

Cooperação interfirmas: a necessidade da construção de um “paradigma teórico”*

Robson Antonio Grassi**

Professor do Departamento de Economia
da Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Resumo

Neste artigo, propõe-se uma redefinição do debate sobre cooperação interfirmas. Para alcançar esse objetivo, tomou-se como ponto de partida a análise da cooperação como estratégia da firma individual, em vez do conceito de rede de firmas, conforme é comum em muitos estudos sobre o tema. Considera-se que dois grupos de questões (eficiência e coordenação) são essenciais para o entendimento da cooperação, necessitando, ambos, de análise detalhada. No artigo, conclui-se que somente com a construção de um “paradigma teórico” que inclua as abordagens da firma das Capacitações Dinâmicas e dos Custos de Transação, além de elementos da Teoria dos Jogos, tais grupos de questões e a própria cooperação interfirmas poderão ser plenamente entendidos.

Palavras-chave

Cooperação interfirmas; inovações; coordenação.

Abstract

This paper proposes a redefinition of the debate concerning to the inter-firm cooperation. In order to reach this objective, instead of to use the concept of inter-firm network, as common in many studies on the theme, this analysis is based on the idea that cooperation is a strategy of the individual firm. It is considered two main issues (efficiency and coordination) for the understanding of cooperation, both needing detailed analysis. The paper concludes that only

* Artigo recebido em mar. 2006 e aceito para publicação em dez. 2006.

** E-mail: ragrassi@uol.com.br

with the elaboration of a “theoretical paradigm” that includes the firm’s approaches of Dynamic Capabilities and of Transaction Costs, besides elements of the Game Theory, such issues and the interfirm cooperation will be fully understood.

Key words

Interfirm cooperation; inovations; coordination.

Classificação JEL: L14, L20, O30.

1 Introdução

O tema da cooperação entre firmas apresenta uma relevância cada vez maior para o entendimento do comportamento e do desempenho das empresas no mundo atual. Inclusive porque, num ambiente de acirramento da concorrência e da globalização dos mercados, juntar esforços pode ser uma estratégia fundamental na busca de competitividade.

Mas não se pode esquecer que, apesar da importância reconhecida, a análise sobre cooperação é muito fragmentada, e ainda não se chegou a um consenso mínimo, entre as diversas áreas do conhecimento que a pesquisam¹, a respeito das questões mais relevantes que devem ser investigadas — e como isso pode ser feito —, o que também é dificultado pela própria complexidade do assunto (Osborn; Hagedoorn, 1997; DeBresson; Amesse, 1991).

Essa proliferação de opiniões acaba sendo constatada também no caso específico dos economistas, que, além das diversas vertentes teóricas que pesquisam sobre cooperação, em muitos casos procuram integrar suas abordagens com as de sociólogos e geógrafos, por exemplo. Como consequência, nota-se, também nessa área do conhecimento, a completa falta de uma unidade conceitual mínima, que possa nortear o debate em torno do tema. Indícios claros nesse sentido são a profusão de termos para caracterizá-lo², o grande núme-

¹ Economistas, administradores de empresa, sociólogos, geógrafos, cientistas políticos, etc.

² Redes de firmas, firmas em rede, distrito industrial, *cluster*, cadeia produtiva, complexo industrial, parceria, consórcio, consórcio de P&D, arranjo, aliança estratégica, *joint venture*, colaboração, redes de inovação, redes de subcontratação, redes horizontais, redes verticais, *franchising*, terceirização, etc.

ro de tipologias existentes (Britto (1996), por exemplo, enumera 22 classificações de redes de firma) e a multiplicidade de explicações para perguntas básicas, como as causas do fenômeno.

Neste artigo, parte-se do princípio de que, para pelo menos se organizar o já vasto debate sobre o tema na área econômica,³ é de fundamental importância distinguir cooperação como uma **estratégia da firma individual** e como uma **rede de firmas** que cooperam em busca de vantagens competitivas. Considera-se que, no primeiro caso, são relevantes questões como a motivação estratégica da firma e o comportamento (oportunista ou de confiança) que a mesma adota no decorrer do acordo cooperativo, enquanto, no segundo caso, é importante entender o *modus operandi* da rede, ou seja, as características específicas de cada tipo de cooperação, que, além de variarem bastante entre os diferentes tipos de rede (tornando o funcionamento de uma aliança estratégica bastante diferente do de um distrito industrial, por exemplo), ainda são influenciadas pela estrutura de mercado, pelo padrão de concorrência, por paradigma e trajetória tecnológicos, pelo ambiente institucional, etc. do setor no qual a rede cooperativa ocorre.

Partindo do princípio de que, além de fundamentais, ambos os pontos de vista são complementares, este artigo é dedicado à cooperação como estratégia da firma individual. Isto porque, ao mesmo tempo em que, no âmbito das redes, os estudos teóricos e tipologias já são mais volumosos,⁴ no caso da cooperação enquanto estratégia da firma individual ainda há muito por fazer, inclusive no sentido de se definir como responder a questões teóricas básicas que surgem nesse tipo de análise.

Considera-se que, na análise da firma que coopera, dois grupos de questões devem ser abordados: **eficiência e coordenação**. No caso da primeira, parte-se do princípio de que, se uma empresa busca cooperar para ser competitiva, é porque essa estratégia se revela (pelo menos a princípio) mais eficiente do que realizar as atividades internamente ou via mercados.⁵ No caso da segunda, considera-se que, num relacionamento cooperativo, que, em muitos

³ O artigo não nega a importância de estudos multidisciplinares, mas restringe-se à área econômica por um motivo simples: conforme se verá, a ciência econômica ainda está longe de esgotar suas possibilidades teóricas na explicação da cooperação interfirmas.

⁴ Britto (1999) faz um apanhado bastante representativo das diversas visões sobre cooperação a partir de um enfoque de rede de firmas, inclusive propondo uma tipologia nessa direção.

⁵ Conforme se verá, no que se refere à eficiência, é importante distinguir a economia de custos de produção e de transação (eficiência estática) da busca e da criação de inovações *lato sensu* (eficiência dinâmica).

casos, envolve um longo período de tempo, a estabilidade da relação é importante, e isso deve ser analisado em termos de coordenação do arranjo (com a conseqüente necessidade de uma abordagem contratual para o seu entendimento).

O objetivo do artigo é mostrar que, dados esses grupos de questões e as mudanças quantitativas e qualitativas pelas quais a formação de arranjos cooperativos vem passando nas últimas décadas (conforme se verá na seção 3), a cooperação interfirmas como uma estratégia da firma individual passa a ser **um assunto que somente é explicado, em todas as suas dimensões, a partir de uma integração entre visões teóricas diferentes, necessitando, para se atingir esse objetivo, da construção de um “paradigma teórico” a partir da firma individual** (Britto, 1999, cap. 2).⁶ Nesse sentido, considera-se que as visões da firma a partir das **Capacitações Dinâmicas** e dos **Custos de Transação**⁷, com algumas qualificações teóricas e metodológicas, devem ser os pilares básicos desse paradigma teórico, permitindo o entendimento das questões mais importantes (relativas à eficiência e à coordenação) sobre cooperação interfirmas.

Buscando cumprir esse objetivo, o texto divide-se da seguinte forma: na seção 2, são apresentadas uma breve delimitação do tema — dado o seu grande número de definições — e as principais questões teóricas sobre cooperação interfirmas. Depois, na seção 3, discutem-se aspectos importantes sobre a eficiência de acordos cooperativos, a partir dos motivos que levam as firmas a cooperarem, ressaltando as mudanças qualitativas e quantitativas pelas quais o fenômeno vem passando nas últimas décadas. Na seção 4, por sua vez, comenta-se a questão da coordenação dos arranjos cooperativos, notadamente seus aspectos contratuais. Na quinta e última seção, resumem-se as principais idéias do texto e apresentam-se as conclusões.

2 Conceitos de cooperação interfirmas e questões teóricas relevantes

No enfoque tradicional da teoria econômica, o mercado sempre ocupou um papel central na análise dos mecanismos de coordenação das atividades econômicas. Foi somente a partir do trabalho clássico de Coase (1937) que a

⁶ Na verdade, na explicação da cooperação enquanto rede de firmas, uma perspectiva que integre várias visões teóricas também é útil, conforme proposto por Britto (1999, cap. 2).

⁷ Nesse caso, com o importante aporte de elementos da Teoria dos Jogos, conforme se verá adiante.

firma individual passou também a receber atenção dos teóricos como instância alternativa de coordenação, oposta ao mercado. Surgiria aí a dicotomia firma-mercado, utilizada freqüentemente para a identificação e o estudo de problemas de alocação de recursos pelos economistas.

Porém formas organizacionais diferentes de firmas e mercados, sempre presentes nas economias capitalistas, continuaram sem merecer o devido reconhecimento por parte dos estudiosos. A dicotomia firma-mercado só viria a ser superada, com a análise de outras formas de coordenação entre esses dois pólos, a partir do texto clássico de Richardson (1972), que notou o crescente envolvimento de firmas em acordos fora do mercado com outras firmas e instituições.

Somente nas últimas décadas, passaram a ter tratamento teórico sistemático formas de cooperação que, em alguns casos, já existiam há séculos, dado que a cooperação, provavelmente, surgiu juntamente com a própria atividade manufatureira. A literatura sobre história da indústria descreve com detalhes, por exemplo, a importância dos sistemas de *putting out* ainda nos primeiros estágios dessa atividade econômica. Mesmo a cooperação em seu sentido “maléfico” (cartéis, acordos de liderança de preços, etc.) já era analisada por Smith (1983). Mais tarde, no século XIX, Marshall (1982) descreveria com detalhes os “distritos industriais”, apontando o papel vital das externalidades nesses arranjos cooperativos. Na primeira metade do século XX, portanto, muito antes de o tema receber a atenção que vem merecendo a partir dos anos 80, registravam-se acordos formais de colaboração em P&D entre firmas. Sabe-se, por exemplo, de muitos casos de programas de pesquisa colaborativa e redes durante a Segunda Guerra Mundial, alguns deles liderados por governos (Freeman, 1991, p. 500-501).

Assim, devido à sua ampla utilização ao longo dos anos e com sentidos os mais variados possíveis, uma tentativa de delimitação do conceito de cooperação interfirmas é necessária, antes de se apresentarem as principais questões teóricas sobre o tema. Uma primeira distinção importante é entre os termos “cooperação” e “rede de firmas”. Cooperação é o termo mais utilizado neste trabalho, por estar diretamente relacionado com o processo decisório das empresas, ou seja, sendo visto como uma estratégia empresarial em busca de competitividade. O termo rede de firmas, por sua vez, tem significação mais ampla.⁸ Pode-se referir, por exemplo, a “externalidades em rede”⁹, que obvia-

⁸ Uma apresentação dos vários significados desse conceito pode ser encontrada em Britto (1999, cap. 1).

