

**TRANSACTION COSTS AND INTERORGANIZATIONAL NETWORKS:
Empirical Evidence in Studies on the Networks Influence on Transaction Costs**

**CUSTOS DE TRANSAÇÃO E REDES INTERORGANIZACIONAIS:
Evidências Empíricas Nos Estudos Sobre A Influência Das Redes Nos Custos De Transação**

Ney Paulo Moreira

*Professor Adjunto da Universidade Federal de Viçosa - Campus de Rio Paranaíba (UFV-CRP) e Doutorando da Universidade Federal de Lavras (UFLA) - DAE/UFLA - Caixa Postal 3037
CEP 37200-000, Lavras, Minas Gerais, Brasil
E-mail: ney.moreira@ufv.br*

José Willer do Prado

*Mestrando da Universidade Federal de Lavras (UFLA) - DAE/UFLA - Caixa Postal 3037
CEP 37200-000, Lavras, Minas Gerais, Brasil
E-mail: jwprado@gmail.com*

Luiz Kennedy Cruz Machado

*Mestrando da Universidade Federal de Lavras (UFLA) - DAE/UFLA - Caixa Postal 3037
CEP 37200-000, Lavras, Minas Gerais, Brasil
E-mail: luzken@yahoo.com.br*

Mônica Carvalho Alves Cappelle

*Professora Adjunta da Universidade Federal de Lavras (UFLA) - DAE/UFLA - Caixa Postal 3037
CEP 37200-000, Lavras, Minas Gerais, Brasil
E-mail: edmo@dae.ufla.br*

Gideon Carvalho de Benedicto

*Professor Adjunto da Universidade Federal de Lavras (UFLA) - DAE/UFLA - Caixa Postal 3037
CEP 37200-000, Lavras, Minas Gerais, Brasil
E-mail: gideon.benedicto@dae.ufla.br*

Francisval de Melo Carvalho

*Professor Associado da Universidade Federal de Lavras (UFLA) - DAE/UFLA - Caixa Postal 3037
CEP 37200-000, Lavras, Minas Gerais, Brasil
E-mail: francarv@dae.ufla.br*

RESUMO

Buscou-se discutir o papel das redes interorganizacionais na redução dos custos de transação. Foi realizada uma pesquisa bibliográfica com revisão de literatura visando identificar estudos empíricos que abordam os temas de Custos de Transação e Redes Interorganizacionais, buscando argumentos que contribuíssem para a discussão proposta. Observou-se que, benefícios proporcionados pela redução de custos de produção, aspectos relacionados à inserção ou ampliação no mercado, promoção da aprendizagem coletiva, compartilhamento de informações, facilitação do processo de inovação, entre outros fatores, são apontados como motivadores para que as empresas formem redes. Entretanto, só é possível alcançar benefícios econômicos das redes interorganizacionais quando os agentes conseguem gerenciar de forma adequada suas relações contratuais ou quando existem laços de confiança entre eles, o que reduz seus custos de transação. Verificou-se ainda a existência de organizações que mantêm relacionamentos apenas por compartilharem vínculos institucionais com outros agentes da rede, sem de fato estarem alcançando benefícios econômicos.

Palavras-chave: Custos de Transação; Redes Interorganizacionais; Confiança; Cooperação

ABSTRACT

This study aimed to discuss the role of the interorganizational networks in the reduction of transaction costs. A bibliographic research was conducted with literature review aiming to identify empirical studies which approach themes of transaction costs and interorganizational networks, seeking arguments which would contribute to the proposed discussion. The researchers found that, benefits provided by the reduction of production costs, aspects related to the insertion or expansion into the market, promotion of collective learning,

information sharing, innovation process facilitation, among other factors are indicated as motivators for the companies to form networks. However, it is only possible to attain economic benefits from the interorganizational networks when the agents can manage adequately their contractual relationships or when there are trust bonds between them, which reduces their transaction costs. Another finding was the existence of organizations that keep relationships only for their institutional ties with other network agents, without actually attaining economic benefits.

