

desenvolvimento - em especial o desenvolvimento humano -, das necessidades e aspirações das pessoas, podendo também ajudar a gerir conflitos e promover a estabilidade.

Os africanos estão reivindicando e construindo autonomia decisória e também buscando soluções nacionais para os seus desafios na área social e de cidadania. O controle do Estado e sua orientação para o crescimento econômico, na linha do IDH, são a boa novidade para o continente, que

levará a mais democracia e mais inclusão social, através do fortalecimento do Estado democrático, da responsabilidade fiscal e de uma política macroeconômica mais ampla, tendências que caminham juntas.

***De nacionalidade guineense (Guiné-Bissau), graduou-se em Ciências Sociais na Universidade Federal do Piauí e atualmente é mestrando em Ciência Política pela mesma Instituição.**

TEORIA DA FIRMA: uma abordagem tradicional e emergente

por Tomas Sparano Martins*, June Alisson Westarb Cruz** e Roberto Ari Guindani***

Introdução

Pode-se dizer que a teoria da firma se desenvolve a partir de quatro questões principais: seus limites; sua organização interna; sua formação, seu crescimento e diversificação; e o papel do empresário. A partir destes aspectos, diferentes escolas econômicas desenvolveram suas ideias sobre a firma: os economistas clássicos, os neoclássicos, os institucionalistas, os da nova economia institucional, os do desenvolvimento econômico e os neo-schumpeterianos.

Apesar do papel da teoria econômica com relação à firma, à medida que as atividades e ambientes organizacionais se tornaram mais complexos, devido principalmente aos avanços tecnológicos, das técnicas de gestão e do surgimento das corporações modernas, seu estudo tomou-se foco de atenção específica da gestão empresarial. Assim, para uma melhor compreensão do objeto de análise, a firma, algumas abordagens são discutidas.

1 Teoria Neoclássica

A teoria neoclássica tradicional, estabelecida a partir dos modelos de equilíbrio geral e parcial, tem muito pouca relação com a realidade econômica em que vivemos. O foco de interesse está vinculado à teoria dos preços e alocação de recursos, em que a firma tem um papel extremamente limitado e um conceito bastante simples. As suas premissas apresentadas a seguir refletem seu irrealismo e fragilidade:

- a) A firma é uma “caixa-preta”, onde há fatores de produção disponíveis no mercado combinados para produzir produtos comercializáveis;
- b) O mercado tende a estabelecer condições de concorrência e informações perfeitas;
- c) As alternativas tecnológicas são representadas pela produção, que especifica a combinação possível de fatores. As tecnologias estão disponíveis no mercado, através de bens de capital e/ou no conhecimento incorporado pelos trabalhadores;
- d) Há racionalidade perfeita dos agentes, diante de objetivos da firma de maximização de lucros.

Nesta lógica, analisar a firma não é uma questão muito importante, pois, em situação de concorrência perfeita e na ausência de progresso técnico, a firma tem poucas escolhas para fazer. Basicamente, ela se restringe a transformar insumos em produtos, e para isso basta escolher a técnica mais apropriada e adquirir os insumos necessários no mercado, incluindo trabalho e tecnologia. Teoricamente, estas escolhas simples seriam bem-sucedidas, pois o ambiente competitivo é simples e inerte, praticamente sem incertezas. Consequentemente, o empreendedor é apenas um coordenador da produção.

Alfred Marshall (1982), ao perceber o irrealismo do contexto econômico, trata do caráter estático deste modelo marginalista, através das teorias de equilíbrio parcial. Marshall não assumia todos os pressupostos da concorrência perfeita e identificava os limites do crescimento da firma no ciclo de vida dos empresários. Apesar destas importantes

constatações, a teoria neoclássica tradicional, desenvolvida a partir do início do século XX, acabou dominada pela visão mais irreal e inocente.

Seu problema fundamental é tratar a firma como agente individual sem reconhecer sua característica de entidade coletiva, dotada de objetivos e regras diferenciados. Isso implica emprestar à firma um princípio comportamental único, a maximização do lucro, que, na prática, é heterogêneo, segundo o princípio de utilidade de cada um dos agentes econômicos.

2 Teoria Institucionalista

A Escola Institucionalista surgiu fundamentalmente da crítica ao tratamento inadequado destinado aos fenômenos econômicos pelas teorias clássicas e neoclássicas. Para os institucionalistas, essa deficiência resulta da incompreensão e subestimação do papel das instituições que regulam o ambiente econômico. A ideia central está nos conceitos de instituições, hábitos, regras e sua evolução, tomando explícito um forte vínculo com o historicismo e com a “abordagem evolucionária”.

O principal objetivo, em termos econômicos, da teoria institucional consiste em evidenciar certos aspectos que não têm um lugar central na teoria econômica: as instituições econômicas, tais como, as empresas, os mercados e as relações contratuais. Este novo *framework* marca o nascimento do que se costuma denominar economia institucional ou economia das organizações (CHANLAT, 1989).