⁹ Em muitos casos, o conceito genérico de rede é associado a externalidades geradas pelo consumo de bens ou fatores por um maior número de agentes. Essas externalidades refe-

mente fogem do âmbito mais restrito das decisões internas às empresas e, portanto, do escopo deste trabalho.¹⁰

Deve ficar claro desde já que o fato de se privilegiar a cooperação enquanto estratégia da firma individual não significa desprezar a cooperação enquanto rede. Pelo contrário, consideram-se ambas as dimensões da cooperação como tendo a mesma importância, sendo a dimensão rede uma “continuação” da dimensão estratégia. É nesse sentido que a firma individual pode ser considerada um interessante ponto de partida da análise. E é com essa orientação que, neste trabalho, se está mais interessado na ótica do agente individual.

Porém, antes de se passar ao estudo da estratégia cooperar, algumas questões importantes sobre redes precisam ser comentadas. É importante, por exemplo, entender o *modus operandi* de uma rede cooperativa, ou seja, as características específicas de cada tipo de cooperação, que, além de variarem bastante, tornando o funcionamento de uma aliança estratégica bastante diferente do de um distrito industrial, por exemplo, ainda são influenciadas pela estrutura de mercado, pelo padrão de concorrência, por paradigma e trajetória tecnológicos, pelo ambiente institucional, etc. do setor no qual a cooperação ocorre.

Assim, quando se fala de redes de firma neste trabalho, faz-se referência, basicamente, a três das mais importantes formas de interpenetração de mercados e hierarquias existentes atualmente, que são caracterizadas, dentre outros fatores, pelo seu potencial inovativo (Grabher, 1993):

- **alianças estratégicas** - apesar de existirem há bastante tempo, suas importância e substância parecem ter aumentado consideravelmente durante os anos 80, quando a experimentação com vários tipos de alianças estratégicas — tais como *joint ventures*, investimentos equitativos, pactos de pesquisa e acordos de licenciamento — cresceu de forma sem precedentes. Tipicamente, as alianças estratégicas envolvem dois tipos de organizações. Em um caso, grandes companhias juntam-se, parti-

rem-se a situações nas quais as escolhas individuais de determinados agentes são afetadas pelo conjunto das escolhas dos demais agentes relativas àquele bem ou fator (Katz; Shapiro, 1994; Britto, 1999, cap. 2).

¹⁰ Outro ponto a ser ressaltado é que, neste artigo, se tratará da cooperação interfirmas considerada “benéfica”, deixando de lado as práticas cooperativas consideradas, em muitos casos, anticompetitivas, como a formação de cartéis, acordos de liderança de preços, fusões, etc. E, dentro da cooperação “benéfica”, não serão tratados aqui, por razões de simplificação, acordos de cooperação entre empresas e órgãos governamentais (e universidades) — restringindo-se este trabalho ao estudo da cooperação apenas entre firmas pró-lucro — e também a cooperação intrafirmas, embora não se esteja negando a importância de tais temas.

cularmente em *joint ventures* internacionais. São os casos dos acordos cooperativos entre as maiores montadoras de automóveis mundiais, por exemplo. Em outro tipo, as alianças estratégicas visam aos benefícios das "complementaridades dinâmicas" de grandes e pequenas firmas. Esse padrão é de particular relevância na indústria de biotecnologia. Por fim, é importante notar que as alianças estratégicas são freqüentemente caracterizadas como altamente instáveis, principalmente as internacionais. Alguns estudos chegam a considerar estimativas de taxas de mortalidade alcançando até 70% (Parkhe, 1993, p. 794; Inkpen; Beamish, 1997). Porém deve-se considerar que, algumas vezes, o término da relação é planejado e antecipado pelas partes envolvidas, o que pode contribuir para reduzir tal percentual;

- **redes de fornecedores** - nos dias atuais, a integração vertical de larga escala apresenta, em muitos casos, sérias fraquezas, tais como, inabilidade de responder rapidamente a mudanças competitivas em mercados internacionais, resistência a inovações de processo que alterem a relação entre diferentes estágios dos processos de produção e relativa falta de incentivos para a introdução de novos produtos. Tais deficiências levam as firmas a reduzirem a participação da produção interna e a apelarem crescentemente para fornecedores externos, produzindo somente uma pequena parte dos componentes dos seus produtos internamente, enquanto grande parte é fornecida por uma densa rede de subcontratação, com isso incrementando tanto suas economias internas de escala e escopo como as externas (por meio de processos como o Just-in-Time). As corporações japonesas (como em suas indústrias automobilística e eletrônica) são consideradas as precursoras dessa estratégia, que marca uma certa renúncia à integração vertical;
- **distritos industriais** - demandas crescentes por flexibilidade, que são causadas pela instabilidade contínua de mercados e por uma acelerada velocidade da mudança tecnológica, levaram, nas últimas décadas, a uma reafirmação do local como a fundação para aparatos eficientes e efetivos de produção. O primeiro caso conspícuo, que foi tratado quase como prova da tese de um certo renascimento das economias regionais, foi a Terceira Itália, consistindo em redes regionais de pequenas firmas nas províncias da Emilia-Romagna, Toscana e Vêneto, dentre outras. Segundo Grabher (1993, p. 21), a exposição de Marshall (1982) sobre esses arranjos, de certa forma, já explicava a dinâmica contemporânea de áreas na Terceira Itália, nas quais cada rede de pequenas firmas se especializa na produção de um bem particular, objetivando a venda para consumidores qualificados. As afinidades parecem ser tão

próximas que o termo “distritos industriais marshallianos” tem sido usado para capturar a essência dessas localidades na Itália. Outras regiões ao redor do mundo, como o Vale do Silício, também exemplificam essa retomada, embora se deva ressaltar que existem semelhanças e diferenças entre os vários exemplos de distritos industriais (Markusen, 1995).

Por fim, é importante lembrar que esses três tipos de cooperação estão entre os mais complexos existentes, tanto pela sua potencial inovatividade como também pela dificuldade de se implementarem contratos nos mesmos, devido, por exemplo, à alta incerteza que caracteriza um arranjo no qual, em muitos casos, a inovação tecnológica é essencial. Por isso, considera-se que essa delimitação do tema permite uma visão o mais geral possível da cooperação interfirmas, pois pode explicar também formas menos complexas de cooperação, como o *franchising* e a terceirização pura e simples (esse ponto será retomado na conclusão do artigo).

Passando à cooperação enquanto estratégia da firma individual, considera-se, neste artigo, que, para a sua explicação, é necessário separar as questões referentes a esse tema em dois tipos, mesmo correndo-se o risco da simplificação excessiva: as relativas à **eficiência** e as relativas aos mecanismos de **coordenação**.¹¹ Pode-se passar a um breve detalhamento desses dois grupos de questões.

Em primeiro lugar, quanto à **eficiência**, considera-se que uma construção teórica que leve em conta tipos de redes como os mencionados acima deve partir do princípio de que as firmas cooperam em busca de inovações *lato sensu* (no sentido schumpeteriano do termo, incluindo não somente a inovação tecnológica, mas também a inovação organizacional, etc.), o que caracteriza a **eficiência** como sendo **dinâmica**. Mas, por outro lado, questões relativas à economia de custos de produção (por exemplo, economias de escala e de escopo) e de custos de transação não devem ser deixadas de lado, pois a eficiência **estática** também é importante. Sua importância aumenta, se se levar em conta que nem sempre um arranjo cooperativo tem objetivos inovativos, e, quando os possui, em muitos casos, o seu potencial inovativo pode não se realizar plenamente. Nesses casos, a competitividade do arranjo acaba sendo decidida por critérios estáticos de eficiência.

¹¹ De certa forma, aqui se está tomando por base o trabalho de Jarillo (1988), que, partindo do princípio de que “redes estratégicas” permitem a firmas que as integram ganhar ou sustentar vantagem competitiva frente a seus competidores fora da rede, divide as questões principais sobre cooperação nesses dois grupos, embora com nomes e definições diferentes.

Em segundo lugar, os aspectos relativos à **coordenação** devem ter como ponto de partida de análise o fato de que normalmente a cooperação é um jogo de soma positiva, ao contrário da concorrência, normalmente visualizada como um jogo de soma zero (Jarillo, 1988). Por isso, a questão da estabilidade do relacionamento passa a ser crucial, já que a própria durabilidade de um arranjo está ligada ao fato de cada um dos integrantes considerar que obtém no mesmo maiores ganhos do que obteria em outras formas de governança (mercado ou hierarquia). Ou seja, a distribuição da quase-renda gerada tem que ser satisfatória para todos os integrantes do arranjo.

Isso significa que a análise dos dispositivos de coordenação entre agentes econômicos deve ser feita a partir da noção de **contrato**. Considera-se que os agentes usam contratos para superar problemas de alocação de recursos e os referentes ao processo de criação dos mesmos (problemas como os oriundos da repartição da quase-renda gerada; das assimetrias de poder, tamanho, informação e de capacitação; dos incentivos e monitoração dos parceiros; etc.), causados por fatores como a incerteza e a racionalidade limitada presentes nas economias capitalistas. Levando-se em consideração contratos implícitos ou explícitos entre as partes, uma teoria dos contratos permite o entendimento de como os parceiros agem para resguardar seus interesses numa relação de cooperação e de como isso se reflete na magnitude dos custos de transação e da própria eficiência da relação cooperativa.

Definidos esses dois grupos de questões, resta ressaltar que levá-los em conta no estudo da cooperação, além de significar uma abordagem ampla da eficiência capitalista (dinâmica e estática), implica uma análise a partir de duas teorias da firma, a das Capacitações Dinâmicas e a dos Custos de Transação. A idéia é que essas teorias, ao explicarem a atuação das firmas nos mercados, podem explicar também como elas se comportam quanto à estratégia de cooperar. Nas duas seções seguintes, será mostrado como essas visões da firma explicam as questões da eficiência e da coordenação contratual em arranjos cooperativos.

3 Por que as firmas cooperam?

Como já mencionado, acordos de cooperação entre firmas existem há séculos. Mas, se, até os anos 80, ao se falar em cooperação, acordos como os cartéis eram os mais citados, hoje, com o quadro de globalização e de mudança radical de paradigma tecnológico, a cooperação apresenta-se mais pelo seu caráter "benévolo" de acordos visando à inovação (o que não quer dizer que práticas colusivas tenham sido abandonadas), sendo um fenômeno muito comum em setores de grande dinamismo tecnológico.

É importante, então, detalhar o que surgiu de novo sobre o tema, nos anos 80 e 90, que fez com que o mesmo despertasse o enorme interesse acadêmico que chega aos dias atuais. Mais que isso, é importante responder o que mudou na motivação que leva as firmas a cooperarem. Freeman (1991) ressalta mudanças quantitativas e qualitativas. Segundo esse autor, ao mesmo tempo em que se assistiu, nas duas últimas décadas, a um grande incremento no número de acordos cooperativos, tanto formais como informais, incluindo alguns tipos novos de redes, notaram-se também transformações importantes em tipos de cooperação já existentes.

Em termos quantitativos, vários estudos confirmam um crescimento extremamente rápido do número de acordos de cooperação em P&D, tanto internacionais como nacionais e regionais, especialmente em novas tecnologias genéricas (biotecnologia, novos materiais e tecnologia de informação), a partir dos anos 80 (Hagedoorn; Schakenraad, 1990; Freeman, 1991).

