

O DEBATE SOBRE COOPERAÇÃO INTER-FIRMAS: UMA ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS PRINCIPAIS E DEFICIÊNCIAS A PARTIR DA NOÇÃO DE CONCORRÊNCIA SCHUMPETERIANA*

Robson Antonio

Grassi**

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. Ao que parece, num ambiente de acirramento da concorrência e globalização dos mercados, juntar esforços pode ser uma estratégia fundamental na busca de competitividade.

Mas, não podemos 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 pesquisam 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 (ver Osborn e Hagedoorn, 1997; e DeBresson e Amesse, 1991).

Esta verdadeira "babel" 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. O resultado disso tudo é a completa falta de uma unidade conceitual mínima que possa nortear o debate em torno do tema.

Indícios claros neste sentido são a profusão de termos para caracterizá-lo, o grande número 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 e as consequências do fenômeno.

Embora a integração com as explicações de outras áreas de conhecimento e a construção de tipologias sejam também importantes, em muitos casos o que se nota é que tais procedimentos acabam pura e simplesmente substituindo a utilização de princípios teóricos (econômicos) mais gerais, que serviriam pelo menos para organizar o já vasto debate sobre o tema.

Este artigo pretende mostrar que a noção de concorrência schumpeteriana pode cumprir tal papel de forma satisfatória, ao organizar as questões mais relevantes e as explicações para as mesmas fornecidas pelas diversas teorias da firma que abordam o tema. Buscando cumprir este objetivo, o texto divide-se da seguinte forma: nas duas próximas seções, são apresentadas uma breve delimitação do tema - dado o seu grande número de definições - e as principais visões teóricas existentes atualmente. Depois, passa-se à discussão sobre as causas (por que as firmas cooperam?) e as consequências (razões para o fracasso ou sucesso dos acordos cooperativos) do fenômeno. A última seção discute as deficiências do debate atual.

2 - CONCEITOS DE COOPERAÇÃO INTER-FIRMAS

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 firma individual passou também a receber atenção dos teóricos como instância alternativa de coordenação, oposta ao mercado. Surgiria aí a dicotomia firma-mercado, utilizada frequentemente para a identificação e 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 estes 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.

Referindo-se àquelas formas intermediárias e argumentando que a teoria mais tradicional costuma não levá-las em conta, Richardson procurou mostrar que "os fenômenos excluídos neste caso são importantes e que olhando para a realidade industrial em termos de uma dicotomia entre firma e mercado nós obtemos uma visão distorcida de como tal sistema funciona" (Richardson, 1972, pg. 884).

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 desta atividade econômica. Mesmo a cooperação em seu sentido "maléfico" (cartéis, acordos de liderança de preços, etc.) já era analisada por Smith (1776), como é notório. Mais tarde, já no século XIX, Marshall (1890) descreveria com detalhes os "distritos industriais", apontando o papel vital das externalidades nestes arranjos cooperativos. Na primeira metade deste século, portanto muito antes do tema receber a atenção que vem merecendo a partir dos anos 80, registrava-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 (ver Freeman, 1991, pg. 500-1).

Assim, devido à sua ampla utilização ao longo dos anos, e com sentidos os mais variados possíveis, uma tentativa de delimitação da cooperação inter-firmas é necessária, antes de se apresentar, na próxima seção, os enfoques teóricos sobre o tema.

Uma primeira distinção importante é entre os termos cooperação e rede de firmas. Cooperação é o termo adotado neste trabalho por estar mais relacionado com o processo decisório das empresas, ou seja, como uma estratégia empresarial em busca de competitividade. O termo "rede de firmas", por sua vez, tem significação mais ampla. Pode referir-se, por exemplo, a "externalidades em rede", que obviamente fogem do âmbito mais restrito das decisões internas às empresas, e portanto do escopo deste trabalho.

Outro ponto a ser ressaltado é que neste trabalho trataremos da cooperação inter-firmas considerada "benéfica", deixando de lado as práticas cooperativas consideradas em muitos casos anti-competitivas, 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), e também a cooperação intra-firmas - embora não se esteja negando a importância de tais temas.

Mesmo com estas simplificações, a noção de cooperação inter-firmas ainda continua muito ampla, necessitando ser melhor definida, para os propósitos deste artigo. Isto porque neste trabalho serão analisados acordos de cooperação entre firmas visando a inovação em sentido amplo (*lato sensu*), ou seja, no sentido schumpeteriano do termo.

Isto significa delimitar cooperação como algo não tão amplo como o conceito

de "formas híbridas" de Williamson (1996), e nem tão restrito como a visão de alguns autores evolucionistas, que tratam apenas da cooperação tecnológica (Dodgson, 1993, por exemplo).