Os institucionalistas - como Veblen, Commons e Mitchel - centraram sua análise na importância das instituições, reivindicando um tipo de economia evolucionária, através de uma linha analítica mais descritiva, centrada em três pontos principais (HODGSON, 1993): a) a inadequação da teoria neoclássica em tratar as inovações, supondo-as “dadas”, e, portanto, desconsiderando as condições de implementação; b) a preocupação não como “equilíbrio estável”, mas em como se dá a mudança e o conseqüente crescimento; e c) a ênfase no processo de evolução econômica e transformação tecnológica.

Segundo Hodgson (1993), Veblen afirma que as instituições mudam e, mesmo através de mudanças graduais, podem ocasionar mudanças no sistema por meio de explosões, conflitos e crises. Os sistemas sociais evidenciam uma permanente tensão entre ruptura e regularidade, o

que faz com que os comportamentos rotinizados e decisões voláteis de outros agentes sejam sempre revistos. Estas ideias genéricas, ainda segundo o autor, torna Veblen um evolucionário, essencialmente porque procurava implicitamente explorar a aplicação de ideias da biologia às ciências econômicas. Deste modo, o institucionalismo surgiu como o instrumento de estudo dos processos dinâmicos e da evolução cultural, negando-se a ser uma teoria econômica da eficiência estática e do equilíbrio de mercado.

3 Teoria da Nova Economia Institucional

A Nova Economia Institucional, centrada nas figuras de Coase (1937), Williamson (1985) e North (1990), surgiu na metade dos anos setenta, voltando a pôr em evidência o papel das instituições no debate da teoria econômica. Williamson, principal pensador da nova corrente, resgatou o conceito de custos de transação proposto por Ronald Coase, em seu artigo “The Nature of the Firm”. A análise de Coase parte de um questionamento simples, porém desconcertante para a teoria tradicional: por que uma empresa internaliza atividades que poderiam obter (ao menos teoricamente) a um custo inferior no mercado, supondo a existência de ganhos de eficiência provenientes da divisão do trabalho? A fim de responder a essa questão, o conceito de *custos de transação* é introduzido, que segundo Pondé (1994),

(...) nada mais são do que o dispêndio de recursos econômicos para planejar, adaptar e monitorar as interações entre os agentes, garantindo que o cumprimento dos termos contratuais se faça de maneira satisfatória para as partes envolvidas e compatível com a sua funcionalidade econômica.

Como o total *market clearing*¹ é impossível de ser atingido, em virtude das falhas de mercado geradas pela incerteza com respeito ao futuro, assimetria de informação, comportamento oportunista, contratos incompletos e toda uma série de elementos que afastam o sistema econômico de seu funcionamento ideal, existem custos para a efetivação das trocas e, portanto, torna-se de extrema relevância para a análise econômica compreender o funcionamento do aparato institucional que provê sustentação às relações de mercado.

A nova teoria institucional se propõe a oferecer uma nova concepção sobre a atuação das firmas,

ênfatisando sua interação com o arranjo institucional que lhes dá suporte. Dois enfoques marcaram historicamente esse processo, baseados, respectivamente, na identificação da existência e importância dos custos de transação e das relações principal-agente e custos de agência. Essas ideias, que são na verdade convergentes, retiraram a firma e o mercado do mundo ideal da teoria neoclássica, introduzindo elementos essenciais de realidade, mesmo que nem sempre tratáveis com o mesmo rigor matemático dos neoclássicos.

3.1 Teoria dos custos de transação

A teoria dos custos de transação desenvolvida, principalmente, por Williamson (1985), a partir dos trabalhos de Coase (1937), parte do princípio de que a busca de maior eficiência produtiva reflete-se nos padrões de conduta dos agentes e na forma pela qual as atividades econômicas são organizadas e coordenadas. Essa abordagem estabelece que os formatos organizacionais (ou estruturas de governança) - firma, mercado ou redes, por exemplo, são resultado da busca de minimização dos custos de transação por parte dos agentes econômicos.

A teoria dos custos de transação parte de dois pressupostos básicos: a) a racionalidade limitada dos agentes econômicos; e b) o oportunismo presente nas ações dos agentes econômicos. Estas duas premissas implicam no surgimento de custos de transações.

Williamson (1985), baseado em Simon (1976), postula que a racionalidade é limitada. Dada a limitação da racionalidade, os agentes econômicos são incapazes de antecipadamente prever e estabelecer medidas corretivas para qualquer evento que possa ocorrer quando da futura realização da transação.

O oportunismo, segundo Williamson (1985), pode ser definido como a busca do interesse próprio com malícia; decorre da presença de assimetrias de informação, dando origem a problemas de risco moral e seleção adversa.