Quanto às mudanças qualitativas, nas redes de subcontratação, por exemplo, tais mudanças são mais importantes ainda que o incremento quantitativo verificado. O caso mais claro é, sem dúvida, o do Japão. Muita atenção tem sido prestada às indústrias automobilística e eletrônica japonesas, que apresentaram crescimento muito rápido nas últimas décadas. Nas novas relações de subcontratação, a especialização (ligada à crescente competência técnica dos fornecedores) tem sido a principal razão do uso desse tipo de rede por parte das grandes empresas. Custo e escala de estoques são considerados fatores mais triviais para se explicar tais transformações (Freeman, 1991, p. 504-505).

Assim, em muitos setores, as firmas teriam sido simplesmente incapazes de competir, se não estivessem propensas a fazer parte de uma variedade de formas de cooperação tecnológica. Para Freeman (1991), tomando esse fato juntamente com a evidência quantitativa sistematizada por Hagedoorn e Schakenraad (1990), é bastante claro que a principal fonte de mudança sustentando os novos desenvolvimentos em rede para a inovação reside nos rápidos desenvolvimento e difusão das novas tecnologias genéricas, principalmente a tecnologia de informação (Freeman, 1991, p. 508).

O desejo de copiar as características japonesas em tecnologia tem sido outro fator importante na aceleração internacional das redes de inovação, nos anos 80, e na mudança qualitativa nas redes de fornecedores das indústrias. Nesse sentido, alguns autores chegam a descrever a economia japonesa como “nada mais que uma rede de inovadores” (Freeman, 1991, p. 509).

Porém, para Freeman (1991), seria errado interpretar os novos desenvolvimentos em redes como, principalmente, um fenômeno japonês ou, exclusivamente, um fenômeno associado com a tecnologia da informação. A evidência empírica é perfeitamente clara no sentido de que desenvolvimentos simila-

res afetam todos os países industriais líderes — principalmente os da “tríade” Comunidade Européia-Japão-EUA, conforme Hagedoorn e Schakenraad (1990) — e de que o processo de globalização dos mercados é um importante aspecto do crescimento dos novos tipos de rede. Além disso, mesmo a tecnologia de informação sendo o motivo principal de muitos dos novos acordos e redes, um processo similar afeta outras tecnologias genéricas, que estão se desenvolvendo rapidamente, como a tecnologia de materiais e a biotecnologia.

Dadas essas mudanças qualitativas e quantitativas verificadas nas últimas décadas, várias razões têm sido enumeradas para explicar o que leva as firmas a participarem de alianças e redes. Dentre as muitas classificações que tentam sistematizá-las, podem-se destacar as de Dodgson (1993) e Hagedoorn (1993), que nortearão a análise a seguir. Podem-se agrupar os motivos para a cooperação em dois grandes grupos: os relativos aos objetivos das empresas no que se refere ao processo inovativo em si e os relativos aos objetivos gerais das corporações no que se refere à busca de espaços nos mercados (embora reconhecendo que exista uma interpenetração entre ambos os grupos).

Sob a perspectiva da inovação, são importantes:

- a efetiva interação entre as firmas - parcerias com fornecedores podem proporcionar acesso privilegiado aos componentes do produto fabricado. Fortes elos com importantes clientes facilitam o efetivo *feedback* sobre requerimentos do mercado e a *performance* do produto. Tudo isso facilita o sucesso da inovação;
- novas tecnologias são extremamente caras de se desenvolver - a colaboração pode ajudar a dividir esses altos custos, evitando, por exemplo, a duplicação de esforços de P&D;
- a própria incerteza decorrente dos altos custos e a complexidade de muitos dos novos desenvolvimentos tecnológicos podem ser reduzidas por meio da cooperação;
- muitas tecnologias são sistêmicas por natureza, e, mesmo quando firmas individuais possuem competências em algumas partes do sistema produtivo do qual fazem parte, elas podem precisar de insumos de outras firmas;
- a “pervasividade” da tecnologia de informação, que virtualmente afeta todas as atividades industriais, e, além disso, o grau de interação que ela promove nas atividades e nos métodos das firmas facilitam a cooperação.

Sob a perspectiva corporativa, cabe destacar:

- as firmas têm dificuldade de gerenciar competências ou conhecimento tecnológico em novas áreas. Acordos de cooperação são importantes nesse sentido;

- a colaboração é uma ferramenta estratégica, que pode ser usada para bloquear a competição — inclusive por aumento de recursos dedicados a projetos que visem deter outras firmas concorrentes —, ou para estreitar laços com um parceiro com habilidades específicas, evitando que competidores ganhem acesso a ele. Pode ser usada também para a criação de padrões comuns (como na área de multimídia), com o objetivo de excluir os concorrentes;
- antes da fusão de empresas, pode ser um passo importante saber o mais possível sobre a outra parte. A cooperação permite um grande conhecimento sobre a estrutura da outra empresa antes da fusão. Firms que têm experiências frustradas com fusões também podem apelar pura e simplesmente para a cooperação;
- pequenas firmas são consideradas como tendo vantagens sobre grandes firmas em sua habilidade para responder, rapidamente e de forma flexível, a mudanças em algumas tecnologias e mercados. Grandes firmas possuem vantagens sobre as pequenas em termos de maiores recursos e competências em *marketing* e distribuição. A cooperação pode combinar essas vantagens de cada tipo de firma;
- acordos de cooperação podem ser mais vantajosos que os tradicionais métodos de compra e venda de tecnologia por meio de licenciamento e investimento direto estrangeiro. Fatores como limitações contratuais e altos custos de transação complicam essas alternativas;
- a cooperação é considerada importante para o incremento da competitividade, apesar de as atividades internas de P&D serem ainda consideradas a base para a acumulação tecnológica das firmas. Atividades colaborativas são vistas como um suplemento extremamente útil nesse sentido;
- considera-se que os mercados tendem a ser crescentemente globais, e a colaboração é um mecanismo pelo qual firmas de um bloco de comércio podem ganhar acesso a tecnologias e mercados em outros. A colaboração tecnológica, em alguns casos, pode representar um mecanismo pelo qual barreiras tarifárias e não tarifárias ao comércio e ao investimento tecnológico internacional podem ser superadas. A própria incerteza gerada pelos desafios da globalização sugere que não se atue sozinho.

É importante notar que fatores como compartilhamento e minimização de custos não aparecem nessa classificação com a importância que pesquisas anteriores destacavam em acordos de cooperação. Hagedoorn e Schakenraad (1990) consideram que tais fatores parecem desempenhar um papel relativamente pequeno em comparação com objetivos estratégicos de longo prazo relacionados à criação de novas tecnologias e mercados.

Do exposto até aqui, pode-se concluir que, nas últimas décadas, ocorreram significativas mudanças quantitativas e qualitativas nos acordos de cooperação interfirmas, que exigem uma redefinição na análise das razões que levam uma firma a cooperar. Se critérios de eficiência estática (economia de custos) continuam tendo sua importância, é verdade que, em muitos casos, a busca pela eficiência dinâmica é o fator preponderante na elaboração de acordos de cooperação no mundo atual. Com isso, uma análise que leve em conta, por exemplo, a cooperação tecnológica e o compartilhamento de aprendizado e capacitações em busca da inovação, comuns em redes como alianças estratégicas, distritos industriais e redes de fornecedores, tem que ser considerada na explicação desse fenômeno.

Assim, dentre as diversas visões da firma existentes, a única que apresenta elementos teóricos para explicar esse tipo de cooperação, apresentando um já razoável esforço de análise nessa direção, ao levar em conta a crescente exigência de requisitos de capacitação e aprendizado para um agente integrar qualquer rede cooperativa, é a abordagem das Capacitações Dinâmicas¹².

Esses autores consideram (Teece; Pisano, 1994) que os vencedores nos mercados globais têm sido firmas que apresentam inovações, juntamente com a capacitação de gerenciamento para efetivamente coordenar e transferir competências internas e externas, notando que só recentemente os pesquisadores passaram a levar em conta o desenvolvimento de capacitações específicas à firma e a maneira pela qual as competências são renovadas para responder a mudanças no ambiente de negócios. Para essa nova visão da firma, a vantagem competitiva reside nas capacitações dinâmicas enraizadas em rotinas de alta *performance* operando dentro da firma, inseridas nos seus processos e condicionadas por sua história.¹³

Com isso, construir uma visão da firma a partir das Capacitações Dinâmicas requer identificar os fundamentos sobre os quais vantagens distintivas e difíceis de copiar podem ser construídas. O ponto-chave é que as propriedades da organização interna não podem ser copiadas por um *portfólio* de unidades de negócio articuladas por meio de contratos formais, da mesma forma que os

¹² A abordagem das Capacitações Dinâmicas da firma também é chamada, em certos contextos, de "neo-schumpeteriana" ou "evolucionária".

¹³ Segundo esses autores, essa fonte de vantagem competitiva, as Capacitações Dinâmicas, enfatiza dois aspectos principais: em primeiro lugar, ela se refere ao caráter mutante do ambiente (por isso, dinâmicas); em segundo, ela enfatiza o papel-chave do gerenciamento estratégico em adaptar, integrar e reconfigurar, de forma apropriada, habilidades organizacionais internas e externas, recursos e competências funcionais para ambientes com mudanças (resumido na idéia de capacitações).

elementos distintivos da organização interna simplesmente não podem ser copiados no mercado. Copiar leva tempo, e a cópia das melhores práticas pode ser ilusória (Teece; Pisano, 1994, p. 540).

Considera-se que uma competência/capacitação difícil de copiar ou difícil de imitar pode ser considerada uma competência distintiva. Então, competências e capacitações são ativos especiais, porque precisam ser construídos, já que não podem ser comprados. Assim, as Capacitações Dinâmicas são o subconjunto das competências/capacitações que permitem à firma criar novos produtos e processos e responder a circunstâncias de mercados em mudança.¹⁴

Para essa abordagem da firma, a cooperação interfirmas é vista como uma estratégia que visa à aglutinação e ao desenvolvimento de capacitações/competências complementares, permitindo maiores oportunidades de aprendizado conjunto e reforçando mutuamente a competitividade dos integrantes do arranjo cooperativo. Essa idéia vem desde o trabalho pioneiro de Richardson (1972), que, influenciado por Penrose (1959), já ressaltava a importância das capacitações em acordos cooperativos.

Nos últimos anos, vários desenvolvimentos teóricos vêm sendo feitos nessa direção.¹⁵ Uma questão importante tratada por essa corrente é a do aprendizado, que, em muitos casos, acaba sendo o tema central ao qual a cooperação deve se referir, principalmente para aqueles autores que centram sua análise na questão do “aprendizado interativo”. É o caso de Lundvall (1988; 1993), para o qual o aprendizado é predominantemente um processo interativo e socialmente inserido, que não pode ser entendido sem se levar em consideração seu contexto institucional e cultural.

Esse autor ressalta, com detalhes, o processo de troca entre usuários e produtores de informação qualitativa. A informação trocada envolve uma mudança na base de conhecimento de ambas as partes, e, mais corretamente, pode-se caracterizar tal mudança como um processo de aprendizado interativo que incrementa a capacitação inovativa do produtor e a competência do usuário, caracterizando uma certa “cooperação direta” durante o processo de inovação.