A visão de Williamson é muito ampla pelo fato de, ao considerar "forma híbrida" aquilo que está entre o mercado puro e a hierarquia (firmas), incluir formas organizacionais que em muitos casos são relações comerciais voltadas apenas para acordos de preços, não incluindo práticas inovativas, como nos casos da terceirização e do *franchising*.

Por outro lado, considerar apenas a "cooperação tecnológica" torna o conceito muito restrito, dado que despreza outros tipos de inovação consideradas por Schumpeter. Mesmo sendo verdade que a inovação tecnológica em muitos casos está associada a inovações organizacionais, tem que ser considerado que estas (num sentido amplo, "inovações institucionais") em muitos casos não estão associadas a alguma inovação tecnológica.

Portanto, cooperação neste trabalho significa uma forma organizacional - alternativa à firma individual e à atuação nos mercados - que tem por objetivo principal a busca de inovações (em sentido amplo), em um processo que por isso está sempre relacionado à obtenção de lucros extraordinários e de competitividade, ou seja, ao próprio processo de concorrência. Isto significa que "a decisão de se fazer ou não uma aliança, e com quem, é parte do processo de elaboração da *estratégia* a ser seguida e, como tal, está *subordinada* à concorrência. Assim, numa economia capitalista, em vez de oposição entre concorrência e cooperação, a última ocorre como parte subordinada da primeira" (Possas, S., 1999, pg. 54, grifos meus).

A cooperação, vista como subordinada ao processo de concorrência (e não o seu contrário, como muitas visões tradicionais - inclusive de política antitruste - ainda propõem), é o ponto de partida deste artigo para o estudo da cooperação inter-firmas, e que norteará a análise a partir daqui.

Mas não pode ser esquecido também que acordos de cooperação devem ser vistos como condicionados por fatores históricos e do mercado particular onde ocorrem. Se até os anos 80, ao se falar em cooperação, acordos como os cartéis eram os mais mencionados, hoje, com o quadro de globalização e mudança radical de paradigma tecnológico, a cooperação apresenta-se mais pelo seu caráter "benévolo" de acordos visando a inovação (o que não quer dizer que práticas colusivas tenham sido abandonadas), e por isso como um fenômeno muito comum em setores de grande

dinamismo tecnológico.

Assim, quando falamos de cooperação inter-firmas neste trabalho, estamos nos referindo basicamente a três das mais importantes formas de interpenetração de mercados e hierarquias existentes atualmente, sob a forma de alianças e redes, que são caracterizadas, entre outros fatores, pelo seu potencial inovativo (ver Grabher, 1993):

- Alianças estratégicas - Apesar de existirem há bastante tempo, sua 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 - cresceram de forma sem precedentes.

Tipicamente, as alianças estratégicas envolvem dois tipos de organizações. Em um caso, grandes companhias se juntam, particularmente 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 os benefícios das "complementariedades dinâmicas" de grandes e pequenas firmas. Este padrão é de particular relevância na indústria de biotecnologia.

Vale ressaltar, estes dois padrões de cooperação contribuem, de forma complementar, para o processo de globalização de firmas e indústrias. Enquanto a cooperação com pequenas firmas tende a ser largamente a nível nacional, redes nacionais são unidas por meio da cooperação entre grandes firmas. Assim, as alianças estratégicas globais emergentes mudam a base da competição para um novo nível - de firmas versus firmas para grupos de colaboradores transnacionais rivais que são capazes de explorar as capacitações diferenciadas de várias redes nacionais e regionais.

- Redes de fornecedores - Nos dias atuais, a integração vertical de larga escala apresenta, em muitos casos, sérias fraquezas: 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 apelar 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 sub-contratação, e 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 desta estratégia que marca uma certa renúncia à integração vertical.

- Distritos industriais - Demandas crescentes por flexibilidade, que são causadas pela instabilidade contínua de mercados e 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 de redes regionais de pequenas firmas nas províncias da Emilia-Romagna, Toscana e Vêneto, entre outras.

Segundo Grabher (1993, pg. 21), a exposição de Marshall (1890) sobre estes 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 destas localidades na Itália. Outras regiões ao redor do mundo, como o Vale do Silício, também exemplificam esta retomada, embora deva-se ressaltar que existem semelhanças e diferenças entre os vários exemplos de distritos industriais (ver também Markusen, 1995).

