsiderándose el principio de utilidad de los agentes económicos. Este status de firma se equiparaba al de un consumidor individual, no siendo ella tratada como una institución. En ese sentido, las variables que la firma manipula son determinadas por la estructura de mercado, que acaba imponiéndose a ella.

Justamente en el contexto descrito es cuando la Contabilidad encuentra su sentido. Esa misma Contabilidad emerge como fruto de una revolución del pensamiento y una necesidad inminente del individuo – ser dotado de racionalidad limitada.

Se atribuye el surgimiento de la Contabilidad al movimiento denominado renacimiento, que, como producto de este, fue impulsada por las mismas fuerzas que hicieron renovarse el espíritu humano. La mudanza del modo de pensar, en esa época, ocurría con la derrocada de la visión teocéntrica e inmediata ascensión del antropocentrismo, que trajo a la actualidad una nueva concepción del hombre como principal agente edificador de la historia (Hendriksen & Van Breda, 1999). Con base en Lopes y Martins (2012), la demanda del individuo está unida a la utilidad económica de la contabilidad, que tiene capacidad de modificar las creencias de los usuarios de la información producida acerca de los flujos de caja que serán generados por los activos adquiridos en el mercado. El distanciamiento informacional existente entre la firma neoclásica y la corporación moderna explica cómo la Contabilidad surgió y su papel en la sociedad. De otra forma, se desprende que:

La desconsideración de la asimetría informacional debilitaba mucho la teoría clásica de la firma. Sin la asimetría informacional no hay utilidad para la propia contabilidad. (...) La teoría de la firma sin problemas de informaciones no deja espacios para la contabilidad y, de esa forma, prescripciones sobre el comportamiento de la contabilidad basadas en ese tipo de instrumental son bastante equivocadas (Lopes & Martins, 2012, p. 32).

Iudícibus, Martins y Carvalho (2005) aseguran que el modo por el cual la Contabilidad alcanza su fin se desarrolla por medio de la expresión de sus tres capacidades que a ella son inherentes: capturar el evento económico que impacta la riqueza del individuo, precisar este hecho y, en seguida, comunicar al utilizador de la contabilidad los efectos de aquel evento. Se consubstancia así su naturaleza socioeconómica, calcada en el espíritu capitalista que se resumía en la demanda por el acompañamiento de la evolución de la riqueza patrimonial de los individuos y de sus entidades.

No obstante, Schumpeter (1961) comprende que el capitalismo es, en esencia, forma o método de transformar la economía, no revistiéndose únicamente de carácter estacionario, pues eso sería imposible. Dentro de esa lógica, ha de convergir con lo siguiente: “el impulso fundamental que pone y mantiene en funcionamiento la máquina capitalista procede de los nuevos bienes de consumo, de los nuevos métodos de producción o transporte, de los nuevos mercados y de las nuevas formas de organización creadas por la empresa capitalista” (Schumpeter, 1961, p. 105).

Bajo ese prisma de análisis, de económica sino social y política, también se modifican. Se torna fundamental para ella, por tanto, comprender los modelos de firma que emergen a lo largo del contexto histórico, eso porque, con esas mudanzas, el propósito de la Contabilidad, su funcionalidad y relevancia en el proceso decisorio se ajustan a las demandas informacionales que imperan.

Kam (1990) elucida que es posible apuntar tres razones (fuerzas sociales) que culminaron con el desarrollo de las entidades u organizaciones. Inicialmente, el propio espíritu capitalista: motivación que inclina el individuo a buscar lucros para sí – como destacaron Iudícibus et al. (2005), fortalecida esa tesis en las ideas de Schumpeter (1961). Segundo, hay eventos específicos, de cuño económico y/o político, que propician condiciones a la respuesta de la entidad: determinismo ambiental/social. Por fin, las innovaciones tecnológicas, mencionadas también por Adam Smith, Padre de la Economía, y Karl Max: tenían el poder de promover estímulo, no solo a la formación, sino también al crecimiento de las organizaciones. De esta forma, la Contabilidad nació fundamentada por la preocupación con la riqueza creada por las entidades, inclusive su evolución. Este incómodo, intrínseco al individuo racional, poseía en su centro fundamentación en la teoría Económica.

Conforme Tigre (1998) relata, la teoría Económica objetiva la creación de modelajes que tengan capacidad de capturar la lógica existente en el comportamiento de firmas y del mercado. Dicho eso, controversias sobre el real papel asumido por las fuerzas que influyen en el crecimiento y en la definición de los objetos de la firma evidencian que el esfuerzo utilizado por la teoría Económica no surtió efecto en lo tocante a la creación de un cuadro analítico convergente. Complementariamente, Bresser-Pereira (2009) muestra que son los sistemas económicos el objetivo de la economía. En la investigación de sus propiedades de distribución, estabilidad y evolución, se intenta comprender y explicar ese tipo de sistema. Como consecuencia, los agentes económicos se ajustarían a él y serían capaces de influenciarlo. El autor se preocupa asimismo con el destaque de las distinciones entre las escuelas Clásica y Neoclásica, siendo la principal de ellas el abordaje metodológico, pues:

La teoría económica neoclásica generalmente se distingue de la teoría económica clásica por la substitución del valor de la utilidad marginal o de su carácter “marginalista” por la teoría del valor-trabajo. Ese criterio de clasificación es válido, pero según el abordaje de este estudio, la distinción esencial es metodológica. La escuela clásica utilizó principalmente el método histórico-deductivo, mientras que la neoclásica, el método hipotético-deductivo (Bresser-Pereira, 2009, p. 182).

El método hipotético-deductivo permite la formulación de hipótesis precisas y cuantificables, pues tiene como principio el homo economicus. Según esa premisa, el individuo posee comportamiento totalmente previsible, actuando con oportunismo, a fin de garantizar sus intereses individuales (Bresser-Pereira, 2009; Dias & Machado, 2012). Ese raciocinio fue apropiado por diversos enfoques, citándose Oliveira (2011), que discute acerca de las elecciones del individuo en relación a su ingreso en una actividad ilícita. De la manera que comenta el autor, habrá, por parte del individuo, opción por la alternativa que le proporciona el mayor retorno económico.

Sustentándose en principios oriundos de la teoría Económica, la teoría Positiva de la Contabilidad posee como autores fecundos a Watts y Zimmerman, entre otros. En ella impera un cuestionamiento de veras pertinente: “¿Cómo es decidido, por la empresa, el tipo de información a ser divulgado?”. Para responder a esa cuestión, se toma como premisa justamente la acción del individuo por la maximización del bienestar personal. Lo interesante es que la firma pasa a ser denominada aquí como un grupo de individuos. No obstante, esos individuos poseen intereses personales. Siendo así, en la condición de vínculo con

la empresa, la continuidad de ella se ajusta a la consecución de los objetivos del grupo (Dias & Machado, 2012). Anteriormente, Crowley y Sobel (2010) fueron recordados cuando mencionaron Adam Smith retratando el alineamiento de intereses al describir el fenómeno de la mano invisible.