O potencial oportunismo *ex-ante* e *ex-post*, isto é, de ações que, através de uma manipulação ou ocultamento de intenções e/ou informações, buscam auferir lucros que alterem a configuração inicial do contrato, pode gerar conflitos no âmbito das relações contratuais que regem as transações entre os agentes econômicos nos mercados.

Na presença de assimetria de informações,

ou seja, quando um agente detém um conhecimento a respeito de informações não disponíveis para os outros agentes participantes da transação, surge a possibilidade de que não existam incentivos suficientes para que a parte detentora da informação privilegiada se comporte de modo eficiente. Essa ausência de incentivos dá origem ao chamado risco moral, ou seja, situações em que um participante do mercado não pode observar as ações do outro, de modo que esse último pode tentar maximizar sua utilidade valendo-se de falhas ou omissões contratuais. Nas situações sujeitas ao risco moral, portanto, uma das partes da transação pode adotar atitudes que afetem a avaliação do valor do negócio por parte dos outros agentes envolvidos.

Outro problema associado à presença de assimetria de informações é o de oportunismo pré-contratual, mais especificamente quando alguns agentes econômicos detêm informação privada antes de se decidirem pela realização de um contrato com um outro agente, sendo que tal informação é do interesse desse agente. Trata-se do problema conhecido por seleção adversa. Neste contexto, a presença de oportunismo e de racionalidade limitada pode gerar custos de transação, posto que a ausência do primeiro determinaria que as condutas dos agentes fossem consideradas confiáveis a partir da simples promessa, por parte dos agentes envolvidos, de que a distribuição de ganhos prevista nos contratos seria mantida no futuro diante do eventual surgimento de eventos inesperados, enquanto que a existência do segundo implica a incapacidade de coletar e processar todas as informações necessárias à elaboração de contratos completos: se os agentes possuem perfeita capacidade de antevisão dos eventos futuros, seria sempre possível o desenvolvimento de contratos perfeitos.

Williamson (1985) apresenta dois tipos de custos de transação: a) os custos *ex ante* de negociar e fixar as contrapartidas e salvaguardas do contrato; e b) os custos *ex post* de monitoramento, renegociação e adaptação dos termos contratuais às novas circunstâncias.

Os custos de transação *ex ante* estão presentes em situações em que é difícil estabelecer as pré-condições para que a transação seja efetuada de acordo com parâmetros planejados e esperados. Os custos de transação *ex post* se referem à adaptação das transações a

novas circunstâncias. Segundo Williamson (1985), estes custos apresentam quatro formas: a) custos de “mal-adaptação”, derivados dos efeitos originados do surgimento de eventos não planejados que afetam as relações entre as partes envolvidas; b) custos de realinhamento, incorridos quando da realização de esforços para renegociar e corrigir o desempenho das transações cujas características foram alteradas ao longo da relação entre os agentes econômicos; c) custos de montar e manter estruturas de gestão que gerenciem as disputas que eventualmente surjam no decorrer das transações; e d) custos requeridos para efetuar comprometimentos, criando garantias de que não existam intenções oportunistas.

Neste contexto, as transações mediadas pelo mercado podem incorrer em custos cujas origens repousam na impossibilidade de elaboração de contratos completos. O fundamental não é discutir a existência destes fatores, mas, sim, estabelecer como e por que os custos de transação variam conforme os diferentes modos de organização.

A racionalidade limitada e o oportunismo geram custos de transação que obrigam as firmas a se reorganizarem para enfrentá-los. Esta reorganização ocorre sob três formas – mercado, hierarquias ou híbridas - que, interativamente, definem diferentes “ambientes institucionais”. As instituições de governança - representadas por contratos interfirmas, corporações, *bureaus*, empresas não lucrativas, etc. - são sustentadas pelo meio ambiente institucional, onde se situam os indivíduos.

Williamson (1985) propõe que as características e custos envolvidos nas transações, devido às diferenças de comportamento entre as partes e a variabilidade do ambiente, definem a melhor forma de coordenação da relação. Conseqüentemente, vários mecanismos de governança são possíveis e podem ser ordenados num *continuum*, conforme ilustrado a seguir:



De forma geral, existem três tipos relevantes de governança: a) Mercado - as partes confiam, para gerenciar a transação, a determinação de preços através do mercado; b) Híbrida – a firma internaliza parte dos recursos que irá utilizar na sua atividade, deixando para o mercado, através do mecanismo

de preço, o restante. Por exemplo: *joint-ventures*, alianças estratégicas, cooperativas, o *franchising*, etc.; c) Hierárquica – a transação é gerenciada integralmente no contexto da firma, justificando-se quando o preço do mercado é alto a ponto de inviabilizar sua utilização. Por exemplo: a integração vertical da firma.

3.2 Ambiente institucional

Douglass North também foi influenciado por Coase, no entanto, difere-se de Williamson por focalizar o papel das instituições econômicas, o seu desenvolvimento e a sua relação com as organizações.