Keywords: *Transaction costs; Interorganizational networks; Trust; Cooperation*

1. INTRODUÇÃO

Um dos motivos para que as empresas se organizem em redes é a expectativa de maximização dos ganhos tendo em vista a redução nos custos de transação. Jarillo (1988) afirma que as relações de cooperação estabelecidas no contexto de uma rede possibilitam a redução dos custos de transação, entre outros aspectos significativos.

A competitividade das redes interorganizacionais é resultado de economias de custos das transações entre os membros da rede, mediante o uso de contratos relacionais (WILLIAMSON, 1985; ZYLBERSZTAJN; FARINA, 1999).

Por outro lado, Santos e Teixeira (2005) enfatizam que o debate existente entre os pesquisadores concentra-se no porquê de as redes interorganizacionais existirem. Neste contexto, Nooteboom, Hans, Niels (1997) e Uzzi (1997) explanam que a finalidade das empresas não é de se organizarem em redes, afirmando ainda não ser o propósito principal das redes a redução de custos de transação.

Os propósitos das empresas se organizarem em redes podem ser os mais diversos. Cunha, Passador e Passador (2011) afirmam que as redes podem ter orientação puramente mercadológica ou ainda podem trazer ranços de ligações sociais. Inojosa (1999) esclarece que as redes podem se formar a partir de uma ideia central com propósito de manter o equilíbrio social e integrar e/ou suprir a ação do Estado. Silva, Feitosa e Aguiar (2012) ressaltam que as redes aumentam a competitividade ao desenvolverem todos os atores em vários aspectos, tais como sociais, culturais, ambientais, entre outros. Contudo, Jarillo e Stevenson (1991) defendem que as firmas buscam criar poderosos acordos de cooperação, pois poucas empresas podem competir contra o mundo todo.

Considerando então as diferentes abordagens sobre os objetivos e benefícios esperados pelas empresas ao se organizarem em redes, questiona-se sobre a influência dos custos de transação na forma como as empresas se relacionam no mercado, e no papel das redes interorganizacionais. Seriam os custos de transação capazes de inibir a criação de redes entre empresas, ou os relacionamentos interorganizacionais seriam capazes de promover economias desses custos? Os custos de transação são sempre reduzidos nas empresas organizadas em redes interorganizacionais?

Dessa forma é importante refletir sobre a efetividade das redes de organizações, ou seja, apurar se existem evidências teóricas e empíricas que indiquem a contribuição das redes na redução dos custos de transação, identificar as condições para que tal economia aconteça, bem como verificar quais os motivos levam as empresas a se organizarem em redes.

Defende-se a tese de que existem determinadas ações das empresas organizadas em rede que evidenciam esforços no sentido de reduzir os custos de transação, entretanto, por não ser esse o único objetivo das redes interorganizacionais, a redução dos custos de transação pode não acontecer, tendo em vista que outros aspectos decorrentes do relacionamento entre as organizações podem onerar os processos dentro das redes.

O presente estudo trata-se de um ensaio teórico, cujo objetivo é discutir o papel das redes interorganizacionais na redução dos custos de transação das organizações. Para fazer uma reflexão sobre o que ocorre nos estudos empíricos da área, foram selecionados artigos em periódicos que abordam os temas de Custos de Transação e Redes Interorganizacionais, buscando aqueles trabalhos que serviam para a discussão proposta.

O trabalho é apresentado em cinco seções, incluindo esta introdução. Na seção dois são discutidos os principais aspectos da teoria dos custos de transação. Em seguida, a teoria de redes interorganizacionais é abordada na seção três. Na quarta seção o trabalho discute sobre o papel das redes interorganizacionais na redução dos custos de transação. E, por fim, a quinta seção apresenta as considerações finais do estudo.