Teece e Pisano (1994) também enfatizam a importância do aprendizado, mostrando que o conceito de Capacitações Dinâmicas como um processo

¹⁴ Os principais desenvolvimentos teóricos da abordagem das Capacitações Dinâmicas não serão apresentados aqui. Para maiores detalhes, ver Teece e Pisano (1994) e Baptista (1997).

¹⁵ Podem ser incluídos aqui os estudos de Freeman (1991), Lundvall (1988, 1993), Foray (1991), DeBresson e Amesse (1991), Saxenian (1991), Grabher (1993), Teece e Pisano (1994), Teece (1986, 1988, 1992), Pisano (1990), Jorde e Teece (1992), Hobday (1994) e os autores da teoria da “coerência corporativa” (Dosi; Teece; Winter, 1992).

coordenativo de gerenciamento abre a porta para o potencial do aprendizado interorganizacional. Assim, colaborações e parcerias podem ser veículos para novo aprendizado organizacional, ajudando as firmas a reconhecerem rotinas disfuncionais e prevenindo a “cegueira estratégica” (Teece; Pisano, 1994, p. 544-545).

Além da questão do aprendizado, Teece e outros autores próximos destacam também a importância dos regimes de apropriabilidade e dos ativos complementares, relacionados com os possíveis ganhos da inovação que uma atividade cooperativa pode gerar. A idéia básica aqui é que a inovação, para ter seu potencial de ganhos realizado, precisa de outros ativos ou capacitações, denominados ativos complementares.¹⁶

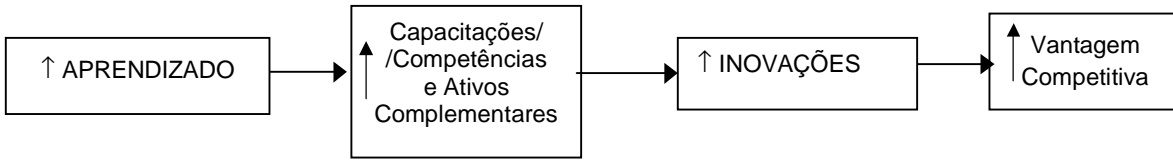
O acesso a ativos complementares é crítico, se o inovador está interessado em evitar que a parte mais considerável dos lucros seja apropriada por imitadores e/ou por possuidores dos ativos complementares, que são especializados ou co-especializados para a inovação (Teece, 1986, p. 292). Assim, uma vantagem competitiva da firma em pesquisa não necessariamente coincide com uma vantagem em ativos complementares relevantes, e a *performance* “de especialista” dos parceiros contratuais do inovador em certas atividades-chave complementares para atividades facilmente imitáveis é freqüentemente essencial, se o inovador deseja capturar uma considerável porção dos lucros que a inovação gera (Jorde; Teece, 1992, p. 53; Teece, 1986).

Portanto, pode-se concluir que a abordagem das Capacitações Dinâmicas da firma explica a cooperação interfirmas da seguinte forma: parte-se de agentes que cooperam procurando obter capacitações e competências por meio de complexos processos de aprendizado, com o objetivo final de inovar naquela indústria particular e, por meio da obtenção (ou ampliação) de vantagens competitivas, transformar a estrutura de mercado a seu favor. Também é importante ressaltar que, para uma maior chance de apropriação dos frutos da inovação, é necessário o investimento em ativos complementares. Isso tudo é representado na Figura 1.

¹⁶ Para mais detalhes e exemplos sobre ativos complementares, ver o artigo clássico de Teece (1986) sobre o tema.

Figura 1

Capacitações, cooperação e vantagens competitivas



4 A coordenação de arranjos cooperativos

Dentre as abordagens da firma que possuem características contratuais, podem-se destacar duas: a dos Custos de Transação e a do Agente Principal (Brousseau, 1993). Considera-se, neste artigo, que a teoria dos Custos de Transação, na visão de Williamson (1985), é a mais indicada como uma base para o entendimento da coordenação de arranjos cooperativos, pois, ao contrário de abordagens mais ortodoxas dos contratos, nela, os agentes podem optar por "resolver as coisas" privadamente (Williamson, 1985; Dyer, 1997). Ou seja, nessa visão, os condicionantes *ex-post* dos contratos ganham mais importância, o que é fundamental para o entendimento de várias questões sobre cooperação (por exemplo, como o comprometimento de ativos específicos pode influenciar os resultados da cooperação) nos mais diferentes tipos de rede, conforme se verá a seguir.¹⁷

Sobre a abordagem dos Custos de Transação, verifica-se que esse enfoque da firma tem apresentado, nos últimos anos, um importante esforço para o entendimento de vários aspectos contratuais da cooperação e de seu relacionamento com o processo decisório das empresas que merecem ser destacados.¹⁸ Como é notório, a cooperação interfirmas, na visão de Williamson, está relacionada à noção de "formas híbridas", uma das três "alternativas discretas" (estruturas de governança) por ele consideradas em seu texto clássico sobre o assunto (Williamson, 1996). Nesse texto, o autor sugere também que as formas híbridas são uma estrutura de governança com propriedades distintas de mercados e hierarquias, por serem especializadas em lidar com a dependência bilateral, mas sem ir tão longe como a integração vertical.

Assim, quando comparada com o mercado, a forma híbrida sacrifica incentivos em favor de uma coordenação superior entre as partes; quando comparada com a hierarquia, sacrifica a cooperatividade em favor de maior intensidade de incentivos. Daí, transações para as quais as requisitadas adaptações a distúrbios não são nem predominantemente autônomas nem bilaterais, mas requerem uma mistura de cada uma dessas formas de governança, são candidatas a

¹⁷ Isso, evidentemente, não significa negar a importância da abordagem do agente principal no entendimento de certos tipos de rede, como, por exemplo, as de subcontratação (Britto, 1999, cap. 2). Apenas deve ser ressaltado que a abordagem dos Custos de Transação se revela mais completa para o entendimento da coordenação da ampla gama de tipos de acordos cooperativos existentes.

¹⁸ As principais proposições da abordagem dos Custos de Transação já são bastante conhecidas e não serão discutidas aqui. Tais proposições podem ser encontradas, com detalhes, em Williamson (1985, cap. 1-4) ou em Pondé (1993, cap. 1 e 2).

serem organizadas sob o modo híbrido (Williamson, 1996, p. 108). Isso equivaleria a um intervalo intermediário de especificidade de ativos, não tão elevado como no caso da hierarquia e nem tão baixo como no caso dos mercados puros.

No que se refere à coordenação propriamente, as formas híbridas necessariamente envolverão algumas formas de planejamento e de decisões administrativas, tanto dentro das firmas como entre as firmas envolvidas (de outro modo, o mercado seria suficiente). Elas desenvolverão características específicas para manter relações de longo prazo entre as partes do arranjo, enquanto garantem uma coordenação eficiente e participações aceitáveis na quase-renda gerada (Ménard, 1996, p. 157).

Isso pode ser melhor entendido a partir do conceito de “adaptação”, que é crucial em qualquer forma de governança e, segundo Williamson, “[...] é o problema econômico central” no estudo das organizações econômicas (Williamson, 1996, p. 101-102; Pondé, 2000, p. 88-89). Tal conceito refere-se à capacidade de uma forma de governança de lidar com distúrbios que continuamente surgem entre os agentes que a integram ao longo do tempo.

Williamson (1996) propõe uma distinção entre um tipo A de adaptação (onde A é para “autônomo”), comum nos mercados e operando por meio de preços, e um tipo C de adaptação (C significando “cooperação”), comum nas hierarquias,¹⁹ com o *fiat* como o centro da adaptação. O modo de adaptação das formas híbridas seria um meio-termo entre o tipo A e o tipo C, operando eficientemente tanto na adaptação autônoma como na cooperativa, mas não tão bem quanto os mercados no primeiro caso ou tão bem quanto as hierarquias no último (Williamson, 1996; Ménard, 1996, p. 160). De forma mais concreta, esse tipo de adaptação tem que lidar com questões como as seguintes:

- **repartição da quase-renda gerada** - a existência de uma quase-renda pode levar a conflitos no que se refere à sua distribuição entre os participantes de um arranjo cooperativo. Nesse caso, um comportamento oportunista costuma surgir por causa da indeterminação relacionada à ausência de um critério objetivo na sua repartição (como seria o caso, num contexto neoclássico, da produtividade marginal dos fatores, por exemplo). É o problema conhecido como *hold-up* (Brousseau, 1993, p. 24-25);
- **assimetrias de informação** - as assimetrias informacionais induzem igualmente a conflitos, porque os indivíduos que não têm possibilidade de conhecer com precisão o “estado do mundo” inferem a verdade a partir de observações diferentes, que os conduzem a possuir, cada um, uma

¹⁹ É importante ressaltar que “cooperação”, na forma como Williamson utiliza o termo nesse contexto, se refere somente à adaptação interna às firmas.

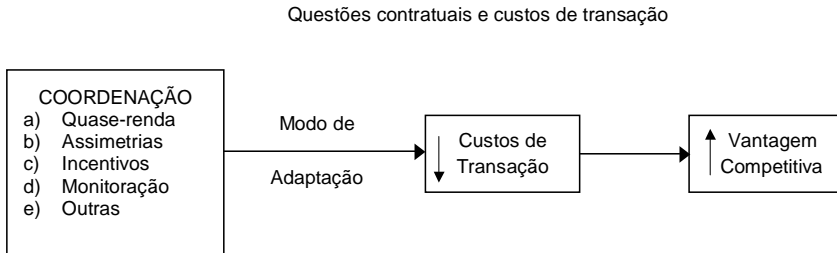
concepção diferente da verdade. Assim, por causa do papel limitado do mecanismo de preço e das incertezas que cercam a apropriação da renda, a divulgação da informação costuma ser essencial para a existência e a estabilidade das formas híbridas. Porém, por causa da incongruência de objetivos e/ou das ambigüidades de *performance* inerentes às formas híbridas, dentre outros fatores, permanece "misterioso" na literatura pertinente como isso pode ser feito (Ménard, 1996, p. 159-160);

- **assimetrias de poder/tamanho** - da mesma forma que a consolidação de princípios de reciprocidade não significa a ausência de competição entre os membros de um acordo de cooperação, a mutualidade que norteia o processo de adaptação das decisões não implica a consolidação de relações de simetria. Assim, são comuns assimetrias tanto de tamanho como de poder. Neste último caso, os agentes que retêm maior "poder" acabam moldando as relações com outros agentes em função de seus interesses, e essas "relações de poder" associam-se à consolidação de uma estrutura interna à rede, na qual é possível identificar um determinado grau de centralização das decisões e uma determinada organização hierárquica dos agentes. Isso tem implicações importantes sobre a maneira como será exercida a arbitragem num determinado arranjo cooperativo;
- **assimetrias de capacitação** - a capacitação dos agentes é um fator importante para determinar qual a posição dos mesmos na hierarquia de uma rede de cooperadores. Zanfei (1994) nota, inclusive, evidências de que a possibilidade de cooperação é mais alta quando a assimetria entre a dotação tecnológica das firmas não é "tão alta". Um bom exemplo aqui é o caso das redes de subcontratação, onde o grau de capacitação de qualquer integrante de um arranjo cooperativo é importante no sentido de determinar se os problemas que porventura venham a surgir no decorrer da relação serão solucionados por meio de "saída" ou "voz", nos termos da análise clássica de Hirschman (Helper, 1993);
- **monitoração e incentivos** - em muitos tipos de redes, atividades de monitoração são utilizadas com a justificação econômica dos possíveis ganhos de produtividade que podem proporcionar. Porém, normalmente, essa questão é indissociável daquela da punição (Brousseau, 1993, p. 36-37) e, conseqüentemente, da qualidade do relacionamento entre as partes. Os sistemas de incentivo, por outro lado, são mecanismos que podem substituir, total ou parcialmente, os mecanismos de monitoração e repressão, ao estimularem os agentes a respeitarem suas promessas. Aqui os agentes recebem algum tipo de recompensa por adotarem o melhor comportamento possível (Brousseau, 1993, p. 41);

- **reputação** - alguns autores propõem análises, nas quais é reconhecida a importância do caráter incentivador do efeito da reputação, no sentido de se construir uma maior confiança entre os agentes. Segundo Williamson, os efeitos da reputação incrementados atenuam incentivos para se comportar oportunisticamente em negócios interfirmas, desde que os ganhos imediatos do oportunismo em um regime no qual a reputação conta podem ser comparados com os seus custos futuros. Com isso, a contratação híbrida será incrementada, em relação à hierarquia, em regimes nos quais efeitos de reputação interfirmas são mais aperfeiçoados, *ceteris paribus* (Williamson, 1996, p. 116).