3 - CONCORRÊNCIA SCHUMPETERIANA E PRINCIPAIS ABORDAGENS TEÓRICAS

O ponto de partida da análise aqui feita é a noção de concorrência schumpeteriana, que por entender a concorrência como um processo evolutivo, enfocando a competição entre firmas por meio de inovações, representa a visão que mais respeita as características da economia capitalista, essencialmente dinâmica (ver Possas, M. L., 1996). Nesta visão da concorrência, como é amplamente divulgado, as inovações são motivadas pela busca por parte das empresas da diferenciação dos concorrentes que lhes permita a obtenção de lucros monopolistas ou extraordinários (ou, em linguagem neoclássica, acima do lucro "normal", o lucro associado ao "custo de oportunidade"), realizando com isso seu intuito principal, que é a valorização do capital. Portanto, é a perspectiva do lucro de monopólio que incentiva a inovação. E esta, ao gerar aquele, torna-se a forma mais eficaz de concorrência (ver Possas, S.,

1999, pg. 39-40).

Levando em conta tal visão da concorrência, podemos agora mostrar os vários enfoques teóricos existentes sobre cooperação, classificando-os de acordo com a sua compatibilidade com os pressupostos teóricos da referida noção de concorrência. Tais enfoques são basicamente de três matrizes teóricas: neoclássica, neo-institucionalista e evolucionista (ver Britto, 1999, cap.2).

No enfoque neoclássico, a análise da cooperação inter-firmas tem sua origem em revisões críticas e em tentativas de sofisticar a teoria da firma tradicional, evidenciando um certo desconforto com o instrumental analítico do *mainstream* da teoria econômica. Neste sentido, a consolidação de arranjos cooperativos aponta para a superação da dicotomia "firma X mercado" enquanto alternativas possíveis de coordenação, ressaltando a presença de múltiplas formas institucionais de organização daquelas atividades (Britto, 1999, pg. 49-50).

A principal contribuição aqui refere-se ao tratamento analítico da interdependência bilateral entre agentes, retratada em modelos baseados na "relação agente-principal", nos quais é ressaltada a importância de um arcabouço contratual que incorpore mecanismos de incentivos responsáveis pela coordenação eficaz das atividades realizadas.

Considera-se que o arcabouço contratual que interliga as partes envolvidas numa relação de cooperação é necessariamente incompleto, dado que a informação é sempre imperfeita, sujeitando os agentes a problemas decorrentes de assimetrias informacionais ("seleção adversa" e "risco moral"). Com isso, a busca da satisfação dos integrantes do arranjo por meio da relação contratual requer alguns custos - os "custos de agência" (decorrentes de sistemas de incitação e monitoramento, por exemplo). O objetivo dos integrantes da relação aqui é a minimização de tais custos, de forma que se permita a maximização do benefício global gerado pelo relacionamento entre agente e principal.

Porém, dado o contexto concorrencial definido neste texto, críticas importantes podem ser feitas aos modelos de agente-principal no que se refere à utilização de princípios rígidos de maximização e à possibilidade prática de se eliminar determinadas fontes de incerteza que afetam os relacionamentos entre os agentes. Por estes motivos, esta abordagem da cooperação inter-firmas não será utilizada neste texto.

Podemos passar agora às duas abordagens que são compatíveis - em maior ou

menor grau - com a noção de concorrência schumpeteriana: as visões neo-institucionalista e evolucionista.

No âmbito neo-institucionalista, mais especificamente da Teoria dos Custos de Transação, a cooperação inter-firmas pode ser caracterizada como uma "forma híbrida" de *governance* localizada no meio termo entre a firma integrada e o mercado atomizado, caracterizando-se pelo intenso intercâmbio de bens e fluxos de informações no âmbito de relacionamentos sistemáticos entre as empresas (ver Williamson, 1996).

Considera-se que na busca da minimização dos custos de transação relacionados a fatores de produção especializados a firma é induzida a estabelecer uma fronteira eficiente entre as atividades que tem interesse em controlar por meio de processos de integração e aquelas para as quais será mais vantajoso recorrer à realização de transações no mercado. Os acordos de cooperação se localizariam num meio-termo entre estes extremos, caracterizando-se pela presença de transações frequentes, com algum grau de incerteza e que envolvem ativos medianamente específicos.

Vale ressaltar, cada uma destas três opções tem uma sistemática contratual própria (sempre incompleta, no sentido dos contratos não serem totalmente formalizados), que procura incorporar salvaguardas contra posturas demasiadamente oportunistas por parte dos agentes, enquanto busca atingir a eficiência econômica por meio da economia de custos de transação.

O pressuposto de racionalidade limitada dos agentes desta abordagem da firma é suficiente para a mesma ser considerada compatível com o esquema teórico schumpeteriano, embora a noção de eficiência, demasiadamente estática, divirja dos critérios de eficiência dinâmica predominantes naquela abordagem da concorrência.

Passando à última matriz teórica referente à cooperação inter-firmas, chegamos à abordagem dos autores evolucionistas. Aqui, acordos de cooperação são uma instância de coordenação que busca reunir e criar capacitações e competências ao longo do tempo, por meio de processos interativos de aprendizado. Assim, o processo de inovação pode ser facilitado pela flexibilidade e sinergias daí decorrentes, com as quais se explora novas oportunidades de ganhos extraordinários.