2. CUSTOS DE TRANSAÇÃO: um mal necessário?

Para se compreender o que é custo de transação, precisa-se retornar aos estudos de Coase em 1937, em que o autor afirma que, às vezes, o custo de gerenciar transações econômicas dentro de uma organização é menor do que tentar gerenciar essas transações econômicas por meio de mercados.

Coase (1937) salienta que diversas transações poderiam ser organizadas fora do mercado, isto é, dentro da firma sem que ocorresse o típico “atrito” que demanda que se vá até o mercado para descobrir qual seria o melhor preço para a transação realizada. O autor denominou esse “atrito” como sendo o custo de transação. Nesse contexto, o papel do administrador se tornaria claro: descobrir quais as melhores alternativas estariam à disposição da organização para que ela pudesse evitar os custos de transação. Sendo que esses custos oneraram não somente os gastos da firma e reduzem sua margem de lucro, uma vez que o preço realizado no mercado não poderia ser modificado.

Ao enfatizar que os custos de transação estão na origem da existência das firmas e afirmar que os mercados e as organizações são alternativas viáveis para o gerenciamento das transações, Coase (1937) realiza uma duradoura contribuição e dá um pontapé inicial para a teoria dos custos de transação.

Segundo Barney e Hesterly (2001), o conceito dos custos de transação foi ampliado a partir da segunda metade do século XX, devido aos estudos de Oliver Williamson. A partir de tais estudos, o autor trata o custo de transação como resultado de uma complexa dinâmica de eventos institucionais, envolvendo a cultura, o perfil dos clientes, posturas competitivas dos concorrentes, regras e legislação vigentes, ritmo de desenvolvimento científico e tecnológico entre outros. Contudo, o autor ressalta que os ativos das empresas não seriam totalmente adaptáveis a estes eventos e quanto menos adaptados fossem os ativos, maior seria o custo de transação.

Williamson (1975) foi quem conseguiu avançar a partir dos trabalhos de Coase (1937). O autor propôs a teoria dos custos de transação (TCT), que tem por base duas pressuposições comportamentais, a racionalidade limitada e o comportamento oportunista dos agentes (econômicos). As transações podem ser diferenciadas pela especificidade dos ativos, pela incerteza e também pela frequência em que elas ocorrem. Cabe observar que essas variações demonstram limitação da racionalidade humana e facilitam o comportamento oportunista (CARSON; MADHOK; WU, 2006).

Silva e Brito (2013) afirmam que, a TCT é largamente utilizada para estudar os mecanismos pelos quais ocorrem transações entre as firmas. Barney e Hesterly (2001) apoiam essa visão ao afirmarem que a TCT é um modelo mais completo do custo para se usar o mercado, com intuito de comparar e gerenciar as transações econômicas, ou seja, a TCT está fundamentada em duas conjecturas essenciais sobre os atores econômicos, enquanto firmas ou pessoas, envolvidas em transações: oportunismo e racionalidade limitada.

Como define Simon (1947), o termo racionalidade limitada denota que, os envolvidos em transações econômicas são propositalmente racionais, entretanto isso ocorre somente de maneira limitada. Sendo assim o princípio da racionalidade perfeita não é considerado por modelos como o dos custos de transação. Ou seja, descartam a possibilidade de todos os gestores adotarem o objetivo do lucro máximo por meio de seus processos decisórios, de maneira recorrente (BARNEY; HESTERLY, 2001).

O termo racionalidade limitada é também usado por Dequech (2001, p. 912) no sentido de “denotar o tipo de racionalidade a que pessoas ou organizações se referem quando o ambiente na qual elas operam é relativamente complexo às suas capacidades e habilidades mentais”.

Por sua vez, Williamson (1985) afirma que existem três formas de racionalidade, quais sejam, (i) forte, (ii) semiforte ou limitada e (iii) fraca ou orgânica. Um exemplo de racionalidade forte é a abordada pela teoria econômica neoclássica, em que se pressupõe que todos os custos relevantes de uma dada transação sejam conhecidos pelos participantes dessa transação.