A pergunta que surge aqui é: como todas essas questões afetam a magnitude dos custos de transação de um arranjo cooperativo? Por conseqüência, como elas podem influenciar a busca de vantagens competitivas por parte de agentes que escolhem a estratégia “cooperar”? A Figura 2 ilustra essas questões.

Figura 2



Sem dúvida, a resposta a essas questões está relacionada ao modo de adaptação das formas híbridas. Porém autores como Ménard (1996, p. 160-161) partem do princípio de que, se muita análise tem sido feita no sentido de se entender a natureza dos arranjos contratuais nas formas híbridas, pouco tem sido feito sobre seu específico modo de adaptação. Existem deficiências aqui, que, segundo o autor, podem ser superadas a partir da colaboração de estudos empíricos, mas não somente. Novos desenvolvimentos teóricos são necessários também.²⁰

²⁰ Segundo Ménard (1996), a adaptação em formas híbridas tem muitas explicações (cláusulas de compromissos críveis, por exemplo) que ainda necessitam ser integradas dentro de uma explicação coerente (Ibid.). Esse ponto será retomado a seguir.

É necessário entender como o modo de adaptação de uma forma híbrida evolui. Porém sabe-se que Williamson possui uma abordagem que precisa ainda ser aprimorada para permitir o pleno entendimento dos contratos, quando se considera a passagem do tempo. Assim, uma certa redefinição de sua teoria dos contratos é necessária, tornando a mesma capaz de levar em conta também como evoluem os comportamentos dos agentes no decorrer de uma relação cooperativa.²¹

De certa forma, tal redefinição já vem sendo proposta na literatura de *business*, por autores como Dyer (1997) e Parkhe (1993). Estudando, respectivamente, redes de subcontratação e alianças estratégicas, esses autores mostram (inclusive com evidências empíricas) como podem ser integrados teoricamente os temas relativos a compromissos críveis (notadamente o “comprometimento mútuo de ativos específicos”)²² e a comportamentos dos agentes (oportunista e de confiança), considerados de fundamental importância para o entendimento da busca de eficiência e de competitividade por parte de qualquer arranjo cooperativo.

Em termos teóricos, isso significa que, ao mesmo tempo em que utilizam elementos da abordagem dos Custos de Transação, esses autores a integram com a Teoria dos Jogos. No caso desta, o ponto de partida é o “dilema do prisioneiro” com repetições infinitas. Como é notório, a lógica implacável de tal dilema e a inerente instabilidade introduzida dentro da relação cooperativa pela incerteza de cada parceiro avaliando o próximo movimento do outro podem levar a estratégias deliberadas, que não necessariamente aceitam as circunstâncias como dadas, mas, em vez disso, buscam reformatar a estrutura da aliança para criar as condições para uma cooperação robusta. É a noção de “sombra do futuro”. Ver também Axelrod (1984). Com isso, a Teoria dos Jogos permite visualizar os contratos e a cooperação de forma dinâmica, incluindo os comportamentos de confiança e oportunista, cuja evolução ao longo do tempo passa a ser melhor entendida.²³

²¹ Para mais detalhes sobre como a noção de formas híbridas de Williamson pode ser refinada nesse sentido, ver Grassi (2003).

²² A partir do “modelo de refém” de Williamson (1985).

²³ E aqui o próprio Williamson reconhece que a literatura sobre a Teoria dos Jogos avança em relação à sua exposição sobre o assunto. Citando os trabalhos de Kreps, Williamson reconhece que esse autor está realmente preocupado com a evolução das relações comerciais — estas sendo produto do aprendizado, do condicionamento social, da cultura corporativa, etc. —, e, por isso, os mecanismos intertemporais são a questão-chave (Williamson, 1996a, p. 265-266). O autor não se diz somente simpático com essa linha de argumento, mas chama atenção para o fato de que o esquema estático de sua análise simplifica demasiadamente a questão, no sentido de que toma esses tipos de efeitos intertemporais como dados (Williamson, 1996a, p. 266).

O resultado dessa integração entre a abordagem dos Custos de Transação e a Teoria dos Jogos acaba sendo um melhor entendimento de como, respectivamente, compromissos críveis criados a partir do comprometimento de ativos específicos e alguns tipos de comportamento podem conjuntamente influenciar a magnitude dos Custos de Transação ao longo do tempo em um relacionamento cooperativo e, portanto, a eficiência e as chances de criação de vantagem competitiva do mesmo.

As principais conclusões dos trabalhos de Dyer (1997) e Parkhe (1993) podem ser resumidas da seguinte forma:²⁴ um nível de confiança maior (ou menor risco de oportunismo) está correlacionado a um maior comprometimento de ativos específicos, e ambos (juntos) se constituem em causa de menores custos de transação e, portanto, de maiores chances de criação de vantagem competitiva. Obviamente, a relação entre ativos específicos e vantagem competitiva também pode ser direta, dadas as características desse tipo de ativo. A Figura 3 ilustra essas observações.

Pode-se concluir que contribuições como as da Teoria dos Jogos e do “modelo de refém” de Williamson avançam em pontos importantes no sentido de refinar a abordagem dos Custos de Transação, quando a mesma trata da questão das formas híbridas, permitindo, inclusive, um melhor entendimento da noção de “modo de adaptação”.

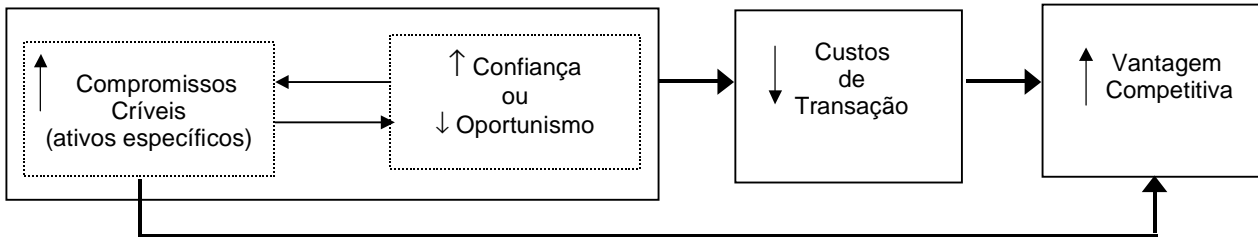
Assim, esta análise de elementos teóricos como compromissos críveis e tipos de comportamento, além de sua importância em si, é interessante, porque complementa, de forma decisiva, a análise daquele grupo de questões vistas no início da seção (repartição da quase-renda, assimetrias, monitoração, etc.), quando se procura entender a busca de redução de custos de transação por empresas que cooperam. Em outras palavras, pode-se considerar que, se os integrantes de um arranjo cooperativo possuem altos níveis de confiança e de comprometimento de ativos específicos, com a resultante queda nos custos de transação, é porque questões como a repartição da quase-renda gerada, dos diversos tipos de assimetria, da monitoração, etc. estão encaminhadas de maneira satisfatória na percepção dos agentes, significando uma adaptação com boa aceitação das partes.

Tal constatação serve também para concluir que já existe uma forma factível de se analisar como um arranjo cooperativo se comporta no que se refere à magnitude dos custos de transação, revelando uma maneira interessante de se avaliar sua eficiência e possibilidades de criação de vantagens competitivas para os integrantes do mesmo.

²⁴ Maiores detalhes podem ser encontrados nos próprios textos dos autores ou em Grassi (2004).

Figura 3

Compromissos críveis, comportamentos e custos de transação



5 Conclusão: uma proposta de redefinição do debate

Como visto, este artigo parte do princípio de que o tema da cooperação interfirmas precisa ser melhor entendido, dada sua relevância para a explicação do comportamento das firmas nos mercados atuais.²⁵ Foi mostrado que um melhor entendimento desse tema exige, de início, a sua separação em dois grupos de questões: as relativas à cooperação enquanto uma rede de firmas e as relativas à cooperação como estratégia da firma individual. Centrando a análise neste último grupo de questões, viu-se que, para o entendimento da firma que coopera, é necessária a separação da análise em mais dois grupos de questões: as referentes à eficiência do arranjo cooperativo e as referentes à sua coordenação.

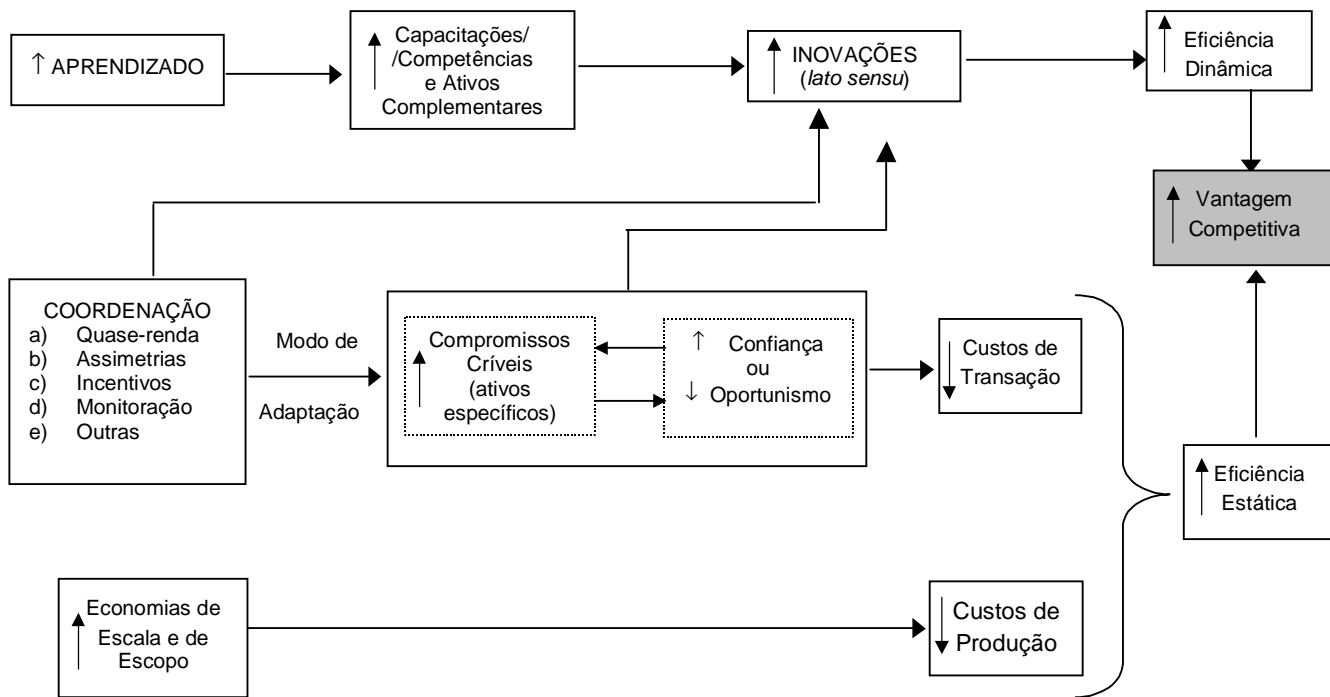
Para o entendimento dessas questões, foi proposto que as abordagens das Capacitações Dinâmicas e dos Custos de Transação (nesse caso, juntamente com elementos da Teoria dos Jogos) permitem a elaboração de um paradigma teórico que inclua as principais questões relativas à cooperação interfirmas. Baseando-se nessas visões da cooperação, pode-se agora explicá-la, com a ajuda da Figura 4 (que é uma combinação das três anteriores com algumas modificações), da seguinte forma.²⁶