Além desta descrição dos complexos processos de aprendizado, inclusive a nível do comportamento dos agentes econômicos nos mesmos, a abordagem evolucionista avança também ao superar a dicotomia firma-mercado, dinamizando o

modelo Estrutura-Conduta-Desempenho.

No caso da cooperação inter-firmas, esta visão dinâmica permite que sejam incorporadas análises e tipologias a partir de estruturas de mercado, padrões de concorrência e trajetórias tecnológicas (como nos trabalhos de Malerba e Orsenigo, 1993; Britto, 1999; e Hagedoorn, 1993), que abrem caminho para o entendimento de como estes fatores estruturais influenciam as estratégias das firmas individuais - e de como as estratégias podem influenciá-los.

Por fim, mesmo sem aprofundar a análise das diversas abordagens teóricas que tratam da cooperação inter-firmas, podemos antecipar desde já que a noção de concorrência schumpeteriana, ao tratar a cooperação como uma estratégia das firmas em busca da competitividade, permite organizar as explicações teóricas de duas abordagens da firma com ela compatíveis - evolucionista e de custos de transação - em um arcabouço explicativo do fenômeno a partir da firma individual, que interage dinamicamente com as características estruturais do mercado do qual faz parte.

É com esta visão teórica em mente, que passamos agora às principais questões pertinentes à cooperação inter-firmas, procurando no final do texto identificar as deficiências do debate atual sobre o tema.

4 - POR QUE AS FIRMAS COOPERAM?

Várias razões têm sido enumeradas para se explicar o que leva as firmas a participarem de alianças e redes. Entre as várias classificações que tentam sistematizá-las, podemos destacar as de Dodgson (1993) e a de Hagedoorn (1993), que nortearão a análise a seguir.

Podemos 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 facilita 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 estes altos custos, evitando por exemplo a duplicação de esforços de P&D.

- A própria incerteza decorrente dos altos custos e complexidade de muitos dos novos desenvolvimentos tecnológicos pode ser reduzida 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. Além disso, o grau de interação que ela promove nas atividades e métodos das firmas facilita 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 neste 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 estas 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 estas 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 suplemento extremamente útil neste 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 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 nesta 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 a novas tecnologias e mercados.

Mas tais fatores, apesar da importância reduzida, não devem ser deixados completamente de lado. Isto porque, na busca da competitividade, os agentes desejam obter tanto a eficiência estática, baseada na economia de custos (de produção e de transação), como a dinâmica (voltada para estratégias de longo prazo). Porém, deve-se ressaltar sempre que a eficiência estática aqui deve ser vista como subordinada à dinâmica, quando o objetivo primordial é a busca de lucros extraordinários, como na visão schumpeteriana (para uma opinião parecida, ver Hagedoorn e Schakenraad, 1990).

Assim, conclui-se que a visão de concorrência schumpeteriana é um ponto de partida interessante no sentido de que permite organizar as razões que levam as firmas a cooperar, dando maior ênfase às razões voltadas para a eficiência dinâmica, embora sem desprezar a importância dos fatores relativos à eficiência estática.

5 - CONSEQUÊNCIAS DA COOPERAÇÃO

Se nas causas da cooperação já existe uma certa sistematização das razões pelas quais as firmas cooperam, no que se refere às consequências da cooperação, as

explicações são sem dúvida insuficientes, tanto para as razões do sucesso como, principalmente, as do fracasso dos arranjos cooperativos na criação de vantagens competitivas para seus integrantes. DeBresson e Amesse (1991, pg. 369), por exemplo, afirmam que as pesquisas sobre redes ainda ignoram as razões que levam tais redes a se dissolverem ou falharem.

Para os autores, a falha como um resultado da participação em uma rede pode vir de estratégias e poder divergentes, da incompatibilidade de ativos, ou mesmo da persistência de comportamento oportunista por parte dos integrantes do arranjo. Além disso, embora algumas redes tenham um certo grau de igualdade, como as da Terceira Itália, muitas não o têm, incluindo parceiros dominantes que se beneficiam de assimetrias de demanda e informações, são melhor posicionados para auferir a maior parte das rendas criadas, e que podem eventualmente comprar os ativos de outros integrantes da parceria quando a tecnologia se estabiliza. Considera-se também que grandes e pequenas empresas têm expectativas e poderes muito diferentes em tais relações de redes (DeBresson e Amesse, 1991, pg. 369).