Coase (1978) denomina esa acepción como abordaje económico del comportamiento humano. El individuo va a confrontar sus elecciones con sus necesidades, porque él sabe que los recursos son escasos. Por tanto, él siempre va a actuar de modo a beneficiar su interés individual por ser él un agente maximizador de su satisfacción. Fácilmente se concluye que el método hipotético-deductivo presenta lazos estrechos con el enfoque positivo de la teoría de la Contabilidad que, para Lopes y Iudícibus (2012), visa a la descripción del desarrollo de la Contabilidad en el mundo real, procurando antever las ocurrencias, llamado poder predictivo.

En dirección distinta, el método histórico deductivo de la teoría Económica no hace uso de presupuestos simplistas. Se admite que la realidad, dotada de complejidad y en estado de constante mudanza, carece de observación. Tanto aquel como este método tienen carácter deductivo, pero la atención dada al secuenciamiento de los hechos observados y, principalmente, el mantenimiento de la proximidad entre objeto de estudio y observador, durante todo el proceso de deducción, distinguen los dos métodos (Bresser-Pereira, 2009).

A la luz de lo que fuera expuesto por Dias & Machado (2012), se concuerda que, a partir del método histórico, la Contabilidad es admitida como campo del conocimiento de naturaleza social. Eso quiere decir que, a medida que la sociedad se modifica, la Contabilidad procura adecuarse a sus necesidades, cultura y organizaciones de cierta época. Se concluye que la sociedad influencia la Contabilidad y viceversa, constituyéndose entonces un mecanismo de carácter dinámico.

Como la teoría Económica nace provista por la teoría Clásica, pero con su elevado contenido histórico, queda evidenciado el fortalecimiento de la dualidad histórico-hipotética. Sin embargo, en la vertiente neoclásica, se buscarán cada vez más niveles crecientes de abstracción, formalismo y empleo de modelos matemáticos, privando y desprovveyendo la economía de su naturaleza eminentemente histórica. El abordaje neoclásico pretendió la universalización de sus suposiciones en sentido transversal y longitudinal; se dio prioridad, no obstante, al estado estático y atemporal de los aspectos económicos, vaciándose la vertiente histórica de la economía (Caballero, 2004).

Los reflejos de la predominancia del modelo hipotético sobre el histórico fueron claramente sentidos y absorbidos por la contabilidad en su proceso de construcción. De esa forma, la teoría Neoclásica, con relación a la firma y al lucro, toma para sí un concepto de lucro económico utópico. Eso ocurre porque no hay consideración de los factores institucionales y de comportamiento como endógenos a la composición y obtención del lucro. Por consiguiente, el debate acerca del monitoreo de contratos (teoría contractual de la firma) y sobre el conflicto permanente entre principal y agente (teoría de la agencia), que afectan la apropiación de los resultados de la actividad económica desempeñada por la firma, son puestos al margen (Coelho, 2007).

Se extrae de Caballero (2004) que la corriente dominante de la teoría Económica se desarrolló fundamentada por la teoría y método provenientes de la economía Neoclásica. Bajo este enfoque económico, se presupone el individualismo metodológico y el intercambio voluntario, con énfasis en la eficiencia. En suma, las tres estacas de sustentación de la Ciencia Económica son la elección racional, la estabilidad de las preferencias y el equilibrio de las interacciones. En consecuencia de esas bases, la teoría económica se especializó en el empleo de los modelos formales y en los métodos econométricos y estadísticos, adquiriendo así su alto grado de rigor.

Según Vasconcelos y Cyrino (2000), el fundamento de la teoría Económica Neoclásica se basa en las premisas del equilibrio, certeza y racionalidad perfecta, resultando en un análisis inmóvil del proceso de tomada de decisión, con enfoque dado a la maximización de la función utilidad en período puntual, reconocidos los procesos tecnológicos y el precio de factores y productos. En ese recorrido, para Coelho (2007), la Contabilidad acabó heredando esa característica de la teoría Neoclásica, visto que el lucro demostrado por ella se constituye, necesariamente, de ese carácter endógeno. La calidad informacional del lucro reproduce los conflictos involucrando los diversos públicos que amparan la firma, eso porque cada tipo de stakeholder, en sentido amplio el usuario de la información generada por la Contabilidad, actúa en función de la maximización de su utilidad.

En ese sentido, se infiere que la relación entre economía neoclásica y el proceso histórico de la teoría Económica es unidireccional y asimétrica. El imperialismo económico neoclásico tuvo un abordaje de la historia económica encima de un marco teórico estático suponiendo un mundo no institucional, sin costes de transacción, dándose poca importancia para los factores de cuño cultural y político. El mercado y su competitividad se materializaban a través del individualismo racional, con ímpetu guiado por el egoísmo y por la maximización propia: las preferencias son exógenas y estables (Caballero, 2004).

De lo expuesto, se desprende que la transitoriedad por la cual pasa la Contabilidad, teniendo que adaptarse a las mudanzas derivadas del ambiente económico cada vez más globalizado e institucionalizado, se hace importante para el perfeccionamiento de su objetivo principal, que es la generación de información útil y oportuna al tomador de decisión. Las contingencias alteran la contabilidad substancialmente e ignorarlas trae consecuencias importantes a la calidad de la información contable. No hay coste de transacción nulo y el individualismo puramente racional pierde continuidad con la teoría Institucional, que menciona al individuo como agente que actúa en función de la maximización de su utilidad, pero que toma para sí determinadas acciones por el hecho de estas ser consideradas legitimadas ante la sociedad, dejándose el beneficio en segundo plano. Pero además, se abandona la óptica de la organización como ser individual, que tiene el administrador como figura idéntica al propietario, preconizada por la teoría Clásica. Con la teoría contractual de la firma, se amplía este objetivo de análisis.

### 3. La Teoría Contractual de la Firma

El modelo de empresa que es descrito por la teoría clásica describe la firma como poseedora de un propietario-administrador. Así pues, la misma persona ostenta esas dos funciones dentro de la empresa, proporcionar capital y administrar la organización. Es de esa forma que se sedimenta la teoría de la firma, bajo una concepción utópica de empresa, porque, bajo ese arreglo, dos problemas comunes a las organizaciones modernas no existen: conflicto de agencia y asimetría informacional (Lopes, 2012).

Ambos, conflicto de agencia y la asimetría informacional, son temas centrales de la teoría de la Agencia, capaz de proporcionar base teórica a la comprensión de procesos organizacionales a la luz de la perspectiva principal-agente. En líneas generales, esa relación se configura cuando la toma de decisiones es realizada por el agente en nombre del principal (Subramaniam, 2006). La teoría de la Agencia, como se observa, rompe el paradigma del modelo de firma de la teoría Clásica. Antes, discutir la emergencia de conflictos entre administradores (agente) y propietarios (principal) era absurdo, porque estos eran la misma persona. Con el advenimiento de la corporación moderna, no obstante, esa vertiente de la teoría Contractual de la Firma defiende que sean diferentes los intereses, visto que hay asimetría informacional (Rocha, Pereira, Bezerra, & Nascimento, 2012).