²⁵ Uma breve avaliação dos principais manuais de organização industrial existentes é suficiente para se concluir que os autores ainda precisam avançar bastante, para chegarem a um entendimento mais aprofundado dos acordos de cooperação. Nos livros de Tirole (1988, p. 413-414) e de Milgrom e Roberts (1992, p. 575 e seguintes), por exemplo, a questão das alianças estratégicas aparece de forma apenas superficial.

²⁶ Fatores relacionados com o mercado relevante no qual ocorre o arranjo cooperativo, como o padrão de concorrência, a estrutura de mercado, o padrão e a trajetória tecnológicos, o ambiente institucional, etc., não serão tratados aqui apenas por razões de simplificação da análise, que se concentra na questão da firma individual.

Figura 4

Questões relevantes sobre cooperação interfirmas



Supõe-se que as firmas cooperam porque, procedendo dessa maneira, aumentam suas chances de obter vantagens competitivas (ou ampliar as existentes). Para isso, levam em consideração vários fatores, que podem ser agrupados em duas categorias:²⁷

- **eficiência dinâmica** - considera-se que as firmas cooperam em busca, em última instância, de inovações. A cooperação interfirmas é entendida como uma estratégia que visa, a partir de complexos processos de aprendizado, à aglutinação e ao desenvolvimento de capacitações/competências complementares, permitindo, juntamente com a presença de ativos complementares, maiores oportunidades de aprendizado conjunto e reforçando mutuamente a capacidade de geração de inovações e de competitividade dos integrantes de um arranjo cooperativo. Vale ressaltar que inovação, aqui, é definida no sentido schumpeteriano do termo (*latu sensu*). Assim, a própria busca de economia de custos de transação pode-se tornar uma “inovação organizacional”, transformando-se de eficiência estática em eficiência dinâmica. Isso pode ocorrer, por exemplo, pela própria característica de criação de valor dos ativos específicos, ou na resolução de problemas relacionados com a coordenação da cooperação;²⁸

- **eficiência estática** - inclui questões relativas à coordenação dos arranjos (sob a forma de economia de custos de transação) e à economia de custos de produção (por exemplo, economias de escala e de escopo). Parte-se do princípio de que uma teoria dos contratos permite lidar com agentes que usam contratos (formais ou informais) para superar problemas causados pela presença de racionalidade limitada, oportunismo e incerteza, comuns nas economias capitalistas. Assim, questões importantes referentes à coordenação dos agentes, como a repartição da quase-renda gerada, os diversos tipos de assimetrias (de informação, capacitação, poder, tamanho, etc.), incentivos, monitoração, comportamentos, etc., podem ser tratadas e ter dimensionadas suas implicações em termos da eficiência dos arranjos cooperativos.

²⁷ Conforme pode ser notado na Figura 4, as questões da eficiência e da coordenação foram reorganizadas, separando-as em eficiências dinâmica e estática, apenas para se visualizar melhor a cooperação como fonte de vantagem competitiva.

²⁸ Neste último caso, Ménard (1996), em estudo sobre a cadeia produtiva da indústria de frangos francesa, ilustra como isso pode ocorrer. O autor mostra que a instituição da “sociedade classificadora”, que visava economizar custos de transação no relacionamento entre os agentes, alterou completamente a estrutura e o desempenho da indústria em questão.

Como visto, essas questões estão relacionadas com a noção de “modo de adaptação”. Isso significa uma abordagem mais completa de como os contratos evoluem no tempo, levando a uma análise dinâmica dos mesmos, principalmente quanto à forma como são criados e recriados ativos específicos (tal fato, inclusive, podendo se revelar uma inovação organizacional) e como isso é negociado entre os parceiros no decorrer da relação de cooperação, com vistas à criação de vantagens competitivas.

Por último, não pode ser esquecida a importância dos custos de produção, que é mantida nessa visão “redefinida” da abordagem de Williamson, a partir da Teoria dos Jogos (Dyer, 1997; Parkhe, 1993). Assim, ao escolher a forma de governança “cooperação” para a realização de suas atividades, a firma sabe que o tamanho de suas economias de escala e de escopo se alterará,²⁹ em comparação com “fazer internamente” ou por meio dos mercados. Portanto, continua valendo, no caso desse esquema teórico, a taxa de substituição entre custos de transação e produção do modelo *standard* de Williamson (1985).

Do exposto até aqui, conclui-se que uma visão abrangente da cooperação interfirmas implica uma avaliação da eficiência total de um arranjo cooperativo. Levar em conta requisitos de eficiência dinâmica (o aprendizado, as capacitações e competências, as inovações *lato sensu*, etc.), juntamente com os requisitos de eficiência estática (as economias de custos de transação e produção), significa uma análise abrangente da possibilidade de geração (ou de ampliação) de vantagens competitivas das empresas de um arranjo cooperativo. Com isso, o esquema sugerido acima, centrado na obtenção de vantagens competitivas, abre um caminho interessante de pesquisa, por representar, de forma análoga à análise clássica de M. Porter (1989) — ele divide as causas da vantagem competitiva basicamente naquelas relativas a custos e à diferenciação —, uma tentativa de identificar as principais razões para o sucesso ou o fracasso dos acordos de cooperação no processo de concorrência.

Esta análise, essencialmente partindo da firma individual, é útil também porque pode ser vista como uma espécie de “microfundamentação” da análise da cooperação a partir da noção de “rede de firmas”. Ou seja, pode-se sugerir que uma maior organização teórica no nível da firma, como proposto neste trabalho, permite entender melhor o *modus operandi* de cada tipo de rede, no sentido de se tentar explicar o que possuem em comum os diferentes tipos de cooperação, seja uma rede de subcontratação japonesa, seja um distrito industrial na Itália, seja uma aliança estratégica entre empresas norte-americanas de biotecnologia.

²⁹ Tanto as internas como as externas. Neste último caso, pode-se, por exemplo, incluir o Just-in-Time compartilhado pelas firmas que participam de uma rede de subcontratação.

Outra conclusão importante é que, na cooperação voltada para a inovação, mesmo no caso de o potencial inovativo do arranjo não se realizar — e não há nenhuma possibilidade de se garantir isso a princípio —, a eficiência e a competitividade do mesmo acabam sendo decididas por meio de requisitos estáticos de eficiência. Com isso, mostra-se também como a busca da eficiência estática pode ser integrada (inclusive no sentido de poder tornar-se dinâmica) a uma abordagem na qual a firma, em muitos casos, obtém vantagens competitivas predominantemente por meio de inovações, como nos setores de mais alto dinamismo tecnológico. Assim, o esquema acima proposto permite a análise de redes inovativas (como distritos industriais, alianças estratégicas e redes de fornecedores) e também de outros tipos de cooperação, não tão complexos. Ou seja, o esquema proposto é suficientemente flexível para levar em conta os diferentes graus de eficiência dinâmica e estática, que são decisivos para a busca de vantagens competitivas em cada setor industrial.

Por exemplo, o *franchising* e a terceirização pura e simples podem ser analisados pelo esquema teórico acima delineado, bastando, para isso, desprezar-se a parte de eficiência dinâmica do mesmo, já que esses tipos de cooperação não costumam ser inovativos (nem no sentido organizacional). Procedendo dessa forma, tem-se, de forma aproximada, o modelo de Williamson (com as redefinições feitas a partir da Teoria dos Jogos), autor que vem analisando tais tipos de acordo mais simples em vários de seus textos — por exemplo, Williamson (1985; 1996).

É importante também ressaltar que trabalhos sobre cooperação na linha proposta por este artigo, de integrar diferentes visões teóricas, já vêm sendo realizados. Mas ainda falta aprofundar uma abordagem do tema que leve em conta, ao mesmo tempo, a importância da eficiência dinâmica e estática e, no campo da estabilidade necessária a qualquer tipo de acordo, uma abordagem contratual abrangente (que inclua elementos da Teoria dos Custos de Transação e da Teoria dos Jogos). Atualmente, o máximo que se pode encontrar seguindo essa orientação teórica são trabalhos como os de Dyer (1997) e Parkhe (1993), que integram a Teoria dos Jogos e a dos Custos de Transação, e os de autores como Langlois e Robertson (1995) e Pisano (1990), que integram Custos de Transação e Capacitações Dinâmicas.

Pisano, por exemplo, em seu texto de 1990, examina de que maneira fontes de custos de transação, como questões relacionadas com apropriabilidade, podem afetar as escolhas de firmas estabelecidas entre fontes internas e externas de P&D, quando mudanças tecnológicas alteram o *locus* da especialização em P&D das firmas estabelecidas para as entrantes, e as empresas estabelecidas têm que enfrentar uma decisão de *make-or-buy* para projetos em P&D. Utilizando dados sobre projetos de P&D em biotecnologia que grandes

companhias farmacêuticas têm realizado, os resultados do estudo de Pisano sugerem que problemas de custos de transação motivam as firmas a internalizarem o P&D (Pisano, 1990).