Para North (1990), as instituições são o conjunto de leis, normas, costumes, tradições e outros aspectos culturais que regulam a ação das sociedades, organizações e indivíduos. Para o autor, as instituições são redutoras dos custos de transação para a sociedade, assim, as instituições na sociedade servem para reduzir as incertezas, estabelecendo uma estrutura estável para a interação humana.

Williamson (1993) tem um foco mais microeconômico, enquanto North focaliza a análise macro, sendo a performance da economia afetada pelos custos de transação induzidos pela estrutura das instituições. North parte da necessidade de códigos de conduta estruturados nas instituições, que servem como facilitadores do funcionamento da sociedade.

Ele não descarta a possibilidade de ineficiências nas instituições, que são consagradas por problemas de agentes ou de falhas estruturais nos sistemas legais. North afirma que as instituições informais, grupos religiosos, costumes tribais, códigos de conduta aceitos pela sociedade, bem como a sua estrutura legal, fazem parte do ambiente institucional. O risco de quebras contratuais será controlado na medida em que os agentes perceberem a existência de punições para tais atitudes. O autor explora os custos de identificação das quebras contratuais, da imputação da pena e da sua implementação como custos associados ao sistema legal.

4 Teoria Schumpeteriana do Desenvolvimento Econômico

Schumpeter (1982) define desenvolvimento como a capacidade de realizar novas combinações, chamadas por ele de inovações, que, por si, vindas em ondas ou blocos, são a chave para explicar os

ciclos pelos quais a economia passa. Em outras palavras, para o autor, a força motriz da evolução do capitalismo é a inovação, representada pela introdução de novos bens ou técnicas de produção, pelo surgimento de novos mercados, fontes de oferta de matérias-primas ou composições industriais.

Para Schumpeter (1982), o conceito de empreendimento resulta da realização de novas combinações que visam o lucro; e empresários são os indivíduos que devem realizá-las. Além disso, é preciso levar em consideração que essas combinações são economicamente relevantes para a sociedade. A introdução de uma inovação, desde que absorvida pelo mercado, implica um novo dinamismo para a economia. Dessa forma, o desenvolvimento econômico é visto por Schumpeter como dinâmico e em transformação, sobretudo pelo caráter assimétrico das inovações.

Além disso, Schumpeter acredita que o desenvolvimento econômico se dá em ciclos, que possuem quatro fases: prosperidade, recessão, depressão e recuperação. A prosperidade envolve novas inovações e, conseqüentemente, a busca crescente por lucros. A depressão, por outro lado, está relacionada com o término do processo de difusão das inovações, quando ocorrem falências e deflação geral. As fases de recessão e recuperação, intermediárias à alta e baixa (prosperidade-depressão) e baixa e alta (depressão-prosperidade), respectivamente, estão ligadas às tendências de queda e retomada dos investimentos. Na fase da depressão ocorrem quebras de diversas empresas, geralmente resultado do desuso de produtos e processos decorrentes de uma nova inovação, processo este chamado de *destruição criadora*, por Schumpeter.

Conforme Schumpeter (1982), a *destruição criadora* é essencial ao capitalismo, porquanto possibilita a ocorrência de movimentos que alteram o estado de equilíbrio. Períodos de expansão e contração da economia não são infinitos, segundo o autor; muito pelo contrário, sua predição remete-se à decadência do capitalismo. Há duas situações que motivam esta concepção: o empresário inovador estaria despersonalizado à grande empresa burocratizada e os arranjos institucionais da sociedade não estariam se adequando às instabilidades do sistema capitalista. Nesse ponto, o capitalismo de Estado (definido pelo autor como a propriedade governamental e o controle de alguns setores da economia, além da

iniciativa governamental nas empresas nacionais e estrangeiras) recorrerá em ineficiência.

5 Teoria Neo-Schumpeteriana

O grande feito de Schumpeter foi argumentar sobre o papel das inovações como elemento fundamental para o entendimento da dinâmica capitalista. Vários argumentos posteriores sobre a teoria schumpeteriana (de autores chamados *neo-schumpeterianos*) apareceram, possibilitando novas alternativas para o tratamento da inovação e do progresso técnico. Dentre esses argumentos, destacam-se os de: Rosenberg; Freeman; Nelson e Winter; e Dosi.

De maneira geral, Rosenberg (1976) trabalha com a ideia de gargalos, que exigem soluções capazes de contribuir para dinamizar a economia. Segundo ele, atividade para inovação é uma busca, cujos resultados não são conhecidos *a priori* e cuja taxa de adoção de uma tecnologia, ou mesmo sua direção, estão ligados às expectativas quanto ao futuro do progresso tecnológico, sendo que o nível de aprendizado influi no rumo da mudança tecnológica.

Freeman (1994) concentrou esforços na questão da tecnologia e de seu papel para as empresas. Com relação às estratégias tecnológicas verificadas nas empresas, o autor apresentou uma classificação que, adaptada para alguns setores da economia, permite analisar o desempenho e a conduta das empresas no que se refere à forma de adoção de uma determinada tecnologia.