De acuerdo con Rocha et al. (2012), es sabido que la información contable ocupa papel de destaque para la firma contemporánea. La problemática de la asimetría informacional puede ser comprendida por el hecho de que el agente, poseedor de la información útil a la toma de decisiones, subsidie al principal con informaciones incompletas. Pero, ¿por qué eso ocurre? ¿Y por qué motivo eso no era observado en la firma clásica? En el momento en que ocurre segregación del control de la firma, antes enteramente en la mano del principal, pasa el agente a llevar en consideración, en la toma de decisiones, sus propios intereses además de aquellos de la empresa.

Con lo expuesto, se comprende que la concepción de firma traída por el abordaje clásico vacía las funciones de la Contabilidad, visto que no existe conflicto de agencia y no hay asimetría de informaciones, pues la propiedad y la toma de decisiones son funciones acumuladas de una misma persona. La existencia de la Contabilidad se apoya en la deficiencia relativa a la producción de información, normalmente considerada imperfecta. Es en ese contexto que la teoría de los Contratos se aplica, teniendo como pilar esos dos problemas (Lopes & Martins, 2012).

Para la teoría Contractual de la Firma, la empresa es considerada un conjunto de contratos que sirven como intermedio entre los diversos agentes económicos. Cada cual contribuye con su parte en el proceso productivo y, derivado de esa contribución, recibe algo a cambio. En esa relación, el agente es contratado por el principal para realizar determinadas funciones, aceptando remuneración por eso. De esta manera, la contratación eficiente sugiere alineamiento de intereses, reducción de los conflictos de agencia y, por consiguiente, disminución del comportamiento oportunista del administrador en detrimento de los intereses del accionista, recuerdan Machado, Silva, Moura, Benetti, Rocha y Bezerra (2012)

Rezende, Facure y Dalmácio (2009) afirman ser los contratos involucrando stakeholders aquello que fundamenta la firma. Ese raciocinio es coherente delante del argumento según el cual el problema de los costes de monitoreo y agencia abarca todo tipo de contratos, sean ellos entre empleados, proveedores, consumidores y otros. De esta forma, los presupuestos de la teoría de la Agencia pueden servir como fundamento teórico importante en la comprensión de las relaciones contractuales. Vale resaltar que, como defienden Vasconcelos y Cyrino (2000), ni la economía neoclásica, tampoco los abordajes contractuales de la firma (teoría de la Agencia y economía de los costes de transacción) traen consigo la discusión estratégica para el centro de los debates y preocupaciones de la organización.

Queda claro que el problema de agencia no se limita a la dicotomía principal-agente. Además de eso, se preocupa la Contabilidad con la “permuta” del coste advenido del comportamiento oportunista por el oriundo de los instrumentos de monitoreo, cuestión abarcada por la gobernanza corporativa. En síntesis, por el coste de oportunidad, mitigar o incluso eliminar acciones oportunistas es menos oneroso para la firma.

Pereira y Vilaschi (2006) comentan que la teoría Contractual de la Firma puede ser caracterizada en el contexto de la gobernanza corporativa. La gobernanza corporativa comprende un conjunto de instrumentos que visa reducir los conflictos de agencia y alinear los intereses entre principal y agente. Siendo, por tanto, la empresa un conjunto de contratos que involucran los diversos jugadores (players), el funcionamiento adecuado de la firma depende, necesariamente, del equilibrio contractual que fuera establecido entre las partes. Desde este punto entonces se expone el nexo a la gobernanza corporativa, de la teoría Contractual de la Firma. El sistema jurídico de un país debe asegurar el cumplimiento de los contratos (enforcement), o sea, es la gobernanza corporativa responsable por la elaboración de mecanismos capaces de alinear intereses.

Aquino (2005) considera que los contratos establecidos entre los agentes económicos, que, como fue expuesto, sustentan la firma, poseen costes inherentes a su composición, por tanto, es válido describirlos. Son costes contractuales el coste de preparación de los contratos (search and information costs), los costes de conclusión de los contratos (bargaining and decision cost) y los costes derivados de monitoreo y de esfuerzos de coerción para que se hagan cumplir las obligaciones contractuales (supervision and enforcement costs).

Según Pereira, Bruni, Rocha, Lima y Faria (2010) una diferencia entre la firma del abordaje clásico y la firma percibida por la teoría de los Contratos es que, para esta última, la organización, compuesta por la suma de los contratos de los individuos o jugadores, no posee más el objetivo de maximización del lucro. Ese objetivo es convergido en la maximización de la utilidad de los detentores de los contratos, denominados estos de “derechos de propiedad”. La metáfora de los contratos refleja el sumatorio de todos los individuos auto-interesados en la firma, que reconocen que el bienestar objetivado depende de la competición con demás firmas. Así pues, todos corroboran, mediante la entrega de algún recurso afín al proceso de producción de la firma (trabajo, competencias, capital, etc.).

Otra distinción efectuada, de esta vez entre teoría Contractual y abordaje neoclásico, dice respecto al surgimiento del hombre contractual (operador de la organización) diferente del homo economicus y su intuito maximizador. El surgimiento del hombre contractual se establece por dos presupuestos de comportamiento: cognitivo y emocional. El primer presupuesto referencia la racionalidad limitada, llamada forma semi-fuerte de racionalidad. A pesar de ser racionales, los agentes económicos poseen limitación, pues, cognitivamente, hay un déficit derivado del proceso de recibimiento, almacenamiento en stock, recuperación y procesamiento de la información. El otro presupuesto, el motivacional, es proveniente de la orientación del individuo direccionada al oportunismo. Así pues, el agente económico puede revelar la información de manera completa o distorsionada con el interés de disfrazar, ofuscar, disimular, distorsionar o confundir (Aquino, 2005).

De acuerdo con Mizumoto y Machado (2007, p. 6), la teoría de la agencia “propone la visión contractual de la firma, en que las partes son representadas por el accionista con derecho al residuo, tomador de riesgo y los demás stakeholders. Los problemas de gobernanza son ex-post al contrato, considerados contratos incompletos”. Tal situación es ejemplificada, por los autores, de la siguiente manera: si los agentes pueden poseer conocimiento específico al contexto gerencial, costoso al principal, por otro lado, existe un conjunto de retornos de la organización que está comprometido con el stakeholder. Además de estos podrá haber otros retornos difícil de ser identificados y mensurados. Estos son los derechos residuales, a los cuales el agente o los accionistas pueden apropiarse.