Mas contribuições como essas não esgotam as possibilidades de análise que a integração entre Capacitações Dinâmicas, Custos de Transação e Teoria dos Jogos pode apresentar. Portanto, há muito por avançar aqui, tanto em termos teóricos como de pesquisa empírica. Um avanço fundamental, sem dúvida, surgirá com novos desenvolvimentos na área de mensuração de ativos intangíveis. Como visto, o esquema acima proposto ressalta a importância de vários tipos de ativos para a busca de vantagens competitivas por meio da cooperação, sejam ativos específicos, complementares, sejam ativos relacionados com a inovação (aprendizado, P&D, capacitações, etc.), que, pelo menos no caso destes últimos, se revelam ativos essencialmente intangíveis. Com isso, o esquema proposto já teria um grande potencial de aplicação empírica, se todos esses ativos fossem mensuráveis. Mas, infelizmente, constata-se que, enquanto, no caso dos ativos específicos, já existem tentativas de mensuração (Dyer, 1997), no caso de ativos intangíveis, como os acima mencionados, ainda há muito por fazer tanto no que se refere à ciência econômica (Freeman, 1994) como também em outra área do conhecimento diretamente interessada nesse tipo de mensuração, a contabilidade (Schmidt; Santos, 2002).

Porém, mesmo ainda sem os avanços sugeridos, o esquema teórico acima proposto já se revela útil para uma análise das deficiências dos diversos enfoques existentes atualmente sobre cooperação interfirmas. Pelo menos três exemplos podem ser apresentados nesse sentido:

- a) com o esquema acima proposto sobre cooperação e juntamente com uma análise da evolução recente do fenômeno, pode-se olhar com mais cuidado abordagens de autores que tentam mostrar que o capitalismo estaria entrando atualmente numa fase "mais cooperativa", como são os casos de Best (1990), que trata de uma "*new competition*", ou Dunning (1998), que fala no surgimento de um "*alliance*", ou mesmo "*collaborative capitalism*". Para este último autor, por exemplo, a característica distintiva do *alliance capitalism* é a crescente extensão para a qual, a fim de atingir seus respectivos objetivos, os principais atores no processo de busca de ampliação da riqueza estão colaborando mais ativamente e propositadamente com os concorrentes (Dunning, 1998). Porém sabe-se que, em muitos setores, a onda de novos acordos em rede é considerada um fenômeno transitório de adaptação à difusão das novas tecnologias genéricas, e, quando as firmas se tornam mais familiares com essas tecnologias, elas tendem a mudar as áreas estrategicamente sensíveis sob o seu controle, para internalizar algumas das redes

que agora são objeto de arranjos cooperativos. Ou seja, em tais setores, essa onda de novos acordos pode ser passageira (Teece, 1988). Além disso, é notório que o processo de globalização dos mercados vivido atualmente altera as condições concorrenciais em muitos setores, requerendo, com isso, a divisão de esforços em busca do sucesso competitivo. Portanto, o aumento do número de acordos de cooperação, em muitos casos, pode ser decorrência do acirramento da concorrência vivido atualmente. Assim, numa visão da cooperação como subordinada à busca de vantagens competitivas por parte das firmas, como é a deste trabalho, seria melhor falar que, em alguns setores industriais, o capitalismo se encontra atualmente mais “concorrencial” e, por isso, mais “cooperativo”;

- b) nota-se também que autores importantes vêem a cooperação como um assunto no qual “[...] a contribuição dos economistas é vital, mas que não pode ser deixada somente aos economistas, por causa de muitas questões sutis de natureza política e sociológica, em relação tanto com redes formais como informais” (Freeman, 1991, p. 512). Considera-se, por exemplo, que relações pessoais de confiança mútua (e, algumas vezes, de respeito e obrigação) são importantes tanto no nível formal como no informal, e, por essa razão, fatores culturais, tais como linguagem, educação, lealdades regionais, ideologias e experiências compartilhadas, continuam a desempenhar um importante papel nas redes. Assim, “[...] uma apreciação desses fatores sociológicos em redes formais e informais é um complemento necessário para explicações ‘econômicas’ mais restritas e ajuda de forma significativa a entender a importância das redes regionais, a proximidade geográfica e os ‘sistemas nacionais de inovação’” (Freeman, 1991, p. 503). É importante ressaltar que não se está aqui negando a importância de tentativas de integração com abordagens de outras áreas do conhecimento. O problema dessa estratégia é que, em muitos casos, ela pode significar o abandono de tentativas de se entender a cooperação com instrumentais teóricos que a própria ciência econômica vem oferecendo. Ou seja, pode levar a uma subutilização dos recursos de que essa ciência dispõe para explicar o fenômeno, como, por exemplo, a integração de visões teóricas complementares, como as tratadas no presente artigo. Além disso, em muitos casos, tal estratégia pode significar simplesmente o abandono de tentativas de incorporar princípios teóricos econômicos à análise. É o caso, por exemplo, da utilização de um conceito oriundo da Sociologia, o de *embeddedness*. Autores como Grabher (1993, p. 23) consideram que o *embeddedness* social em re-

des de firmas regionais é percebido como a maior razão para sua incontestável responsabilidade e habilidade para gerar inovações incrementais (nas grandes inovações, o autor considera que o seu papel não é claro). O problema de análises como essa é que, ao mesmo tempo em que ressaltam o *embeddedness*, se mostram bastante críticas no sentido de se incorporarem elementos teóricos da abordagem dos Custos de Transação no estudo da cooperação interfirmas — é o caso específico desse texto de Grabher (1993) —, o que acaba prejudicando a análise da eficiência de um arranjo desse tipo e de sua capacidade de geração de vantagens competitivas;

- c) analisando as várias vertentes teóricas que estudam a cooperação interfirmas na ciência econômica a partir do esquema teórico acima proposto, verifica-se algum tipo de deficiência em praticamente todas elas. Um exemplo significativo refere-se à abordagem dos Custos de Transação e suas limitações na análise das formas híbridas de organização econômica, devido ao seu foco centrado na economia de custos. Como visto, essas formas híbridas, tal como as *joint ventures*, são analisadas meramente em termos comparativos com outras formas de governança (mercados e hierarquias), no contexto das decisões *make or buy*. Conseqüentemente, o aspecto de custo (de transação) das formas híbridas é superestimado, e a perspectiva de longo prazo dos impactos estratégicos sobre relações verticais e horizontais entre companhias é, em grande parte, negligenciada. Ver também Hagedoorn e Schakenraad (1990). Podem ser incluídas também nessa perspectiva da cooperação análises que procuram integrar elementos da abordagem dos Custos de Transação com a Teoria dos Jogos, como nos casos de Parkhe (1993) e Dyer (1997), que não enfatizam aspectos importantes da mudança tecnológica. Por outro lado, no que se refere à abordagem das capacitações dinâmicas, nota-se que aspectos importantes da coordenação de arranjos cooperativos, como a distribuição da quase-renda gerada, a questão dos incentivos, da monitoração, os vários tipos de assimetrias existentes (de tamanho, poder, capacitação, informação), etc., ainda não encontraram tentativas abrangentes de explicação em teorias da firma neo-schumpeterianas de modo geral (Brousseau, 1996). Essa corrente teórica, apesar de levar em consideração a importância das instituições para a explicação das economias capitalistas — Dosi e Orsenigo (1988) por exemplo —, no caso mais específico da instituição “contratos”, ainda precisa avançar bastante. Embora certos autores até estudem algumas questões contratuais — é o caso de Teece (1988) e Pisano (1990) — não se chega a nada que se

aproxime de uma teoria dos contratos. Além disso, alguns dos integrantes dessa corrente teórica se mostram bastante críticos de abordagens contratuais como a de Williamson, sendo esse o caso de Freeman (1991), de Grabher (1993), de DeBresson e Amesse (1991) e de Lundvall (1988; 1993).³⁰

Todos esses exemplos mostram a utilidade que a integração teórica proposta neste artigo pode ter na busca do aprimoramento do debate sobre cooperação interfirmas. Mas existem problemas teóricos e metodológicos a serem superados aqui. Muito se tem mencionado na literatura pertinente sobre a possibilidade de integração entre as abordagens das Capacitações Dinâmicas e dos Custos de Transação, e autores como Foss (1994), Brousseau (1993; 1996), Pondé (1993; 2000), Nooteboom (1992), Langlois (1992), etc. procuram mostrar a existência de uma certa compatibilidade teórica e metodológica entre essas duas abordagens da firma.

Brousseau (1996), por exemplo, reconhecendo que uma união entre as duas abordagens é problemática, propõe uma “fertilização cruzada” entre ambas. Isto porque a abordagem dos Custos de Transação é baseada numa visão superficial da natureza do processo de seleção e das conseqüências do aprendizado, enquanto a das Capacitações Dinâmicas não aprofunda a questão das instituições, notadamente as relacionadas com contratos. Como resultado, o desenvolvimento analítico de cada uma dessas duas teorias parece implicar um certo nível de integração. E tal integração analítica é possível, dado que as duas teorias são construídas com alguns pressupostos básicos comuns, como as questões da racionalidade limitada e da incerteza.

Para Foss (1994), por sua vez, a economia dos Custos de Transação de Williamson pode ser reconstruída como um programa de pesquisa lakatosiano, como também a economia evolucionária, sendo os *hard cores* a racionalidade limitada/opportunismo e a racionalidade processual respectivamente. Os “cinturões protetores” consistiriam em, por exemplo, teorias sobre vários graus de especificidade dos ativos influenciando a organização econômica (dados o oportunismo e a racionalidade limitada) no que se refere ao caso dos Custos de Transação; ou de como a intensidade do processo de “busca” influencia a estrutura de mercado no caso evolucionário (Foss, 1994).

Assim, tal integração seria importante, no mínimo, para se aumentar o potencial explicativo das duas teorias da firma para várias questões, sendo a estratégia cooperação interfirmas uma delas. O elevado volume de pesquisas

³⁰No caso de Lundvall, no seu texto de 1993, a crítica à abordagem dos Custos de Transação já fica clara no título do artigo.

de ambas as visões teóricas sobre o tema demonstra — inclusive com tentativas de integração, como é evidente nos trabalhos de Pisano, (1990) e de Langlois e Robertson (1995) — a importância de esforços nesse sentido. E, no caso da abordagem dos Custos de Transação, não esquecendo, nesse processo de integração, da utilização da Teoria dos Jogos, que, como visto nos artigos de Dyer (1977) e Parkhe (1993), se mostra fundamental para um melhor entendimento por parte dessa abordagem da firma de como os contratos evoluem no tempo, num arranjo cooperativo.

Em conclusão, este artigo procura mostrar que, no estágio atual de pesquisa, não há a possibilidade de surgimento de uma teoria unificada da cooperação interfirmas, que inclua, de forma abrangente, questões relacionadas tanto com a coordenação como com a eficiência dos arranjos cooperativos.³¹ Porém, mesmo com a presença das dificuldades relacionadas com os problemas teóricos e metodológicos acima mencionados, pode-se afirmar que o esquema teórico proposto neste artigo — longe de pretender esgotar o assunto — se revela um primeiro passo para que o tema cooperação interfirmas possa vir a ter, em breve, pelo menos um *status* teórico parecido com o que John Dunning (1993) propôs para o tema “multinacionais”: o de um “paradigma teórico”.

Partindo do princípio de que uma simples teoria não seria capaz de explicar as muitas questões que envolvem o comportamento e o desempenho das empresas multinacionais (o que também foi constatado neste texto a respeito do tema cooperação interfirmas), Dunning (1993) propôs um paradigma (por ele denominado “paradigma eclético”) que inclui visões teóricas, que, a princípio, seriam difíceis de ser integradas, mas que, no seu conjunto, se vêm mostrando úteis para o entendimento de várias questões importantes sobre aquele tipo de empresa.