A racionalidade semiforte ou limitada pode ser embasada pela afirmação de Simon (1980), de que uma escolha racional não pode ser efetuada, isto é, uma crítica à imagem do comportamento onisciente do administrador em sua ocupação de selecionar e classificar quais as melhores alternativas para a maximização dos resultados.

Por último, a racionalidade fraca ou orgânica é o terceiro tipo proposto por Williamson (1985), em que se admite que os gestores sejam incapazes de lidar com as contingências, isto é, de antecipar problemas para reduzir custos com falhas de mercado por meio das estruturas de governança estabelecidas.

Neste contexto de racionalidade limitada, a elaboração de contratos complexos se torna obviamente imperfeita, o que cria a necessidade de realizar adaptações e correções diante dos possíveis imprevistos que surgem em função de lacunas contratuais não abordadas ou antecipadas pelo contrato firmado originalmente. Tais espaços podem ser explorados de maneira oportunista pela contraparte, o que pode vir a provocar falhas de mercado e, por conseguinte, custos de transação (WILLIAMSON, 2007).

Vale destacar que Williamson (1975) apresentou o conceito de incerteza vinculado à complexidade dos eventos nas transações, como uma variável que demonstra a racionalidade limitada dos gestores. Em seguida, passou a apontar três formas de incerteza: a incerteza primária que, segundo o autor, está vinculada às contingências do ambiente, que surgem de movimentos aleatórios ocorridos na natureza e também das variações descontínuas nos desejos dos consumidores; a incerteza secundária que é fruto da falta de informações e surge na tomada de decisões estratégicas ou ainda do conhecimento dos planos dos concorrentes; e a incerteza estratégica ou comportamental, que está diretamente relacionada com o oportunismo.

Mesmo o oportunismo sendo o ponto de partida das conjecturas comportamentais utilizadas no *mainstream* do pensamento econômico (Williamson, 1975), Barney e Hesterly (2001) não ponderam todos os atores econômicos da TCT como sendo sempre oportunistas. Entretanto, o que se observa é que entre esses atores, alguns podem vir a se comportar de maneira oportunista. E neste sentido há um custo na tentativa de discriminar aqueles que são propensos ao oportunismo daqueles que não o são.

Para complementar o argumento anterior, ressalta-se que John (1984) afirma que nem sempre os indivíduos agem oportunisticamente em situações similares e, como existe uma variação do comportamento oportunista, esse se torna complexo e de difícil interpretação.

A TCT leva em conta a possibilidade da busca do interesse próprio dos atores econômicos de se comportarem com astúcia (WILLIAMSON, 1975). Williamson (1985) afirma que o comportamento oportunista se manifesta de forma acentuada quando o indivíduo utiliza de mecanismos pouco convencionais tais como: trapacear, mentir, distorcer, roubar ou ainda fornecer informações incompletas ou distorcidas com intuito de confundir ou ofuscar a contraparte, resultando em assimetrias de informações.

Complementando o exposto, Williamson (1985), define o comportamento oportunista como sendo uma ação propositada, em que os agentes econômicos procuram os seus interesses próprios nas transações, agindo em benefício próprio aproveitam das lacunas contratuais em prejuízo dos sócios. O autor ainda salienta que esse comportamento se revela pela “manipulação estratégica da informação ou falseamento das intenções” (WILLIAMSON, 1975, p. 26).

Retomando o tema amplo dos custos de transação, cabe observar que os investimentos em ativos ou relacionamentos específicos podem ser potenciais fontes de custos de transação, tendo em vista que o valor empregado nos ativos só será considerado dentro do relacionamento, a parte que se dispôr de maior montante de investimentos se tornará refém no empreendimento e sujeito, portanto, ao oportunismo da contraparte (SILVA; BRITO, 2013).