Otra implicación que emerge de la teoría de los Contratos a la Contabilidad es la existencia del conservadorismo. En las relaciones contractuales, los inversores pueden venir a sentirse perjudicados por informaciones que engloban proyecciones de escenarios optimistas ficticios y, en este punto, debe ser eficaz la postura conservadora del agente. Con eso, pasa a ser el conservadorismo complemento a las condiciones de contratos entre los stakeholders, ayudando en la reducción de los costes de agencia y en la minimización de los conflictos que involucran agentes y principales. Justifican o explican las prácticas conservadoras de la Contabilidad los contratos de remuneración (administradores), contratos de deuda, riesgos relativos a acciones litigiosas (inversores), tributación sobre el resultado, los procesos de cuño político y regulatorio (Dantas, Paulo, & Medeiros, 2013).

Reforzando el fundamento teórico central de la teoría Contractual de la Firma, en que la organización es un conjunto de contratos, es inherente la demanda por el equilibrio de las relaciones emergentes de estos contratos, pues se necesita la protección de los intereses de los agentes económicos involucrados. Los autores completan que la pertinencia dada a la información generada por la Contabilidad se encuentra en esta base, pues es por medio de ella que tiene lugar el monitoreo de los contratos, comprendiendo empresa y agentes económicos. En conclusión, se debe exponer que la eficiencia de las relaciones contractuales (y de la firma) está directamente relacionada al acceso de los contratantes a la información contable, así como del intermedio efectuado a partir de mecanismos de gobernanza (Dantas et al., 2013).

Cabe, como desenlace, poner en destaque cuál es el papel de la contabilidad en lo tocante a la teoría Contractual de la Firma. Según Lopes (2012), considerando la empresa un conjunto de contratos, es fundamental a la Contabilidad, primariamente, corroborar gerencialmente con la armonía del contrato entre firma y sus gestores. Por motivos ya discutidos anteriormente, se configuró un contexto en el cual impera la asimetría informacional debido a la separación de la propiedad y del control, común a la organización moderna. Además, se observa que el interés del accionista se distingue de aquellos relacionados a los administradores, debido, entre otros motivos, al derecho residual (comprometimiento anticipado). Por causa de los diversos grupos interesados, son también diferentes las demandas informacionales y la contabilidad debe ajustarse en ese sentido. De la forma como concluye Demsetz (1988), una teoría de la Firma más completa debe preocuparse, preponderantemente, con el coste de la información.

Por medio de la Nueva Economía Institucional, otras cuestiones son incorporadas a la función-objetivo de la firma que naturalmente interesan a la Contabilidad. En la sección siguiente, son realizadas algunos apuntes en torno de esas construcciones teóricas.

#### 4. La Nueva Economía Institucional

La Nueva Economía Institucional (NEI) surge a partir de la “evolución dialéctica tesis-antítesis-síntesis” para perfeccionar la Teoría Neoclásica (Rocha, 2007, p. 7). Guerreiro (2006) explica que la nueva economía institucional, aunque se aparte de la conjetura neoclásica de la maximización de la utilidad, no rompe con esta teoría, una vez que se aprovecha del instrumental neoclásico para explicar las instituciones capitalistas. En la misma línea, Branco (2006) y Aguilar y Silva (2010) evidencian que, incluso criticando el abordaje neoclásico, la nueva economía institucional puede ser considerada como extensión de esta, siendo basada en los mismos fundamentos metodológicos. No obstante, Cardoso (2005) presenta con una de las diferencias con la teoría neoclásica la existencia de transacciones que tienen un coste monetario – el coste de transacción.

La Nueva Economía Institucional surge en consecuencia de la obra de Coase (1937) “The Nature of the Firm”, en que se tiene la extrapolación del concepto de “firma”, al indicar que las firmas deben corresponder al “mundo real”. Además de eso, tenemos la introducción de los costes de transacción. De acuerdo con Santos (2007), la firma se torna más que una función de producción, en que entran insumos y salen productos, y pasa a ejercer la función de coordinación de los agentes económicos, incurriendo en costes debido a la colecta y al procesamiento de las informaciones y transformándolas en contratos que representan las transacciones. Caballero (2004) afirma que el marco teórico de la Nueva Economía Institucional concilia la visión “Coaseana” de costes de transacción con la noción “Northiana” de instituciones, en que las instituciones son un medio para reducir los costes de transacción y alcanzar mayor eficiencia.

Por tanto, la principal suposición de la Nueva Economía Institucional es que las instituciones se forman a partir de contratos entre individuos y grupos de individuos para minimizar los costes de transacción. Coase (1960) explica, a partir de la crítica la tradición “Pigouviana”, que no se deben eliminar los costes de transacción, y sí utilizarlos como medio para maximizar las ganancias. Bueno (2004) expone, con base en el trabajo de Coase, que, si no existiesen los costes de transacciones, las instituciones no serían necesarias para explicar el nivel de eficiencia con que la economía opera.

La finalidad fundamental de la nueva economía institucional es explorar el coste de las transacciones, instigando medios alternativos de organización de la producción (gobernanza), inserido en una estructura analítica institucional. De esta forma, la unidad de análisis es la transacción, operación donde son negociados los derechos de propiedad (Zylbersztajn, 1995). Se resalta que los costes de transacción son inherentes a todas las firmas, inclusive al gobierno, como Coase (1960, p. 12) explica: “El gobierno es una súper-firma (pero de un tipo muy especial), porque es capaz de interferir en el uso de los factores de producción por medio de decisiones administrativas [...] No obstante la máquina administrativa gubernamental no es en sí sin coste”.

Para Carlini y Dantas (2004), los costes de transacción surgen cuando las organizaciones, por no ser autosuficientes, interactúan con los agentes que componen las cadenas en que están inseridos para, por ejemplo, comprar insumos o vender la producción. Williamson (1985), tratando de la Economía de Costes de Transacción (ECT), una de las vertientes de la Nueva Economía Institucional, sitúa el problema de la organización económica como un problema de contratación, en que una tarea debe ser cumplida y para eso puede ser organizada por medio de varias alternativas. Contratos explícitos o implícitos pueden ser asociados a tales alternativas. No obstante, esos contratos incurren en costes de transacción, los cuales el autor clasifica en ex-ante o ex-post.

Los costes ex-ante ocurren antes de que la transacción sea hecha efectiva; son costes involucrados en la elaboración contractual, en la negociación de las partes interesadas y en la prevención de daños debido al contrato. Por otro lado los costes ex-post ocurren durante la vigencia del contrato. Cuando este se encuentra incompleto delante de una nueva situación no prevista anteriormente, son, conforme Carlini y Dantas (2004), los costes de renegociación entre las partes, de monitoreo del contrato para evitar acciones oportunistas y de adaptación a las mutaciones del ambiente o para incluir ajustes sobre algo que no haya sido previsto inicialmente.

Las transacciones son el elemento principal de la Nueva Economía Institucional. Así, los factores que las definen pueden ser divididos en relación a las características de los agentes (racionalidad limitada y oportunismo) y a los atributos de las transacciones (especificidades de los activos, frecuencia, incerteza), los cuales originan los costes de transacción y son presentados por Williamson (1985) al disertar sobre el “hombre contractual”.

Hay tres niveles de racionalidad: maximización o racionalidad fuerte, racionalidad limitada o racionalidad semi-fuerte y racionalidad orgánica, procesalista o racionalidad débil (Williamson, 1985).