O artigo procura mostrar, ainda, que, no caso da cooperação interfirmas, um tema de reconhecida complexidade, tal procedimento de se construir um

³¹ Note-se que este artigo se está restringindo apenas ao âmbito da firma e abstraindo questões importantes relacionadas à dimensão “rede de firmas” da cooperação, como as relacionadas com o seu *modus operandi* e com o padrão de concorrência e a trajetória tecnológica do(s) setor(es) no(s) qual(is) a cooperação ocorre. É interessante notar que um trabalho que discute, de forma detalhada, questões como essas, o de Britto (1999), não se dedica à discussão de alguns aspectos centrais sobre a firma que coopera, como os abordados aqui (é o caso, por exemplo, de questões que precisam da integração entre a teoria dos Custos de Transação e a Teoria dos Jogos). Essas constatações, antes de revelarem qualquer limitação analítica do presente artigo ou do trabalho de Britto, evidenciam, de forma clara, o caráter complexo do tema cooperação interfirmas, cuja plena explicação mais se assemelha à montagem de um “quebra-cabeça” que requer extremo cuidado na escolha das “peças”.

paradigma teórico pode ter o mesmo êxito alcançado por Dunning (1993) na discussão sobre as diversas questões relacionadas com o tema das empresas multinacionais. As várias tentativas de integração teórica mencionadas ao longo do texto exemplificam esforços bem-sucedidos, inclusive em termos de aplicação empírica, nessa direção.

Como visto, os principais textos das diversas correntes anteriormente apresentadas foram escritos, em alguns casos, há mais de 10 anos, o que revela uma certa estagnação no surgimento de idéias para explicar a cooperação. E isso apesar da relevância que o tema continua a apresentar, fato facilmente verificável tanto em termos acadêmicos (Hagedoorn, 2002), como também pela presença constante no noticiário econômico dos jornais. Isso tudo sugere que o próximo passo para se avançar na explicação da cooperação interfirmas pode ser a construção de um paradigma teórico (ou seja, montar o “quebra-cabeça”). Foi assim com o tema multinacionais e pode também ser com a questão da cooperação interfirmas. Tal paradigma, conforme o esquema teórico apresentado procurou mostrar, pode ser útil para, pelo menos, se organizarem melhor os diversos enfoques e as tentativas de integração teórica que já vêm sendo feitas.

Referências

- AXELROD, R. **The evolution of cooperation**, New York: Basic Books, 1984.
- BAPTISTA, M. O enfoque neo-schumpeteriano da firma. In: ENCONTRO Nacional de Economia. **Anais...**, 25., Recife. Recife: Anpec, 1997.
- BEST, M. **The new competition**. Cambridge: Harvard Univ., 1990.
- BRITTO, J. N. P. **Redes de firmas**: mecanismos de operação e desdobramentos de política industrial. Rio de Janeiro: UFRJ, 1996. (Projeto de tese de doutorado, mimeo).
- BRITTO, J. N. P. **Características estruturais e “modus-operandi” das redes de firmas em condições de diversidade tecnológica**. Rio de Janeiro: UFRJ, 1999. Dissertação (Doutorado) — Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1999. (mimeo).
- BROUSSEAU, É. Les théories des contrats: une revue. **Révue d’Economie Politique**, v. 103, n. 1, jan./fev. 1993.
- BROUSSEAU, É. **New institutional economics and evolutionary economics**: what convergences? [S. l.: s. n.], 1996. (mimeo).

COASE, R. The nature of the firm. **Economica**, v. 4, Nov 1937.

DeBRESSION, C.; AMESSE, F. Networks of innovators: a review and introduction to the issue. **Research Policy**, v. 20, 1991.

DODGSON, M. **Technological collaboration in industry**. London; New York : Routledge, 1993.

DOSI, G.; ORSENIGO, L. Coordination and transformation: an overview of structures, behaviours and change in evolutionary environments. In: DOSI, G. et al. (Ed.). **Technical change and economic theory**. London: Pinter, 1988.

DOSI, G.; TEECE, D.; WINTER, S. Toward a theory of corporate coherence: preliminary remarks. In: DOSI, G.; GIANETTI, R.; TONINELLI, P. A. **Technology and enterprise in a historical perspective**. New York: Oxford, 1992.

DUNNING, J. **Multinational enterprises and the global economy**. Inglaterra: Wesley, 1993.

DUNNING, J. Location and the multinational enterprise: a neglected factor? **Journal of International Business Studies**, v. 29, n. 1, 1998.

DYER, J. Effective interfirm collaboration: how firms minimize transaction costs and maximize transaction value. **Strategic Management Journal**, v. 18, n. 7, 1997.

FORAY, D. The secrets of industry are in the air: industrial cooperation and the organizational dynamics of the innovative firm. **Research Policy**, v. 20, 1991.

FOSS, N. J. Why transaction cost economics needs evolutionary economics. **Revue d'Economie Industrielle**, v. 68, 2. trim. 1994.

FREEMAN, C. Networks of innovators: a synthesis of research issues. **Research Policy**, v. 20, 1991.

FREEMAN, C. The economics of technical change. **Cambridge Journal of Economics**, v. 18, p. 463-514, 1994.

GRABHER, G. Rediscovering the social in the economics of interfirm relations. In: GRABHER, G. (Ed.). **The embedded firm: on the socioeconomics of industrial networks**. London; New York: Routledge, 1993.

GRASSI, R. A. Williamson e formas híbridas: uma proposta de redefinição do debate. **Economia e Sociedade**, v. 12, n. 1, jan./jun., 2003.

GRASSI, R. A. Cooperação interfirmas, "reféns" e "sombra do futuro": Em busca de uma integração teórica a partir de Williamson. **Economia Aplicada**, v. 8, n. 1, 2004.

HAGEDOORN, J. Understanding the rationale of strategic technology partnering: interorganizational modes of cooperation and sectoral differences. **Strategic Management Journal**, v. 14, p. 371-385, 1993.

HAGEDOORN, J. Inter-firm R&D partnerships: an overview of major trends and patterns since 1960. **Research Policy**, v. 31, n. 4, 2002.

HAGEDOORN, J.; SCHAKENRAAD, J. Inter-firm partnerships and co-operative strategies in core technologies. In: FREEMAN, C.; SOETE, L. (Ed.). **New explorations in the economics of technical change**. London: Pinter, 1990.

HELPER, S. An exit-voice analysis of supplier relations: the case of the US automobile industry. In: GRABHER, G. (Ed.). **The embedded firm: on the socioeconomics of industrial networks**. London; New York: Routledge, 1993.

HOBDAY, M. The limits of silicon valley: a critique of network theory. **Technology Analysis & Strategic Management**, v. 6, n. 2, 1994.

INKPEN, A.; BEAMISH, P. Knowledge, bargaining power and the instability of international joint ventures. **Academy of Management Review**, v. 22, 1997.

JARILLO, J. C. On strategic networks. **Strategic Management Journal**, v. 9, p. 31-41, 1988.

JORDE, T.; TEECE, D. Innovation, cooperation and antitrust. In: JORDE, T.; TEECE, D. (Ed.). **Antitrust, innovation and competitiveness**. New York: Oxford University, 1992.

KATZ, M. L.; SHAPIRO, C. Systems competition and network effects. **Journal of Economic Perspectives**, v. 8, n. 2, 1994.

LANGLOIS, R. Transaction-cost economics in real time. **Industrial and Corporate Change**, v. 1, n. 1, 1992.

LANGLOIS, R.; ROBERTSON, P. **Firms, markets and economic change: a dynamic theory of business institutions**. London: Routledge, 1995.

LUNDEVALL, B. A. Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to the national system of innovation. In: DOSI, G. et al. **Technical change and economic theory**. London: Pinter, 1988.

LUNDEVALL, B. A. Explaining interfirm cooperation and innovation: limits of the transaction-cost approach. In: GRABHER, G. (Ed.). **The embedded firm: on the socioeconomics of industrial networks**. London; New York: Routledge, 1993.

MARKUSEN, A. Áreas de atração de investimentos em um espaço econômico cambiante: uma tipologia de distritos industriais. **Nova Economia**, v. 5, n. 2, dez. 1995.

MARSHALL, A. (1890). **Princípios de economia**. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Os Economistas).

MÉNARD, C. On clusters, hybrids, and other strange forms: the case of the french poultry industry. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, v. 152, n. 1, 1996.

MILGROM, P.; ROBERTS, J. **Economics, organization and management**. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1992.

NOOTEBOOM, B. Towards a dynamic theory of transactions. **Journal of Evolutionary Economics**, v. 2, 1992.

OSBORN, R.; HAGEDOORN, J. The institutionalization and evolutionary dynamics of interorganizational alliances and networks. **Academy of Management Journal**, v. 40, n. 2, 1997.

PARKHE, A. Strategic alliance structuring: a game theoretic and transaction cost examination of interfirm cooperation. **Academy of Management Journal**, v. 36, n. 4, 1993.

PENROSE, E. **The theory of the growth of the firm**. Oxford: Basil Blackwell, 1959.

PISANO, G. The R&D boundaries of the firm: an empirical analysis. **Administrative Science Quarterly**, v. 35, p. 153-176, 1990.

PONDÉ, J. L. **Coordenação e aprendizado: elementos para uma teoria das inovações institucionais nas firmas e nos mercados**. Dissertação (Mestrado) — UNICAMP, 1993. (mimeo).

PONDÉ, J. L. **Processos de seleção, custos de transação e a evolução das instituições empresariais**. Tese (Doutorado) — UNICAMP, Instituto de Economia, 2000. (mimeo).

PORTER, M. E. (1985). **Vantagem competitiva**. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

RICHARDSON, G. The organisation of industry. **The Economic Journal**, v. 82, Set 1972.

SAXENIAN, A. The origins and dynamics of production networks in silicon valley. **Research Policy**, v. 20, p. 423-437, 1991.

SCHMIDT, P. ; SANTOS, J. L. **Avaliação de ativos intangíveis**. São Paulo: Atlas, 2002.

SMITH, A. (1776). **Investigação sobre a natureza e a causa da riqueza das nações**. São Paulo, Abril Cultural, 1983. (Os Economistas).

TEECE, D. Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy. **Research Policy**, v. 15, 1986.

TEECE, D. Technological change and the nature of the firm. In: DOSI, G. et al.. **Technical change and economic theory**. London: Pinter Publishers, 1988.

TEECE, D. Competition, cooperation and innovation: organizational arrangements for regimes of rapid technological progress. **Journal of Economic Behavior and Organization**, n. 18, 1992.

TEECE, D. : PISANO, G. The dynamic capabilities of firms: an introduction. **Industrial and Corporate Change**, v. 1, n. 3, 1994.

TIROLE, J. **The theory of industrial organization**. Cambridge, MA: MIT Press, 1988.

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

WILLIAMSON, O. E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. In: **MECHANISMS of governance**. Oxford: Oxford University, 1996.

WILLIAMSON, O. E. Calculativeness, trust and economic organization. In: **MECHANISMS of governance**. Oxford: Oxford University, 1996a.

ZANFEI, A. Technological alliances between weak and strong firms: cooperative ventures with asymmetric competences. **Revue d'Économie Industrielle**, n. 67, 1. trim. 1994.