Dentro dessa ótica, Silva e Brito (2013) consideram a especificidade dos ativos como caracterizada por investimentos específicos, ou seja, aqueles que não podem ser reempregados sem um sacrifício do seu valor produtivo, caso seja interrompido ou encerrado prematuramente o empreendimento.

Para Barney e Hesterly (2001), a importância do nível de investimento alocado a uma transação é maior do que a incerteza ou a escolha das formas hierárquicas de governança. Em uma transação, os envolvidos normalmente têm de realizar investimentos para que essa transação se concretize.

Williamson (1985) enfatiza a importância da especificidade dos ativos, tendo em vista que, sem os ativos específicos o mundo dos contratos seria simplificado de forma substancial e a TCT perderia quase que por completo o seu poder punitivo, pois, caso não existissem ativos específicos o risco se atenuaria, e muito dos incentivos contratuais perderiam seu valor.

O que submete a importante relação de incerteza é a especificidade dos ativos, sendo que a incerteza só será um problema caso haja uma incapacidade de se realocar os ativos (específicos) no mercado. Contudo, um aumento da incerteza acarretará em adaptações contínuas para suprir as diversas lacunas contratuais nas transações com ativos específicos, e nesse contexto os contratos estarão sujeitos às falhas de mercado e poderão tornar-se alvos de comportamentos oportunistas (WILLIAMSON, 1985).

Para Barney e Hesterly (2001), os principais aspectos que atualmente têm sido percebidos como criadores de dificuldades dentro da TCT, para os atores econômicos, se constituem na incerteza e no investimento específico da transação. Os autores observam que, em condições de incerteza, as partes envolvidas em uma transação não podem redigir um contrato que especifique todas as probabilidades dentro de uma transação, sejam estas presentes ou futuras, ainda mais os direitos ou obrigações de todos os atores no futuro. Caso algo assim fosse

possível, os direitos e as responsabilidades evoluíram ao longo do tempo, simplificando de forma substancial a coordenação de uma transação. Barney e Hesterly (2001), nesse sentido, afirmam que sem a incerteza, a racionalidade limitada é irrelevante.

Ouchi (1979; 1980) foi responsável pela expansão do referencial teórico na área dos custos de transação. Por meio de uma nova abordagem o autor propôs modos alternativos para coordenar as interações entre as firmas, e nessa concepção as firmas teriam três formas básicas de controle: mercados, burocracias e clãs (BARNEY; HESTERLY, 2001).

Ouchi (1980) ainda afirma que apenas a teoria dos custos de transação seria passível de um esquema conceitual capaz de descrever a eficiência organizacional de forma detalhada. Isto é, quais as condições entre a incongruência das metas e a ambiguidade do desempenho, permitem identificar como se originam os custos de promover o intercâmbio entre indivíduos (as partes). A combinação dessas condições geram três mecanismos básicos de mediação ou controle: mercados, que são eficientes quando a ambiguidade do desempenho é baixa e a incongruência de metas é elevada; burocracias, que são eficientes quando ambas, a incongruência de meta e a ambiguidade do desempenho, são moderadamente altas; e clãs, que são eficientes quando a incongruência de meta é baixa e a ambiguidade do desempenho é alta (OUCHI, 1980).

Ouchi (1980, p.130) salienta ainda que “custo de transações é qualquer atividade que se dedica a satisfazer cada uma das partes a uma troca que o valor dado e recebido está de acordo com as suas expectativas”.

Considerando a incerteza gerada pela existência de comportamentos oportunistas e a incapacidade de gerenciar contratos que especifiquem todas as possibilidades dentro de uma transação, seriam as redes interorganizacionais uma saída para a redução dos custos de transação, ou esses custos seriam fatores inibidores da criação de redes entre empresas? Tal questionamento aponta para a necessidade de aprofundamento sobre os fatores que motivam as empresas a se organizarem em redes, tema abordado na próxima seção.