La maximización o racionalidad fuerte presupone que los individuos son capaces de asimilar y procesar todas las informaciones disponibles de modo a maximizar sus objetivos (Farina, Azevedo, & Saes, 1997). Por otro lado, en la racionalidad limitada, el agente económico busca un comportamiento optimizador y racional, pero no consigue debido a la limitación en la capacidad cognitiva de absorber y proce-

sar las informaciones, no pudiendo, de este modo, ser totalmente racional en las decisiones (Nogueira, 2003). Zylbersztajn (1995, p. 17) explica que “el concepto de racionalidad limitada lleva a la comprensión de la importancia de los atributos ex-post, característicos de las relaciones contractuales”. En la racionalidad débil u orgánica, tenemos que la capacidad del individuo no es suficiente para conducir la elección de un cuadro institucional con el objetivo de minimizar problemas contractuales ex-post (Vesco, 2008).

Williamson (1985) propone tres niveles de comportamiento oportunista: oportunismo o autointerés fuerte; autointerés simple o sin oportunismo; obediencia o ausencia de autointerés. Según Vesco (2008), el oportunismo se relaciona al comportamiento antiético de los agentes involucrados en la transacción, pudiendo ser resultado del carácter incompleto de los contratos, generando pérdidas para una de las partes involucradas. Para el autor, oportunismo o autointerés fuerte se fundamenta en el comportamiento egocéntrico de los agentes y se divide a partir de una visión temporal. Senju y Gomes (2006) explican que el oportunismo ex-ante, o selección adversa, tiene lugar cuando un agente, actuando en beneficio propio, oculta informaciones que serían útiles a la toma de decisiones de los otros agentes. Por otro lado el oportunismo ex-post, o riesgo moral, ocurre cuando un agente actúa en su interés propio, en la casualidad de una contingencia no anticipada contractualmente.

Vesco (2008) esclarece que el autointerés simple prevé que los contratos originales serán mantenidos durante toda su vigencia. De esa manera, aunque los individuos siendo movidos por motivaciones egoístas, ellos sustentan y cumplen los contratos. Ese presupuesto es aceptado por el pensamiento neoclásico, en que los agentes económicos no adoptan actitudes oportunistas en el período de validez de los contratos, cumpliendo los contratos hasta su término. La ausencia de interés implica que las acciones del individuo no son dirigidas por él, sino por alguna entidad externa que dicta normas y reglas que deberán ser seguidas.

Se consolida, en la Nueva Economía Institucional, el agente como un ser de racionalidad limitada y comportamiento oportunista. A partir de eso y de los costes de transacción, Cardoso (2005) concluye que los contratos son imperfectos, lo que puede generar nuevos comportamientos oportunistas, la indispensabilidad del monitoreo de las actividades (regulación) y el aumento de otros costes de transacción. Se suma a eso el hecho de que las agencias reguladoras, que son compuestas por seres humanos, son afectadas por las características descritas anteriormente, una vez que tales miembros de las agencias pueden asumir comportamientos oportunistas y tienen racionalidad limitada, y que el gobierno actúa en pro de sus stakeholders.

Fagundes (1997) resalta que, en la presencia de asimetría de informaciones, surge la posibilidad de que la parte detentora de la información privilegiada se comporte de manera oportunista; a eso se denomina riesgo moral. El autor arriba citado resalta que otro problema asociado a la asimetría informacional es el oportunismo precontractual, el cual surge en consecuencia de la detención de información privada por parte de algunos agentes económicos en el momento anterior a la decisión por la aceptación de un contrato, en que la otra parte tiene interés en la información, lo que se cualifica como selección adversa. En un escenario de asimetría informacional, los costes de transacción tienen mayor relevancia, juntamente con el oportunismo y con la racionalidad limitada de los agentes, en ese sentido, Cardoso (2005) concluye que los contratos son incompletos.

Asimismo relacionado al comportamiento de los agentes, Carlini y Dantas (2004) relatan que, cuando ese relacionamiento se solidifica con base de la confianza entre las partes, ocurre la construcción de la reputación, esto es, de la percepción positiva de la empresa en el mercado debido a las transacciones recurrentes. Eso es determinante para la reducción de los costes de transacción, pues, en el instante en que las transacciones entre los agentes se fortalecen, las partes involucradas comienzan a confiar en las actitudes unas de las otras, acarreando en la minimización de la incerteza.

Con relación a las características de las transacciones, Vesco (2008, p. 37) dice que “transacciones son realizadas entre los agentes económicos, para cambiar, permutar y comercializar bienes, productos, mercaderías y servicios”. Bueno (2004) defiende que tales costes conciernen a los costes de posibles roturas de los acuerdos constituidos para tornar efectivos emprendimientos conjuntos, en condiciones de racionalidad limitada y de presencia de comportamientos oportunistas.

Como hay diferentes tipos de transacciones, el coste de cada una depende de sus características. Williamson (1985, p. 68) explica que “la diversidad contractual es explicada, sobretudo, por las diferencias básicas en los atributos de las transacciones” y propone los atributos fundamentales de las transacciones: frecuencia, incerteza y especificidad de los activos.

La frecuencia es el número de veces que los agentes realizan las transacciones. Cuanto mayor la frecuencia con que los agentes se relacionan mayor es el coste de practicar una acción oportunista, pues las ganancias esperadas con las varias transacciones son mayores que la ganancia esperada con la acción oportunista (Gonçalves, Alves, Rocha, & Staduto, 2007).

La frecuencia de las transacciones influye tanto los costes de la negociación, elaboración y monitoreo de los contratos, en relación el comportamiento de los agentes en relación al oportunismo y a la construcción de reputación (Nogueira, 2003). De ese modo, a la proporción en que la frecuencia aumenta, principalmente entre los mismos agentes, reducen los costes de los contratos y los ganancias provenientes de acciones oportunistas, pues ellas pueden discontinuar el relacionamiento. En contrapartida, el aumento de la frecuencia aumenta los incentivos para la construcción de reputación positiva por los agentes.

En lo que atañe a la incerteza, Fagundes (1997) explica que esta influencia las características de las instituciones, cuando, en mayor o menor grado, la capacidad de los agentes anticipan los acontecimientos futuros, instigando la creación de formas contractuales más flexibles que regulen el relacionamiento entre las partes involucradas en la transacción. Esa flexibilidad es esencial en un contexto de incerteza, en que eventos no planeados pueden generar la necesidad de mecanismos que viabilicen el ajuste de los contratos.

La incerteza es la condición en que los agentes no conocen los resultados futuros de una transacción y denota una circunstancia que difiere de la presencia del riesgo, generalmente asociado a una distribución de probabilidades conocida de eventos previsibles. Así, cuanto mayores fueren las incertezas, mayores serán los costes de transacción en virtud de la creciente necesidad de cautela en los contratos, que limitan los retornos debido a los costes directos o de la realización de inversiones inferiores a las esenciales para una escala de producción óptima (Nogueira, 2003).

