

Acordos de Colaboração entre Empresas: a Importância dos Ativos Intangíveis*

Eduardo Scotti Debaco **

As relações microeconômicas entre os agentes têm sido divididas em dois tipos: aquelas que ocorrem no mercado e aquelas que ocorrem no interior da empresa. Por outro lado, temos a colaboração entre empresas, a qual é um tipo de relação econômica cada vez mais relevante e que não pode ser incluída em nenhum dos dois tipos de relações citados anteriormente.

Os acordos de cooperação entre empresas têm representado um aspecto importante dos sistemas de inovações, nacionais e setoriais, sobretudo para setores industriais intensivos em tecnologia. Objetivamos discutir as diversas abordagens teóricas referentes aos acordos de colaboração entre empresas enfatizando a importância crescente dos ativos intangíveis e da inovação tecnológica para esse comportamento estratégico. Além disso, damos especial atenção aos efeitos de tais acordos sobre a estrutura dos mercados ao apresentarmos a noção de alianças estratégicas. Classificamos os enfoques que tratam do assunto em 4 abordagens:

1. **Abordagem da Mudança nos Sistemas Produtivos:** A formação de *clusters*, com as redes de relações horizontais e verticais propiciando um alto fluxo de informações é vista por autores como Porter (1989; 1991), Piore e Sabel (1984) como sendo uma importante fonte de competitividade (Dodgson, 1993).
2. **Abordagem da Mudança Tecnológica:** A rápida inovação e difusão produzem forças que não podem ser controladas por firmas individuais, as quais buscam externalizar os insumos e produtos tecnológicos como forma de unir forças, através da colaboração, sendo esta a forma organizacional do novo paradigma tecnoeconômico (Freeman e Perez, 1988).
3. **Abordagem do Aprendizado e Colaboração:** Os acordos de colaboração permitem às empresas aprenderem como trabalhar em conjunto na solução de problemas tecnológicos, sendo que a superação das dificuldades administrativas e técnicas é uma fonte de competitividade para as empresas envolvidas (Dodgson, 1993).
4. **Abordagem das Relações Econômicas:** Podemos incluir nesta categoria 3 correntes bastante distintas. A primeira, a teoria dos custos de transação é tipicamente neoclássica, os agentes possuem um comportamento racional e maximizador e as forças de mercado apontam para o equilíbrio entre custos marginais de transação e custos marginais de organização, no entanto, as

contribuições dos principais autores não estão formalizadas. A segunda, a teoria dos jogos, em Economia, também é uma abordagem neoclássica que, diferentemente da teoria dos custos de transação, apresenta modelos bastante formalizados. A terceira, a abordagem dos recursos complementares, ao contrário, não é uma abordagem de equilíbrio e tampouco apresenta contribuições formalizadas em modelos matemáticos, apesar de se referenciar com frequência na teoria dos custos de transação (Teece, 1988; Chesnais, 1987).

1. Alianças Estratégicas ou Redes de Empresas

A abordagem dos recursos complementares atribui a colaboração à busca de recursos através de estruturas de transação mais eficientes que o mercado, enfatizando as imperfeições do mesmo na transferência de ativos intangíveis. Esta abordagem permite-nos formular o conceito de alianças estratégicas, um tipo especial de acordo entre empresas. Quando encontramos relações de colaboração entre diferentes empresas com um caráter relativamente estável e com objetivos tecnológicos de longo prazo, podemos caracterizar tais relações como sendo alianças estratégicas (Mytelka, 1991) as quais formam verdadeiras redes de empresas. As alianças estratégicas se constituem como uma nova forma de barreira à entrada cuja efetividade depende do grau de padronização e das condições de apropriabilidade relacionadas à inovação, as quais tendem a diminuir em períodos de mudança paradigmática, com elevada oportunidade tecnológica (Chesnais, 1987). Os avanços da telemática têm permitido um gerenciamento eficiente a nível mundial das informações e, conseqüentemente, das companhias permitindo a formação de redes mundiais de empresas (Chesnais, 1996). O crescimento das alianças estratégicas deve-se, por um lado, ao aumento da competição a nível mundial e, por outro, às novas possibilidades abertas pelo avanço da telemática.

2. Conclusão

Com o aumento da importância da colaboração entre empresas fica cada vez mais clara a necessidade de que os sistemas nacionais de inovações propiciem o intercâmbio entre os agentes com a finalidade de compartilharem recursos complementares, especialmente ativos intangíveis. Com relação à estrutura de mercado, existe controvérsia sobre os impactos causados pelos acordos de colaboração. No entanto, as alianças estratégicas são capazes de produzir significativas barreiras à entrada, levando as empresas e os países que não perceberem as conseqüências da mudança de paradigma a perda de mercados importantes.