3. REDES INTERORGANIZACIONAIS: entre ganhos financeiros e ligações sociais

Castro, Bulgacov e Hoffmann (2011) ressaltam que, nas últimas décadas, as atenções têm se voltado para as redes interorganizacionais devido ao grande número de estudos direcionados à relação contratual das firmas. Contudo, toda essa repercussão aparentemente não tem gerado um acúmulo de conhecimento nem uma consolidação teórica do campo.

Como salienta Nohria (1992, p. 3):

Qualquer pesquisa que se proponha a compor a literatura sobre redes perceberá prontamente a analogia entre ela e uma “selva terminológica na qual qualquer recém-chegado pode plantar uma árvore”. Esta proliferação indiscriminada do conceito de rede ameaça relegá-lo ao status de uma metáfora evocativa, aplicada tão vagamente que ela deixaria de dizer qualquer coisa.

Contudo, segundo o autor, esse conceito não é recente e se encontra em diversos campos, como na biologia molecular, antropologia, saúde, sociologia e psicologia, no mínimo desde a década de 1950. Entretanto, no campo do comportamento organizacional, o conceito remonta ainda mais longe. Em 1930, Roethlisberger e Dickson (1939) descreveram e destacaram a importância das redes informais de relações nas organizações (NOHRIA, 1992).

Segundo Cunha, Passador e Passador (2011), na década de 1970, trabalhos sobre alianças foram bastante explorados e aplicados na sociologia do indivíduo. Conforme os autores, a partir da percepção acerca dos benefícios sobre as alianças e relacionamentos, a gênese dos estudos foi direcionada às relações pessoais dos indivíduos. Nesta linha, os estudos de Simmel (1955) e de Granovetter (1973) demonstram que a diversidade nas relações sociais poderia gerar ganhos quando aperfeiçoada.

Simmel (1955) realizou o levantamento de uma multiplicidade de níveis de realidade (família, religião, entre outros) aos quais um indivíduo se encontraria ao afiliar-se aos vários grupos sociais, bem como as pressões psicológicas resultantes destas afiliações. Enquanto que Granovetter (1973) observou que as alianças poderiam trazer vantagens, tais como compartilhamento de recursos e até oportunidades profissionais, tudo por meio de uma rede diversificada de relacionamentos.

Smith-Doer e Powell (2003) elucidam que foi só na década de 1980 que o foco da aplicação se alterou, deixando um pouco de lado as relações individuais e voltando sua atenção para o campo da economia e das organizações.

O campo agora se concentrava em desenvolver o embasamento teórico para auxiliar o entendimento das redes de alianças sobre uma perspectiva organizacional.

Como enfatizam Marteleto e Silva (2004, p. 41), em uma perspectiva mais abrangente, não só abordando as relações entre indivíduos, “as redes são sistemas compostos por ‘nós’ e conexões entre eles que, nas ciências sociais, são representados por sujeitos sociais (indivíduos, grupos, organizações etc.) conectados por algum tipo de relação”.

A literatura sobre relações interorganizacionais é enorme, os artigos na área de gestão ou na área de sociologia permeiam facilmente na casa das centenas. Entretanto, como observam Barringer e Harrison (2000, p. 368), “um tema recorrente que seja explícito ou implícito na maioria dos artigos é a simples noção de se as relações interorganizacionais fazem sentido, e se as vantagens superam as desvantagens”.

Sobre as vantagens das redes Vizeu (2003, p. 1) argumenta que:

Nos últimos anos, cada vez mais o fenômeno das redes interorganizacionais tem se destacado como mecanismo efetivo de coordenação das atividades organizacionais. Considerado quase sempre como estrutura alternativa capaz de promover a competitividade e a continuidade das empresas em um contexto cada vez mais mutável e incerto, tal modelo tem sido largamente adotado pelas organizações produtivas, especialmente, as pequenas empresas.