Según Williamson (1991), la especificidad de los activos se refiere al grado en que un activo puede ser redistribuido para usos alternativos y por usuarios alternativos sin el sacrificio del valor productivo, habiendo seis tipos de activos específicos: (i) especificidad del local - cuando las firmas se localizan próximas unas a las otras, economizando gastos de transporte; (ii) especificidad de los activos físicos - son activos cuyo uso es específico, atendiendo a una demanda limitada; (iii) especificidad de los activos humanos - son las inversiones en capacitación a través de cursos, entrenamientos, entre otros y surge a partir del “aprender haciendo”; (iv) especificidad de la marca - se refieren a las inversiones en la marca de un producto o empresa; (v) especificidad de activos dedicados - conjunto de inversiones para atender al pedido de un determinado cliente; (vi) especificidad temporal - puede ser considerada como un tipo de especificidad local, en que la capacidad de respuesta en tiempo útil por activos humanos en el local es vital.

La especificidad de los activos es el grado de pérdida de valor cuando el recurso es eliminado de la transacción y aplicado en su mejor utilización alternativa. Cuanto mayor la pérdida, mayor la especificidad del activo (Nogueira, 2003). De esta forma, cuando un agente realiza inversiones en activos específicos, otro agente involucrado en la transacción puede aspirar apropiarse de esa casi-renta para perfeccionar sus condiciones en la negociación, computando la pérdida a ser causada al primer agente caso la transacción no ocurra (Vesco, 2008). Conforme Zylbersztajn (1995), cuando hay activos específicos en los contratos, surge la necesidad de compromisos temporalmente más extensos, por lo menos lo suficiente para revisar las inversiones cuyo uso de oportunidad puede ser limitado.

De acuerdo Gonçalves et al. (2007), la nueva economía institucional se desarrolló a partir de dos corrientes, ambas basadas en los costes de las transacciones, pero con abordajes distintos. La primera corriente tiene como principal autor Oliver Williamson y explora el ambiente micro-institucional, analizando como las varias organizaciones (jugadores) reaccionan a los costes de transacción, resultando en los niveles de eficiencia. Por otro lado la segunda corriente, cuyo principal exponente es Douglas North, comprende el ambiente macro-institucional y la influencia de las instituciones (reglas del juego) en el resultado económico de las organizaciones.

Williamson (1991, p. 269) denomina a la primera corriente Estructuras de Gobernanza, siendo esta una perspectiva micro-analítica, que se concentra en la eficacia comparativa con las alternativas genéricas para reducir los costes de transacción, abordando las estructuras de gobernanza que regulan las transacciones que ocurren entre las instituciones; y la segunda de Ambiente Institucional, que representa “las reglas institucionales del juego”, siendo establecidas las bases para la interacción entre los agentes y la relación entre las instituciones.

Carlini y Dantas (2004) explican que los agentes económicos, en consecuencia del oportunismo y de la racionalidad limitada, desarrollan estructuras de gobernanza para minimizar los costes de las transacciones, con el intuito de mantener la perpetuidad de los contratos y alejar acciones oportunistas, siendo que la estructura más adecuada para la firma depende del nivel de especificidad de los activos involucrados en las transacciones.

Para Maragno, Kalatzis y Paulillo (2006), la estructura se refiere al esquema institucional en el cual la transacción es realizada, o sea, es el conjunto de instituciones y tipos de agentes participantes de las transacciones. Fagundes (1997) explica que el surgimiento de instituciones orientadas para la gestión y coordinación de las transacciones se deriva del objetivo, por parte de los agentes involucrados, de reducir los costes a estas asociados. Por tanto, se busca crear estructuras de gobernanza apropiadas, entendidas como estructuras contractuales dentro de las cuales la transacción se realiza: relaciones de compra y venta simple (mercado), organizaciones internas a las firmas (jerarquías o integración vertical) y formas mixtas constituyen ejemplos de estructuras de gestión distintas (formas híbridas).

En relación al ambiente institucional, Nogueira (2003) dilucida que este surgió de la consideración de que ese elemento moldea el comportamiento de los agentes y los costes de transacción. A partir de la comprensión de esto, las instituciones se tornan objeto de análisis por la teoría. Según Maragno et al. (2006) el ambiente institucional es constituido por macro-instituciones responsables de las relaciones económicas entre los agentes. No obstante, para que esas relaciones existan es imprescindible destacar tres elementos: (i) reglas formales - constituciones, leyes y contratos, por ejemplo; (ii) restricciones informales - son tradiciones, tabúes, costumbres, entre otros; y (iii) derechos de propiedad - derecho del individuo de apropiarse de su trabajo y de los bienes que posee. De hecho, se debe concordar con que “la propiedad, como expresión de la individualidad humana, ejerce papel fundamental en una sociedad capitalista” (Aquino, 2005, p. 21), se debe concordar.

Zylbersztajn (1995) asevera que la definición de bien preocupada excesivamente con la descripción de sus características físicas y técnicas se constituye un equívoco, debiendo ella, necesariamente, englobar la delimitación de los derechos de propiedad relativos al uso del bien. Son los derechos de propiedad que determinan el valor del bien, porque, en general, su objetivo es impedir su utilización indiscriminada, ilimitada e incondicionalmente. En ese sentido, es coherente concluir que las transacciones o negociaciones ocurridas en la sociedad nada más son que la “materialización” de la permuta de derechos de propiedad entre los individuos.

Zylbersztajn, Sztajn y Mueller (2005, p. 85) afirman que el derecho de propiedad “es como un conjunto que engloba los derechos de uso, usufructo y abuso, y que confiere el ejercicio de la exclusión sobre la cosa, que permite alejar a terceros que de ella pretendan apropiarse, usar o gozar”. Asimismo, según los autores, por el concepto presentado, la negociación no gira en torno del bien-objeto, sino en relación a los derechos de propiedad sobre las dimensiones de los bienes. Así pues, la Nueva Economía Institucional se orienta a la lógica de los arreglos contractuales que dan base la creación de los derechos. La asimetría informacional imposibilita que los derechos de propiedad sean negociados sin coste, pues habrá conflicto. De ese modo, “los costes de transacción son afectados por el sistema legal y por normas no positivadas, que recaen sobre el destino de los derechos de propiedad” (Zylbersztajn et al., 2005, p. 85).

Según Mueller (2005), para la economía neoclásica, hay claridad en la definición y perfecta seguridad de los derechos de propiedad. No hay que incurrir en ningún tipo de coste para obtención y defensa de un derecho de propiedad, porque ellos son siempre respetados. Al contrario, la literatura que incorpora el debate sobre los derechos de propiedad, no importa si para la nueva economía institucional

o para el análisis económico del derecho, tiene como objetivo el efecto causado por los derechos de propiedad en el comportamiento de los agentes económicos. De esta forma, la superposición de los contratos y la formación de la firma, generando así los derechos inherentes a cada agente económico, tendrían un papel fundamental en su modo de actuar, llevándose en consideración la busca por la maximización de la utilidad esperada.