Um outro fator de fracasso (que embora os autores não explicitem, deve-se referir a redes locais) é que se as redes ajudam a reduzir incertezas sistêmicas para as firmas industriais, por outro lado elas serão provavelmente incapazes de evitar completamente rigidezes futuras de sistemas técnicos. Todo sistema técnico atinge eventualmente tais rigidezes que causam retornos decrescentes, e as redes não podem evitar todos os limites e rigidezes de tais sistemas (DeBresson e Amesse, 1991, pg. 369).

Estas observações, apesar de superficiais, constituem-se em indícios de que, ao mesmo tempo em que as razões para o fracasso e o sucesso de acordos de cooperação representam um fator primordial para o entendimento deste tema (talvez o principal deles), notam-se deficiências no sentido de que nem uma sistematização básica das explicações - como a já existente no caso das causas - ainda se conseguiu obter. Por isso merecem um grande esforço teórico no sentido de se explicar melhor a diversidade de razões para o sucesso ou a falha de um arranjo cooperativo.

Como será detalhado na próxima seção, este trabalho parte do princípio de que um primeiro passo importante seria organizar as explicações para o fracasso ou sucesso da cooperação em dois grupos. Embora na verdade interligados, a análise de cada um em separado pode ser útil pelo menos para se sistematizar melhor tais fatores em busca de uma análise o mais completa possível: de um lado incluem-se os

aspectos que se referem à questão da eficiência (tanto estática como - principalmente - dinâmica); e de outro os aspectos de coordenação (questões como poder, tamanho, repartição da quase-renda gerada, comportamentos de confiança mútua ou oportunistas, etc.).

6 - CONCLUSÃO: UM DEBATE DEFICIENTE

Do exposto até aqui, podemos apontar como características principais do debate atual sobre cooperação o grande número de visões teóricas sobre o tema, nas mais diversas áreas do conhecimento, e ao mesmo tempo deficiências na busca de respostas a questões importantes, como as pertinentes às consequências da cooperação, que necessitam ser melhor estudadas.

No que se refere especificamente aos economistas, ao mesmo tempo em que diversas abordagens teóricas tentam explicar a cooperação inter-firmas, nota-se também intercâmbio com outras áreas de conhecimento - principalmente com geógrafos, sociólogos e administradores de empresas - em busca deste objetivo. O resultado disso tudo, como amplamente reconhecido, é que na seara econômica o debate apresenta as mesmas deficiências acima apontadas.

Em busca da superação de tais deficiências, o presente texto parte do princípio de que pelo menos duas destas abordagens econômicas (a evolucionista e a de custos de transação na visão de Williamson) podem ser integradas - se levarmos em conta um contexto de concorrência schumpeteriana -, o que é importante no mínimo para se aumentar o potencial explicativo de ambas as visões. Por outro lado, embora a integração com outras áreas de conhecimento seja também útil, considera-se que a mesma não pode substituir tentativas de explorar ao máximo os princípios teóricos econômicos, em busca de explicações para questões como as acima mencionadas.

Assim, no final desta seção, tentar-se-á mostrar que a utilização de princípios teóricos mais gerais e econômicos (a partir da noção de concorrência schumpeteriana) pode contribuir para pelo menos uma melhor organização do debate atual.

Passando às insuficiências do debate atual sobre cooperação inter-firmas, podemos caracterizá-las a partir de dois procedimentos analíticos muito utilizados no

estudo de alianças e redes: um deles é o desprezo de características econômicas importantes do fenômeno (pelo menos quando se olha pela ótica schumpeteriana) em muitas abordagens do tema; o outro é a incorporação de elementos teóricos de outras áreas do conhecimento, que em muitos casos acabam dificultando ou impedindo o próprio entendimento do processo econômico existente nos arranjos cooperativos.

No primeiro caso, 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. Estas formas híbridas, tal como as *joint ventures*, são analisadas meramente em termos comparativos com outras formas de *governance* (mercados e hierarquias), no contexto das decisões *make or buy*. Consequentemente, 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 largamente negligenciada (ver também Hagedoorn e Schakenraad, 1990).

Quanto ao outro tipo de deficiência, nota-se que autores importantes vêem a cooperação como um assunto "onde 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, pg. 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 esta razão fatores culturais tais como linguagem, educação, lealdades regionais, ideologias e experiências compartilhadas continuam a desempenhar um importante papel nas redes. Assim, "uma apreciação destes fatores sociológicos em redes formais e informais é um complemento necessário para explicações 'econômicas' mais restritas e ajuda grandemente a entender a importância das redes regionais, a proximidade geográfica e os 'sistemas nacionais de inovação'" (Freeman, 1991, pg. 503).