Todavia, para Nohria e Eccles (1992), este termo “rede” tem sido utilizado de forma ampla para denominar as organizações modernas de forma bem genérica, desde empresas multinacionais até pequenas empresas empreendedoras. Ou seja, o termo “rede” é usado para descrever e, muitas vezes ele é utilizado de forma normativa para sugerir o que as organizações deveriam se tornar para competir no atual ambiente empresarial.

Ressalta-se ainda que a teoria das redes pode se referir tanto a uma forma de governança como uma perspectiva analítica. De acordo com Lopes e Baldi (2009), como estrutura de governança, a rede se equipara a outras opções estruturais possíveis às empresas, como a decisão por verticalizar ou terceirizar as atividades da organização. Nesse sentido, as redes são abordadas ou como uma forma híbrida de organização, ou simplesmente uma forma combinada de mercado e hierarquia.

Por sua vez, a utilização da rede como perspectiva de análise permite uma abordagem contextualizada da ação econômica, visão geralmente utilizada por pesquisadores que argumentam a imersão social da economia, pressuposto apoiado na nova sociologia econômica defendida por Granovetter. Essa perspectiva de análise permite uma melhor compreensão do processo de formação de uma rede, seu desenvolvimento, os resultados que poderá produzir, possíveis limitações, bem como compreender as relações e o papel dos atores coletivos ou individuais (LOPES; BALDI, 2009).

Diversos são os estudos que adotam tal perspectiva de análise, buscando analisar os benefícios e limitações das redes. Por exemplo, Mellat-Parast e Digman (2008) consideram que, em se tratando de rede interorganizacionais cooperativas, os estudos da área demonstram que as empresas participantes nestes relacionamentos têm tido melhores resultados do que as empresas que não participam. Entretanto, Gulati (1998) frisa que, vantagens, benefícios ou resultados são fatores difíceis e complexos de serem mensurados.

Neste contexto Halinen e Törnroos (1998) observam que, apesar dos avanços ocorridos nos estudos das redes interorganizacionais na década de 1980, esses não foram suficientes para dar respaldo ao campo e, na década seguinte, os pesquisadores se viram diante da necessidade de novos métodos e conceitos. Nohria e Eccles (1992) afirmam que o que se via eram discrepâncias nas nomenclaturas adotadas. Carneiro da Cunha (2006) relata que essa falta de entendimento gerou um problema de efetividade para a teoria, devido ao fato de ter suas especificidades negligenciadas ao serem observadas por uma ótica inadequada.

Mesmo com tanta repercussão das relações interorganizacionais, os resultados não se apresentam apenas de forma positiva, como argumentam Barringer e Harrison (2000). Mesmo não atendendo amplamente as expectativas, os autores chamam a atenção para o fato de que, muitas das vezes, as empresas são excessivamente otimistas em se tratando de relações interorganizacionais, entretanto eles ainda salientam que existe uma grande preocupação no campo sobre a propagação das relações interorganizacionais.

Cunha, Passador e Passador (2011, p. 514) lembram:

Por mais que na administração o estudo de redes interorganizacionais esteja muitas vezes apoiado na lógica de mercado, é importante ter em mente que a formação de

redes interorganizacionais não está ligada necessariamente a ganhos financeiros [...] Por isso, redes podem ter uma orientação puramente mercadológica e podem ainda trazer ranços de ligações sociais, que por vezes se sobrepõem aos interesses financeiros.

Um bom método para tentar compreender as redes interorganizações é tentar visualizá-las de forma sistemática por meio das avaliações de nós e elos. Os agentes que constituem as redes, isto é, os pontos da rede são os nós, já as ligações entre esses nós (pontos) são definidos como elos. Nesse sentido, Cunha, Passador e Passador (2011) enfatizam que, em contexto organizacional, as firmas seriam os nós, enquanto as relações entre essas firmas seriam os elos.