Habiendo costes de transacción, son exigidos y deben ser empleados esfuerzos en el sentido de monitoreo y protección, pues los derechos de propiedad no son delineados con perfección, o sea, el derecho de propiedad es mantenido y establecido por el coste de transacción (Aquino, 2005). Las temáticas “control, separación y expropiación” sustentan la ideología capitalista del derecho de propiedad. En la perspectiva de comportamiento de principal y agente, soportada por ideología estructural-funcionalista, los derechos de propiedad representan los valores a ser respetados, y la acción del individuo se basa en la razón de la maximización de la utilidad personal (Pinheiro, Carrieri, & Joaquim, 2013).

Así pues, como para la Contabilidad se hace imprescindible la representación del hecho económico (transacciones), a fin de que sea alcanzado el objetivo de generar información pasible de utilización por el usuario de la información contable, reside aquí la contribución del derecho de propiedad, determinante en la mensuración del valor de los bienes y servicios negociados por los diversos individuos e instituciones.

## 5. Conclusiones

Como expuesto, la Nueva Economía Institucional, aún siendo construida como una crítica a la teoría Neoclásica, se tornó extensión de esta. Al abordar la Contabilidad, se percibe que esta tiene sus pilares en la teoría Neoclásica, la cual se basa en la racionalidad de los individuos, desconsiderando motivos que llevan gestores (individuos) a optar por determinado comportamiento (Guerreiro, 2006, Major & Ribeiro, 2008). En las conjeturas neoclásicas, la Contabilidad posee la capacidad para resolver cualquier problema relacionado a la asimetría informacional, pero tal presuposición puede ser falsa, una vez que existe la posibilidad de distorsión en el gerenciamiento de la información contable (Cardoso, 2005).

Cardoso (2005) defiende que, si en el mercado el precio es el sistema de información de las características de las transacciones, entonces la Contabilidad es el sistema de información más eficiente para determinar derechos de propiedad y para mensurar y recompensar la performance cuando la actividad económica es desarrollada internamente a la firma, eso porque el precio del mercado no está más disponible en esa situación.

Si se concluye que la Contabilidad no se apropia de todos los presupuestos y abordajes de la Nueva Economía Institucional, dado su carácter incompleto e imperfección. No obstante algunos elementos son esenciales para esta ciencia. Vale destacar que los principales preceptos de esta vertiente teórica económica se han direccionado hacia los relacionamientos internos a la firma, intentando explicar cómo los agentes se relacionan sin incentivos de mercado, sino a partir de contratos relacionales. En este aspecto, las teorías contables relativas a *stewardship* y *accountability* todavía son fuertemente derivados de conceptos sociológicos, psicológicos e institucionales.

Por fin, la teoría Contractual de la Firma delinea importante papel de la práctica contable, como sería el de permitir el monitoreo de contratos y de agentes, lo que complementa y explica la opción informacional de la Contabilidad, sobrepujando la función meramente de control patrimonial. La máxima de que el papel preponderante de la Contabilidad es de reducir la asimetría informacional entre gestores y públicos de interés (Cardoso, 2005) tiene fuerte apoyo conceptual en la evolución de las pesquisas en economía de empresas, al buscar definir una adecuada teoría de la Firma.

## 6. Referencias

- Aguilar, H. A., Filho, & Silva, E. B., Filho. (2010). A crítica novo-institucionalista ao pensamento da Cepal: a dimensão institucional e o papel da ideologia no desenvolvimento econômico. *Economia e Sociedade*, 19(2), pp. 211-232. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S0104-06182010000200001>.
- Aquino, A. C. B. (2005). *Economia dos arranjos híbridos: o caso da coordenação de serviços em uma usina siderúrgica*. Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Branco, M. C. (2006). Uma abordagem institucionalizada da contabilidade. *Revista de Contabilidade & Finanças*, 17(42), pp. 104-112. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772006000300009>.
- Bresser-Pereira, I. c. (2009). Os dois métodos e o núcleo duro da teoria econômica. *Revista de Economia Política*, 29(2), pp. 163-190.
- Bueno, N. P. (2004). Possíveis contribuições da nova economia institucional à pesquisa em história econômica brasileira: uma releitura das três obras clássicas sobre o período colonial. *Estudos Econômicos*, 34(4), pp. 777-804.
- Caballero, G. (2004). Instituciones e historia económica: enfoques y teorías institucionales. *Revista de Economía Institucional*, 6(10), pp. 135-157.
- Caleman, S. M. Q., & Zylbersztajn, D. (2013). Falhas organizacionais; tipologia, determinantes e proposta de modelo teórico. *Organizações & Sociedade*, 20(65), pp. 261-282.
- Cardoso, R. L. (2005). *Regulação econômica e escolhas de práticas contábeis: evidências no mercado de saúde suplementar brasileiro*. Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Carlini R., Junior, & Dantas, C. (2004). Análise contratual sob a ótica da economia dos custos de transação: a relação entre uma cooperativa hortícola e uma rede de supermercados no estado de Pernambuco. *Revista de Administração Mackenzie*, 5(2), pp. 105-122.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), pp. 386-405.
- \_\_\_\_\_. (1960). The problem of social cost. *The Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- \_\_\_\_\_. (1978). Economics and contiguous disciplines. *Journal of Legal Studies*, 7(2), pp. 201-211.
- Coelho, A. C. (2007). *Qualidade informacional e conservadorismo nos resultados contábeis publicados no Brasil*. Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Crowley, G. R., & Sobel, R. S. (2010). Adam Smith: managerial insights from the father of economics. *Journal of Management History*, 16(4), pp. 504-508. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/17511341011073979>.
- Dantas, J. A., Paulo, E., & Medeiros, O. R. (2013). Conservadorismo condicional na indústria bancária brasileira em situações de maior percepção de risco. *Revista Universo Contábil*, 9(2), pp. 83-103. doi: 10.4270/RUC.2013214.
- Demsetz, H. (1988). The theory of the firm revisited. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 4(1), pp. 141-161.
- Dias, J. M., Filho, & Machado, L. H. B. (2012). Abordagens da pesquisa em contabilidade. In A. B. Lopes, & S. Iudícibus (Orgs.). *Teoria Avançada da Contabilidade*. pp. 17-71. São Paulo. Atlas..
- Fagundes, J. (1997). *Economia Institucional: Custos de Transação e Impactos sobre Política de Defesa da Concorrência [Texto para Discussão, N° 407]*, Universidade Federal do Rio Janeiro, Rio de Janeiro, RJ.
- Farina, E. M., Azevedo, P. F., & Saes, M. S. (1997). *Competitividade: Mercado, Estado e Organizações*. São Paulo: Ed. Singular.