É importante ressaltar, não se está aqui negando a importância de tentativas de integração com abordagens de outras áreas do conhecimento. O problema desta estratégia, seguida por boa parte dos autores evolucionistas, é que em muitos casos a mesma significa o abandono de tentativas de incorporar princípios teóricos econômicos à análise. Dois exemplos podem ilustrar esta constatação:

Um ponto importante a ser destacado refere-se à noção de "confiança mútua", que em muitos casos é simplesmente importada da sociologia, sem maiores

considerações de cunho econômico. Grabher (1993, pg. 17-8), por exemplo, ao analisar as redes de sub-contratação, divide as relações de fornecimento em dois tipos básicos, de acordo com a posição na pirâmide de fornecedores. De um lado, as relações com fornecedores privilegiados são estáveis, baseadas em contratos duradouros e acordos simples de fornecimento. Mas este tipo de acordo é tipicamente restrito a grandes e médias firmas com forte posição de mercado e um alto nível de competência técnica. A resposta do cliente a problemas surgindo da relação com um fornecedor privilegiado é do tipo 'voice', isto é, a prática de trabalhar com o fornecedor original até o problema ser corrigido. Isto acaba funcionando inclusive como um importante estímulo para a atividade inovativa.

Com a distância crescendo do pico da pirâmide, porém, a posição de mercado dos fornecedores drasticamente se enfraquece, o nível tecnológico declina, o tamanho das firmas decresce, e a orientação das tarefas dos fornecedores torna-se de menor alcance. Estas relações com fornecedores nas camadas mais baixas crescentemente assemelham-se a contratos puros de mercado, e os ofertantes são confrontados uns com os outros em uma competição por preços. Assim, nestas camadas da pirâmide, altamente competitivas em preços, a resposta dos clientes a problemas com fornecedores é do tipo 'exit', isto é, achar um novo fornecedor.

O problema deste tipo de análise é que, da forma como é apresentado, fica parecendo em muitos casos que a confiança entre os agentes surge naturalmente à medida em que a relação de cooperação vai se desenvolvendo. Com isso, explicações de corte puramente sociológico podem deixar de lado que em muitos casos a "confiança" surge *apenas* quando há potencial inovativo e de lucros maiores no arranjo em operação. Assim, falta em estudos como estes ressaltar as motivações "econômicas" para o comportamento de confiança em relações de cooperação, como por exemplo o "interesse próprio" de cada agente quando o mesmo faz parte de um arranjo cooperativo.

Outro conceito oriundo da sociologia que tem sido muito usado na análise da cooperação é o de *embeddedness*. Grabher (1993, pg. 23), por exemplo, considera que o *embeddedness* social em redes de firmas 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).

Porém, Grabher, mencionando o declínio das empresas da área do Ruhr, afirma que levar em conta o alto grau de *embeddedness* existente naquele arranjo é

importante na explicação da decadência referida. Segundo ele, naquele caso o alto grau de coesão pessoal acabou levando a uma percepção limitada das oportunidades inovativas na região (1993, pg. 24). Mas o autor não analisa como este fato relaciona-se com a perda de eficiência econômica (inclusive estática, que neste caso pode ter sido decisiva, dada a perda de inovatividade das empresas da região) que ocorreu, levando ao fracasso do referido distrito industrial. O fato de Grabher não levar em consideração a análise de custos de transação talvez explique esta deficiência de sua abordagem.

Portanto, todos os exemplos mostrados até aqui revelam - com ou sem tentativas de integração com outras áreas de conhecimento - uma certa deficiência na utilização de princípios econômicos na análise da cooperação inter-firmas. É interessante notar que, em muitos casos (como no estudo da eficiência dos arranjos cooperativos), a integração entre abordagens que se mostram compatíveis pode ser importante neste sentido. Assim, uma maior integração entre as duas abordagens da firma anteriormente citadas pode ser importante aqui.

Enquanto isso não acontece, é comum se notar a opção de grande parte dos autores de analisar apenas um tipo de cooperação, em muitos casos dedicando-se a polêmicas em torno do mesmo. Além da já citada divergência entre os autores sobre a viabilidade da Terceira Itália no sentido de manter-se como um pólo de geração de inovações, podemos citar a divergência de interpretações sobre o Vale do Silício. Neste caso, enquanto Saxenian (1991) ressalta as vantagens competitivas possuídas pelas empresas daquela região na sua rede de inovação em relação a sistemas de computação, Hobday (1994) sugere que tal rede inovativa pode somente ter vantagens em estágios iniciais do desenvolvimento de novas tecnologias. É de se perguntar se a utilização de princípios teóricos mais gerais por parte dos autores não poderia esclarecer muitos pontos deste debate.

Assim, embora a análise de casos individuais como os acima mencionados seja evidentemente importante também, deve-se questionar por que não existem esforços sistemáticos por parte dos estudiosos no sentido de se tentar entender o que possuem em comum os diferentes tipos de cooperação, seja uma rede de sub-contratação japonesa, um distrito industrial na Itália ou uma aliança estratégica entre empresas norte-americanas de biotecnologia. Talvez este seja um caminho interessante inclusive para se entender questões mais pontuais, como as mencionadas acima.