Nelson e Winter (1982) enfatizam o comportamento da firma explicado por meio das ideias de rotina, busca e seleção. Nesse caso, as firmas apresentam padrões de crescimento que são assimilados à rotina, sendo comparados ao biológico, a rotina à carga genética; para o processo de busca, tem-se a mutação e, para o mecanismo de seleção, tem-se o meio ambiente. Para os autores, o mercado funciona como uma espécie de fornecedor de *feedbacks* ao processo de geração de inovação, autorizando ou proibindo desenvolvimentos prováveis.

A maior contribuição de Dosi refere-se ao desenvolvimento de dois conceitos importantes para o estudo da mudança tecnológica: trajetória e paradigmas tecnológicos. A partir da operacionalização desses dois conceitos, é possível analisar a atuação do Estado (no que respeita à mudança tecnológica) em um referido

setor, visto que o paradigma e a trajetória tecnológicos dependem tanto de interesses econômicos dos inovadores como da capacitação tecnológica acumulada e de variáveis institucionais.

Em suma, as ideias schumpeterianas e neo-schumpeterianas enfocadas mostraram-se adequadas para avançar, teórica e empiricamente, na discussão sobre os determinantes do processo dinâmico de desenvolvimento, da mudança tecnológica e da inovação.

Considerações finais

A natureza interdisciplinar e os distintos níveis de análise envolvidos nos estudos concernentes à Teoria Organizacional conduzem a uma riqueza de conceitos, à pulverização de teorias e a diferentes perspectivas de compreender e ocupar-se com os processos que constituem esse tema.

O posicionamento de Oliver E. Williamson, acerca da indagação clássica de Ronald H. Coase, sobre a existência dos empreendimentos empresariais: se o mecanismo de preço é o mais eficiente mecanismo para alocação de recursos em uma economia de mercado, por que existem empresas? No entender de Ronald H. Coase, a resposta repousaria nos custos de transação suportados pelos agentes econômicos ao utilizarem o mecanismo de preço, em que quanto maior o número e a complexidade das transações, tanto maior os custos nelas envolvidos (KNOEDLER, 1995).

Expandindo este raciocínio, Williamson (1993) aduz que a incerteza, as idiosincrasias, a complexidade, a assimetria de informações e o oportunismo, entre outros, são comportamentos inerentes e dispendiosos das transações, o que dificulta, sobremaneira, a coordenação de processos produtivos interdependentes por meio de mecanismos de mercado, o que ocasiona a busca incessante da concentração de atividades dentro de uma única estrutura de governança.

Para que este objetivo seja atendido, a Economia dos Custos de Transação faz uso de uma abordagem multidisciplinar, empregando conceitos de Economia, Administração e Direito, que se constitui o cerce da Economia Neo-Institucional, que procura destacar a relevância de se observar as transações entre os agentes econômicos, e não apenas sua produção, por intermédio da observação de uma tríade de instituições econômicas: o mercado, o contrato e a hierarquia (WILLIAMSON, 1993).

Nesse sentido, Williamson (1993) propõe um esquema de análise de triplo nível em que o objeto de análise, a governança, está circunscrito por características macro e micro, o ambiente institucional e o indivíduo, respectivamente, onde naquele se desenvolvemos processos de mudança – alterações nos custos comparativos de governança – e neste se originam as pressuposições comportamentais. Assim, este modelo de causalidade tripla determinaria, em um fluxo de retroalimentação, as alterações estratégicas ou instrumentais na governança, bem como delimitaria as preferências individuais endógenas por meio do condicionamento social.

Dessa forma, distancia-se da Economia Neo-Clássica, em que a unidade de análise é a produção de bens e serviços, vislumbrada como uma função de produção que ajusta seus níveis de fabricação em função de um único indicador: o nível do preço. Assim, o objetivo da Economia Neo-Clássica é a maximização do nível de produção em função do nível de preço; bem ilustrada pelos conflitos entre os equilíbrios de Cournot e de Bertrand, como exposto por Besanko *et. al.* (2006).

Por outro lado, a Economia Neo-Institucional aproxima-se da Teoria Organizacional, especialmente na abordagem apresentada por Williamson (1993), que assevera que a perenidade organizacional deve-se à sua superior habilidade em atenuar o oportunismo humano por meio do emprego de controles hierárquicos não acessíveis ao mercado.

Nesse sentido, Williamson (1993) destaca a saudável tensão criativa entre as duas abordagens teóricas, ressaltando que ambas são imprescindíveis nos esforços dos pesquisadores e catedráticos para a compreensão dos complexos fenômenos econômicos e, principalmente, para o desenvolvimento de uma Ciência Organizacional. Não obstante, os comentários efetuados por Sumantra Ghoshal e Peter Moran (1996), em sua crítica à Teoria dos Custos de Transação, sinalizarem o contrário, especialmente no que tange aos seus aspectos normativos e à sua aplicabilidade.