- Gonçalves C., Junior, Alves, Y., Rocha W., Jr., & Staduto, J. (2007). A formação de redes horizontais à luz da Nova Economia Institucional: um estudo de caso. *Anais do Encontro de Economia Paranaense*, Curitiba, PR, Brasil, 5.
- Guerreiro, R. (Ed.) (2006). A abordagem institucional na contabilidade gerencial. *Revista de Contabilidade & Finanças*, 17(40), pp. 3-6. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772006000100001>.
- Hendriksen, E. S., & Van Breda, M. F. (1999). *Teoria da contabilidade*. São Paulo: Atlas.
- Iudícibus, S. (2013). Rumo à contabilidade econômica ou à nobre origem? *Revista de Contabilidade & Finanças*, 24(61), pp. 1-10. doi: <http://dx.doi.org/101590/S1519-70772013000100002>.
- Iudícibus, S., Martins, E., & Carvalho, L. N. (2005). Contabilidade: aspectos relevantes da epopeia de sua evolução. *Revista Contabilidade & Finanças*, 16(38), pp. 7-19. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772005000200002>.
- Kam, V. (1990). *Accounting Theory*. New York: John Wiley & Sons.
- Lopes, A. B. (2012). Teoria dos contratos, governança corporativa e contabilidade. In A. B. Lopes, & S. Iudícibus (Orgs.). *Teoria Avançada da Contabilidade*. São Paulo: Atlas. pp. 173-187.
- Lopes, A. B., & Martins, E. (2012). Teoria da contabilidade: uma nova abordagem. São Paulo: Atlas.
- Machado, D. G., Silva, T. P., Moura, G. D., Benetti, J. E., Rocha, I., & Bezerra, F. A. (2012). Informações no processo gerencial: um estudo das escolhas contábeis nas empresas de energia elétrica da BM&FBovespa. *Anais do Congresso Virtual Brasileiro de Administração*, Distrito Federal, Brasília, Brasil, 9.
- Major, M. J., & Ribeiro, J. (2008). A teoria institucional na investigação em Contabilidade. In: M. J. Major, & R. Vieira (Org.). *Contabilidade e controlo de gestão: teoria, metodologia e prática*. (Cap. 2, pp. 37-59). Lisboa: Escolar Editora.
- Maragno, R., Kalatzis, A., & Paulillo, L. (2006, novembro). A nova economia institucional: aspectos que influenciam na relação comercial Brasil - União Europeia. *Simpósio de Engenharia da Produção*, Bauru, SP, Brasil, 8.
- Mizumoto, F. M., & Machado, C. P., Filho. (2007). Práticas de governança corporativa em empresa familiar de capital fechado: um estudo de caso. *Revista de Negócios*, 12(2), pp. 3-17. doi: <http://dx.doi.org/10.7867/1980-4431.2007v12n2p03%20-%2017>.
- Mueller, B. (2005). Direitos de propriedade na nova economia das instituições e em direito e economia. In D. Zylbersztajn, & R. Sztajn (Orgs.). *Direito & Economia*. Rio de Janeiro: Campus.
- Nogueira, A. (2003). Custos de transação e arranjos institucionais alternativos: uma análise da avicultura de corte no estado de São Paulo. *Dissertação de Mestrado*, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Oliveira, A. A. G. (2011). Análise da eficácia do enforcement das obrigações de universalização dos serviços públicos de telecomunicações no Brasil. *Dissertação de mestrado*, Universidade de Brasília, Brasília, Distrito Federal, Brasil.
- Penrose, E. (2006). *A teoria do crescimento da firma*. São Paulo: Editora da Unicamp.
- Pereira, A. G., Bruni, A. L., Rocha, J. S., Lima, R. N., Filho, & Faria, J. A. (2010). Teoria dos contratos, governança corporativa e auditoria: delineamentos para a discussão em teoria da contabilidade. *Anais do Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia*, Resende, Rio de Janeiro, Brasil, 7.
- Pereira, A. N., & Vilaschi, A. (2006). Governança Corporativa e Contabilidade: explorando noções e conexões. *Anais do Simpósio FUCAPE de Produção Científica*, Espírito Santo, Vitória, Brasil, 4.

- Pinheiro, A. S., Carrieri, A. P., & Joaquim, N. F. (2013). Esquadrinhando a governança corporativa: o comportamento dos personagens sob o ponto de vista dos discursos dos autores acadêmicos. *Revista Contabilidade & Finanças*, 24(63), pp. 231-242. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772013000300006>.
- Resende, A. J., Facure, C. E. F., & Dalmácio, F. Z. (2009). Práticas de governança corporativa em organizações sem fins lucrativos. *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*, São Paulo, São Paulo, Brasil, 9.
- Rocha, W. (Ed.) (2007). Da contabilidade de custos à gestão estratégica de custos. *Revista de Contabilidade & Finanças*, 18(43), pp. 3-8.
- Rocha, I., Pereira, A. M., Bezerra, F. A., & Nascimento, S. (2012). Análise da produção científica sobre teoria da agência e assimetria da informação. *Revista de Gestão*, 19(2), pp. 327-340. doi: <http://dx.doi.org/10.5700/issn.2177-8736.rege.2012.49903>.
- Santos, S. (2007, novembro). A Nova Economia Institucional. *Anais do Seminário Temático Centralidade e Fronteiras das Empresas no Século XXI*, São Carlos SP, Brasil, 1.
- Schumpeter, J. A. (1961). *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura.
- Senju, E., & Gomes, E. (2006). As novas formas de comercialização de energia: o caso dos leilões. *Revista de Economia da UEG*, 2(2), pp. 1-19.
- Subramaniam, N. (2006). Agency theory and accounting research: an overview of some conceptual and empirical issues. In Z. Hoque (Org.). *Methodological issues in accounting research: theories and methods*. Londres: Spiramus. pp. 55-82.
- Tigre, P. B. (1998). Inovação e teorias da firma em três paradigmas. *Revista de economia contemporânea*, 2(1).  
 \_\_\_\_\_. (2005). Paradigmas tecnológicos e teorias econômicas da firma. *Revista Brasileira de Inovação*, 4(1), pp. 187-223.
- Vasconcelos, F. C., & Cyrino, A. B. (2000). Vantagem competitiva: os modelos teóricos atuais e a convergência entre estratégia e teoria organizacional. *Revista de Administração de Empresas*, 40(4), pp. 20-37.
- Vesco, D. (2008). Impactos da alteração da gestão do governo estadual nos Indicadores contábeis das concessionárias de rodovias do Estado do Paraná de 1996 a 2006 – um estudo empírico. (Dissertação de Mestrado). Universidade Federal do Paraná, Curitiba, PR, Brasil.
- Williamson, O. (1985). *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.  
 \_\_\_\_\_. (1991). Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36(2), pp. 269-296.
- Zylbersztajn, D. (1995). Estruturas de governança e coordenação do agrobusiness: uma aplicação da nova economia das instituições. Tese de Livre Docência, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Zylbersztajn, D., Sztajn, R., & Mueller, B. (2005). Economia dos direitos de propriedade. In D. Zylbersztajn, & R. Sztajn (Orgs.). *Direito & Economia*. pp. 84-101. Rio de Janeiro: Campus.