Até aqui esta seção procurou mostrar exemplos que evidenciam uma certa falta de princípios teóricos mais gerais na análise atual das redes e alianças. O que então se pode propor no sentido de pelo menos apontar um caminho para a superação destas deficiências?

Como já visto, este trabalho tem como ponto de partida a constatação de que a noção de concorrência schumpeteriana é o princípio teórico mais geral que pode organizar explicações para as mais diversas questões correlatas, como as vistas há pouco, a partir das visões da firma com ela compatíveis (evolucionista e de custos de transação). A cooperação seria entendida como uma estratégia empresarial em busca de competitividade, e em última instância, de valorizar o capital das empresas integrantes de um certo arranjo cooperativo.

Parte-se do princípio que tal visão permitiria pelo menos uma melhor organização do debate atual, principalmente naquelas questões em que ainda existe grande divergência de opiniões e/ou ausência de resultados concretos, como nos casos das consequências para o competidor individual (em termos de fracasso ou sucesso do acordo de cooperação) e até mesmo das consequências para a sociedade em termos de bem-estar (principalmente no que se refere a políticas governamentais).

Mas, como isso seria feito? Considera-se, neste artigo, que é importante separar, para efeitos de organização do debate, as questões referentes à cooperação em relativas à eficiência e a mecanismos de coordenação, mesmo correndo o risco da simplificação excessiva.

Quanto aos aspectos relativos à eficiência, uma construção teórica a partir da concorrência schumpeteriana deve referir-se primordialmente a esta questão, tanto à eficiência dinâmica (inovativa) quanto estática (economia de custos de produção e transação). Mas deve ficar claro que esta última é subordinada à primeira, ou seja, em última instância o que determina os limites da firma não é a simples minimização de tais custos, e sim a busca de oportunidades de valorização do seu capital por meio de inovações *lato sensu*.

Para a busca de criação de oportunidades, a firma deve estar atenta às características do padrão de concorrência setorial, e da trajetória tecnológica também. Assim, a busca de oportunidades deve ser vista como uma tentativa de redefinir a estrutura de mercado daquele setor a seu favor. E para isso, cooperar é uma das estratégias disponíveis, e em muitos casos, por decisão da firma, a que apresenta melhores perspectivas competitivas.

Com isso, as diversas tipologias já existentes que relacionam as estratégias empresariais com elementos do padrão de concorrência ou da trajetória tecnológica onde a firma concorre (como nos trabalhos de Malerba e Orsenigo, 1993; Britto, 1999; e Hagedoorn, 1993) são importantes na análise aqui sugerida.

Por outro lado, os aspectos relativos à coordenação devem ter como ponto de partida de análise o fato de que os agentes, ao escolherem a cooperação como uma estratégia em busca de competitividade, estão agindo a partir de um comportamento de interesse próprio bem definido, qual seja, a valorização do capital possuído.

Com isso, questões relativas à coordenação dos arranjos cooperativos, como a repartição da quase-renda gerada, assimetrias de poder e tamanho, incentivos e monitoração dos parceiros, assimetrias de informação e de capacitação, o surgimento de comportamentos de confiança mútua ou oportunistas, etc. podem ter o entendimento de como influenciam o sucesso ou fracasso de acordos de cooperação ampliado se levarmos em conta que os agentes em tais arranjos agem motivados por um comportamento auto-interessado, na busca de resguardar seus interesses - no caso, a partir de uma visão schumpeteriana, a busca de lucros extraordinários.

Isso significa a necessidade de se incorporar uma abordagem contratual à análise da cooperação inter-firmas, mesmo que a nível apenas heurístico. Autores como Brousseau (1993), por exemplo, sugerem que a análise dos dispositivos de coordenação entre agentes econômicos deve ser feita a partir da noção de contrato. Isto porque considera-se que os agentes usam contratos para superar problemas de alocação de recursos e os referentes ao processo de criação dos mesmos, causados por fatores como a incerteza e a racionalidade limitada, presentes nas economias capitalistas. Assim, 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.

Portanto, separando e organizando as questões nestas duas dimensões, de eficiência e de coordenação, acreditamos que estará sendo dado um passo importante para o entendimento das questões mais relevantes sobre cooperação inter-firmas, notadamente as relativas às consequências deste fenômeno, tanto em termos de sucesso ou fracasso dos arranjos como em termos de bem-estar social (políticas públicas).