Posto isso, em conclusão, as perspectivas relativas à Economia dos Custos de Transação, em especial a Economia Neo-Institucional e suas interrelações com a Teoria Organizacional, lançam nova luz sobre assuntos de outrora e contemporâneos e abrem novos caminhos para o estudo de tópicos adicionais, permitindo uma

revisão e integração de um complexo conjunto de construtos sobre a temática, não só para demonstrar sua relevância nos estudos de Estratégia e Economia, mas, igualmente, para esclarecer como as diferentes correntes e posições acerca deste assunto podem iluminar o entendimento a respeito de quais são as bases econômicas da Estratégia.

A abordagem neo-schumpeteriana, mais evolucionista, introduziu um certo dinamismo para debatermos a firma. Neste aspecto, é importante ressaltar que algumas capacidades da firma, como a aprendizagem e o relacionamento com outras empresas, têm um papel fundamental para o estabelecimento e manutenção da vantagem competitiva sustentável (TEECE; PISANO; SHUEN, 1997).

As capacidades da firma e suas habilidades dinâmicas em recriar competências para responder às mudanças do ambiente implicam que a experiência e a aprendizagem podem ser fontes de vantagens competitivas. Quando Teece, Pisano e Shuen (1997) falam em capacidades dinâmicas, querem dizer o seguinte: "capacidade", porque está centrada no ato de adaptar, integrar e reconfigurar habilidades, recursos e competências diante das novas exigências do mercado; "dinâmica", porque é uma renovação contínua das competências organizacionais, à medida que mudam as características do ambiente de negócios.

Baseados nos conceitos anteriores, estrategistas hoje em dia percebem que a vantagem competitiva requer a exploração dinâmica e simultânea de capacidades internas e de recursos externos complementares. Estruturas organizacionais em redes são um exemplo desta característica fundamental do comportamento organizacional recente: o de mobilizar capacidades e recursos para operar em um ambiente concorrencial. As empresas, com a finalidade de assegurarem a sua própria sobrevivência ou incrementar a sua competitividade, buscam ativar e manter canais de relacionamento mais eficazes com outras empresas do seu campo organizacional (DIMAGGIO; POWELL, 1988). Nas estruturas em rede, além da redução dos custos de produção e de transação, há economia relativa à gestão da informação e seu consequente uso para a aprendizagem.

Hall e Soskice (2001) estudam como as instituições afetamos novos formatos de organização, principalmente no que se refere à

capacidade de relacionamento entre firmas. Para esses autores, a economia é composta por atores que buscam satisfazer racionalmente seus interesses através da interação com outros agentes (indivíduos, empresas, instituições governamentais, sindicatos patronais e de trabalhadores, escolas técnicas, câmaras de comércio, entidades certificadoras, entre outros). Hall e Soskice (2001) lidam com elementos tratados pelos modelos convencionais, mas reforçam a construção de uma ponte entre estudos de gestão e de microeconomia, que frequentemente não são vistos como complementares para explicar o comportamento das firmas.

A abordagem de Hall e Soskice (2001) difere do modelo de hierarquias e mercados de Williamson (1985). Embora ela considere também que as características da estrutura corporativa (ou hierarquia) podem variar em diferentes tipos de economia e que há problemas de coordenação dentro das estruturas hierárquicas. Para Hall e Soskice (2001), mercados e hierarquias não são as únicas formas que as firmas utilizam para enfrentar seus desafios. Firms, em economias coordenadas de mercado, podem desenvolver relacionamentos cooperativos através de dispositivos institucionais que apoiam compromissos de confiança entre os parceiros. Os seguintes elementos da abordagem de Hall e Soskice (2001) interessam a este argumento final:

- a) uma visão relacional da firma: a qualidade relacional da firma depende da sua habilidade de coordenar efetivamente os relacionamentos que estabelecem tanto internamente, com os empregados, quanto externamente, com atores, tais como, fornecedores, clientes, colaboradores, acionistas, sindicatos, associações comerciais e governos;
- b) os tipos de economias de mercado: as economias políticas podem ser classificadas em dois tipos ideais, economias liberais e economias coordenadas de mercado. Em economias liberais de mercado, as firmas coordenam suas atividades por meio de hierarquias e arranjos competitivos de mercado. Em economias coordenadas de mercado, as firmas dependem mais fortemente de relacionamentos de não mercado para coordenar esforços com outros atores na construção de competências centrais. Modos de coordenação de não mercado requerem relacionamento mais extensivo ou de contratação incompleta,

monitoração da rede por intermédio de trocas de informações privadas, maior confiança na colaboração em oposição à competição e relacionamentos mais efetivos para construir as competências centrais;

c) o papel das instituições e das organizações: Hall e Soskice (2001) definem instituições como um conjunto de regras, formais e informais, seguidas pelos atores, seja por razões normativas, cognitivas ou materiais. As instituições, juntamente com o padrão de limitações da teoria econômica, determinam as oportunidades em uma sociedade. As organizações são criadas para tirar vantagem dessas oportunidades e, como as organizações evoluem, elas alteram as instituições. Mercados e hierarquias são as instituições por excelência que as firmas utilizam para coordenar seus esforços em economias liberais de mercado. Em economias coordenadas de mercado, além de mercados e hierarquias, as firmas utilizam um conjunto adicional de organizações e instituições como apoio na coordenação de seus esforços. Geralmente, essas instituições são aquelas capazes de reduzir as incertezas relativas ao comportamento e ao comprometimento dos atores em relacionamento. Essas instituições incluem associações comerciais ou patronais poderosas, sindicatos fortes, redes extensivas e cruzadas de acionistas, sistemas legais ou regulatórios para facilitar o compartilhamento de informações e colaboração, incluindo, ainda, instituições deliberativas para encorajar os agentes relevantes na realização de discussões coletivas para o alcance de acordo recíproco;

d) o papel da cultura, das regras informais e da história: a presença de instituições formais raramente é suficiente para garantir equilíbrio entre os atores. Em muitos casos, o que garante esse equilíbrio é um conjunto de entendimentos partilhados quanto ao que cada um faz no relacionamento, os quais frequentemente estão arraigados em um sentido do que é apropriado fazer em determinadas circunstâncias. Portanto, regras informais e entendimentos partilhados são considerados elementos importantes do conhecimento comum que levam os participantes em interação a coordenar esforços para alcançar certos resultados, algo que em circunstâncias puramente formais não seria possível atingir (HALL; SOSKICE, 2001).

O contexto competitivo atual é complexo,

assim, uma estrutura organizacional contemporânea que lida com vários aspectos (econômicos, sociais, políticos e organizacionais) deste ambiente institucional é a estrutura organizacional em redes.

Este argumento é sustentado principalmente sob dois aspectos: a estrutura em redes pode proporcionar a minimização dos custos de transação, devido à coordenação das atividades econômicas como um processo de alocação de recursos; e o impulso dos processos de aprendizagem e de inovação entre as empresas.

O argumento de Hall e Soskice (2001) permite validar a compreensão de que as decisões de curto e longo prazos das empresas em relação às novas arquiteturas e formas de governança estão diretamente associadas à infraestrutura institucional, que contorna e suporta as dinâmicas de relacionamento entre os agentes econômicos em um mesmo campo inter-organizacional, aos aspectos históricos e culturais de uma região ou população de organizações, bem como à capacidade relacional da firma ao longo do tempo.

Nota

¹ Em economia de mercado, *marketing clearing* se baseia na ideia simplista de que os mercados vão para onde a quantidade ofertada é igual à quantidade demandada, ou chegam nesta situação pelo processo de ajustamento dos preços.

Bibliografia

- CHANLAT, J. F. L'analyse sociologique des organisations: un Regard sur la Production Anglo-saxonne Contemporaine (1970-1988), **Sociologie du Travail**, 3, 1989.
- BESANKO, D; DRANOVE, D; SHANLEY, M.; SCHAEFFER, S. **A economia da estratégia**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.
- COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, 4(16), 386-405, 1937.
- DIMAGGIO, P.; POWELL, W. W. "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Reality in Organizational Fields", **American Sociological Review**, 48: 147-160, 1993.
- FREEMAN, C. The economics of technical change: critical survey. **Cambridge Journal of Economics**, n. 18, p. 463-514, 1994.
- GHOSHAL, S.; MORAN, P. Bad for practice: a critique of the transaction cost theory. **The Academy of Management Review**, v. 21, n.1, p. 13-47, 1996.
- HALL, P. A.; SOSKICE, D. An introduction to varieties of capitalism. In: HALL, P. A.; SOSKICE, D. **Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage**. New York: Oxford University Press, p. 1-68, 2001.
- HODGSON, G. M. **Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics**, Cambridge, UK and Ann Arbor (MI): Polity Press and University of Michigan Press, 1993.

MARSHALL, A. **Princípios de economia**. São Paulo: Abril Cultural, 1982. v. 1.

MILL, J. S. **Princípios de economia política**. São Paulo: Nova Cultural, 1983.

NELSON, R.; WINTER, S. **An evolutionary theory of economic change**. Cambridge: The Belknap; Harvard University Press, 1982.

NORTH, D. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: University Press, 1990.

PONDÉ, J. L. Coordenação, Custos de Transação e Inovações Institucionais, **Texto para Discussão**, nº 38, IE/UNICAMP, Campinas, 1994.

ROSENBERG, N. **Perspectives on technology**. Cambridge: Cambridge University, 1976.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SIMON, H. **Administrative Behavior**. 3. ed., New York: The Free Press, 1976.

TEECE, D. J., PISANO, G., SHUEN, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. **Strategic Management Journal**, 18 (7), 509-533.