RESUMO

O artigo procura mostrar o estado atual do debate sobre cooperação inter-firmas, apresentando as principais definições e enfoques teóricos utilizados, e o debate sobre as causas (por que as firmas cooperam?) e as consequências (razões para o fracasso ou sucesso dos acordos cooperativos) do fenômeno, sempre a partir de uma visão de concorrência schumpeteriana. Também com base neste enfoque, são discutidas as principais deficiências do debate atual e é proposto um caminho alternativo para superá-las.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BRITTO, J. N. P. (1996) *Redes de Firms: Mecanismos de Operação e Desdobramentos de Política Industrial*, projeto de tese de doutorado, UFRJ. mimeo
- BRITTO, J. N. P. (1999) *Características Estruturais e 'Modus-Operandi' das Redes de Firms em Condições de Diversidade Tecnológica*, tese de doutorado, UFRJ, mimeo.
- BROUSSEAU, É. (1993) "Les Théories des Contrats: Une Révue", *Révue Economie Politique*, 103 (1), jan-fev.
- COASE, R. (1937) "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, november.
- DeBRESON, C, e AMESSE, F. (1991) "Networks of Innovators: a Review and Introduction to the Issue", *Research Policy*, nº 20.
- DODGSON, M. (1993) *Technological Collaboration in Industry*, London and New York, Routledge.
- FREEMAN, C. (1991) "Networks of Innovators: A Synthesis of Research Issues", *Research Policy*, nº 20.
- GRABHER, G. (1993) "Rediscovering the Social in the Economics of Interfirm relations", in GRABHER, G. (ed.) *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*, London and New York, Routledge.
- HAGEDOORN, J. (1993) "Understanding the Rationale of Strategic Technology Partnering:

- Interorganizational Modes of Cooperation and Sectoral Differences", *Strategic Management Journal*, vol. 14, pg.. 371-385.
- HAGEDOORN, J. e SCHAKENRAAD, J. (1990) "Inter-Firm Partnerships and Co-operative Strategies in Core Technologies", in FREEMAN, C. e SOETE, L. (eds.) *New Explorations in the Economics of Technical Change*, London, Pinter Publishers.
- HOBDAY, M. (1994) "The Limits of Silicon Valley: A Critique of Network Theory", *Technology Analysis & Strategic Management*, Vol. 6, nº 2.
- INKPEN, A. e BEAMISH, P. (1997) "Knowledge, Bargaining Power and the Instability of International Joint Ventures", *Academy of Management Review*, Vol. 22.
- KATZ, M.L. e SHAPIRO, C. (1994) "Systems Competition and Network Effects", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, nº 2.
- LUNDVALL, B. (1993) "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 and New York, Routledge.
- MALERBA, F. e ORSENIGO, L. (1993) "Technological Regimes and Firm Behaviour", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 2, Nº 1.
- MARKUSEN, A. (1995) "Áreas de Atração de Investimentos em um Espaço Econômico Cambiante: Uma Tipologia de Distritos Industriais", *Nova Economia*, V. 5, nº 2, dez.
- MARSHALL, A. (1890) *Princípios de Economia*, Col. Os Economistas, São Paulo, Abril Cultural, 1982.
- MÉNARD, C. (1996) "On Clusters, Hybrids, and Other Strange Forms: The Case of the French Poultry Industry", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*.
- MUELLER, F. e LOVERIDGE, R. (1995) "The Second Industrial Divide? The Role

of the

Large Firm in the Baden-Württemberg", *Industrial and Corporate Change*, vol. 4, nº 3.

OSBORN, R. e HAGEDOORN, J. (1997) "The Institutionalization and Evolutionary Dynamics of Interorganizational Alliances and Networks", *Academy of Management Journal*, vol. 40, nº 2.

Journal, vol. 40, nº 2.

PISANO, G. (1990) "The R&D Boundaries of the Firm: An Empirical Analysis", *Administrative Science Quarterly*, 35, pg. 153-176.

POSSAS, M. L. (1996) "Competitividade: Fatores Sistêmicos e Política Industrial - Implicações para o Brasil", in CASTRO, A. B., POSSAS, M. L. e PROENÇA, A., *Estratégias Empresariais na Indústria Brasileira: Discutindo Mudanças*, Rio de Janeiro, Forense Universitária,

POSSAS, S. (1999) *Concorrência e Competitividade - Notas sobre Estratégia e Dinâmica*

Seletiva na Economia Capitalista, São Paulo, Hucitec.

RICHARDSON, G. (1972) "The Organisation of Industry", *The Economic Journal*, v. 82, set.

SAXENIAN, A. (1991) "The Origins and Dynamics of Production Networks in Silicon

Valley", *Research Policy*, 20, pg. 423-437.

SMITH, A. (1776) *Investigação Sobre a Natureza e a Causa da Riqueza das Nações*, Col. Os

Economistas, São Paulo, Abril Cultural, 1983.

WILLIAMSON, O. E. (1996) "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives", in *Mechanisms of Governance*, Oxford University Press.