VEBLEN, T. **Absentee ownership business enterprise in recent times: the case of America**. Londres: Transaction Publishers, 1997.

WILLIAMSON, O. **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting**. New York: The Free Press, 1985.

_____. Transaction cost economics and organization theory. **Industrial and Corporate Change**, v. 2, n. 2, p. 107-156, 1993.

*Professor da UNINTER/PR, doutorando em Administração de Empresas/PUCPR

**Professor da PUC/PR, doutorando em Administração de Empresas/PUCPR

***Professor da UNINTER/PR, doutorando em Administração de Empresas/PUCPR

Expediente

INFORME ECONÔMICO

Ano 10 - Nº 20 - Julho-agosto/2009

Reitor UFPI: Prof. Dr. Luiz de Sousa Santos Junior

Diretor CCHL: Prof. Dr. Pedro Vilarinho

Chefe DECON: Prof. Ms. Samuel Costa Filho

Coord. Curso Economia: Profa. Ms. Janaina Vasconcelos

Coord. do Projeto Informe Econômico:

Prof. Dr. Solimar Oliveira Lima (s.olima@bol.com.br)

Conselho Editorial: Professores Samuel Costa Filho,

Solimar Oliveira Lima, Luis Carlos Rodrigues Cruz Puscas

Coord. Publicação e Diagramação:

Economista Enoisa Veras (enoisa@hotmail.com)

Revisão: Economista Zilneide O. Ferreira

(zilneide@terra.com.br)

Projeto Gráfico: MHeN

Jornalista Responsável:

Prof. Paulo Vilhena - DRT-PI/653

Endereço para Correspondência:

Universidade Federal do Piauí - CCHL

Departamento de Ciências Econômicas

Campus Ininga - Teresina-PI - CEP.: 64.049-550

Fone: 86 215-5788/5789/5790 - Fax.: 86 215-5697

Tiragem: 1.500 exemplares

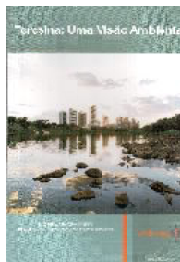
Impressão: Gráfica UFPI



Universidade Federal do Piauí

EDUCAÇÃO
CIÊNCIA
ARTE
E INCLUSÃO
SOCIAL

DICAS DE LIVROS da profa. Socorro Lira



Obra: Teresina: uma visão ambiental

Autor: M^a do Socorro Lira Monteiro et al

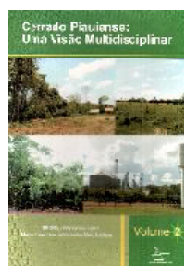
TROPEN/PRODEMA/UFPI
Mestrado em Desenvolvimento e Meio Ambiente

Editora: Gráfica UFPI, 2006

Coletânea de artigos - Jaíra M^a Alcobaça Gomes, Juliana Portela do R. Monteiro, M^a do Socorro Lira Monteiro, Bartira Araújo da S. Viana, José Luís Lopes Araújo, Joaquim Gonçalves Neto, Gerson Albuquerque, José Machado Moita, entre outros autores/as - sobre a realidade teresinense no tocante ao desenvolvimento sustentável.

"Fica patente que a cidade de faz sem cuidados ecológicos, que seus atores não demonstram sensibilidade quanto às iniciativas de preservação, que os rumos da insustentabilidade permanecem."

(Prefácio de Clóvis Cavalcanti/UFPE)



Obra: Cerrado Piauiense: uma visão multidisciplinar

Autor: Wilza G. Reis Lopes et al

TROPEN/PRODEMA/UFPI
Mestrado em Desenvolvimento e Meio Ambiente

Editora: Gráfica UFPI, 2007

Artigos de Jaíra M^a Alcobaça Gomes, Francisco Prancacio A. de Carvalho, M^a do Socorro Lira Monteiro, Francisco de Assis Veloso Filho, José Luís Lopes Araújo, Aracy Alves de Araújo, entre outros autores/as - sobre as transformações ocorridas no cerrado do Piauí.

"Extensos plantios de grãos estão substituindo a vegetação nativa da região, sendo essa transformada em carvão ou simplesmente descartada. Juntamente com a cobertura vegetal nativa, vão-se os conhecimentos e importantes informações sobre nossa biodiversidade."

(Prefácio de Ricardo Bomfim Machado/Membro do Instituto Conservation International do Brasil, é Diretor do Programa do Cerrado)

NOTAS

♦Agradecemos a caricatura (p.1) de Josenildo Gomes da Silva, aluno do Curso de Educação Artística/UFPI.

♦Em face da entrada em vigor das novas regras ortográficas, os artigos foram revisados, respeitando-se o estilo individual da linguagem literária dos autores (seja culto ou coloquial), conforme a 5^a. edição do Vocabulário Ortográfico da Língua Portuguesa (VOLP, 2009), aprovado pela Academia Brasileira de Letras.