Assim, pode-se observar que os custos de transação se fazem presentes nestes elos, que representam as negociações entre as empresas. Essas relações, sujeitas à ação de comportamentos oportunistas, mesmo quando reguladas por contratos formais, estão sujeitas à incerteza, tendo em vista a incapacidade para gerenciar contratos que contemplem todas as possibilidades da transação. Portanto, as relações entre as organizações podem demandar a utilização de mecanismos que visem inibir os comportamentos oportunistas, gerando os custos de transação.

New e Mitropoulos (1995) consideram que o desenvolvimento das redes enfatiza o pensamento holístico, isto é, a cadeia de suprimentos, conduzindo as organizações a irem para além do curto prazo da compra e venda, mas sim para uma parceria de cooperação com redes gerenciadas de fornecedores e clientes. Os autores observam ainda que é comum afirmar na literatura que todas as firmas operam em uma rede de algum tipo, e tenham a possibilidade de fazer uma escolha estratégica com intuito de comportar-se de uma forma, sendo capazes de criar e gerenciar suas próprias redes.

Jarillo (1989, p. 133) completa esse pensamento afirmando que:

Essencialmente, a rede é um sistema pelo qual os empresários podem explorar os recursos que são “externos” a eles, ou seja, que eles não controlam. Em sua forma mais simples, a rede consiste no uso de todas as relações pessoais para obter aconselhamento, financiamento, vendas “informação privilegiada”, etc. (Birley 1986). Na sua forma mais sofisticada, os empresários configuram uma rede elaborada de relações entre as empresas, a maioria delas de características empreendedoras semelhantes, que são extremamente eficientes e flexíveis em entregar um produto ou serviço.

Para tanto, Silva, Feitosa e Aguiar (2012) esclarecem que as firmas precisam se desenvolver no mercado global, diante de um cenário altamente competitivo. Nesse contexto, as micro e pequenas empresas buscam alternativas para sobreviver e se tornarem mais competitivas, mediante conexões com outras organizações. Sendo de forma natural ou planejada, diferentes configurações de redes interorganizacionais se formam e integram diversos atores, o que fortalece as firmas como um todo.

Jarillo e Stevenson (1991) enunciam que a cooperação nem sempre será a estratégia mais adequada. Haverá casos em que será melhor que a empresa vá por conta própria sem ter que depender de outra instituição. Contudo, quando o fruto da cooperação é uma maior eficiência por meio da cooperação viável e sustentável, estas duas condições viabilizam a formação da rede.

Sob essa perspectiva, Jarillo e Stevenson (1991) chamam a atenção das vantagens da cooperação, pois permite que uma empresa concentre-se em suas competências apoiando-se na eficiência de outras empresas que, por sua vez, concentram seus esforços em suas áreas de especialização. A cooperação auxilia muito as empresas, particularmente as empresas mais jovens e de crescimento rápido, uma vez que as desoneram da obrigatoriedade de arcar com todos os investimentos exigidos para o seu desenvolvimento.

No que tange ao conceito das redes, vale ainda ressaltar que, de acordo com Vizeu (2003), Austin, Stevenson e Wei-Skillern (2006) e Inojosa (1999), dois paradigmas distintos norteiam o desenvolvimento das redes interorganizacionais, sendo a orientação para fins comerciais (redes de mercado) e a orientação para fins sociais (compromisso social). A primeira condiz com uma abordagem competitiva, focada na ótica funcionalista e utilitarista proveniente da visão gerencialista e técnico-econômica norte-americana das estruturas em redes, que tem como principal objetivo os ganhos financeiros e a competição de mercado por meio da questão de eficiência econômica, notadamente sob o broquel da estratégia competitiva (PORTER, 1998).

No segundo paradigma, como esclarece Inojosa (1999, p. 120), “articulam-se a partir de uma ideia-força e a definição de seu produto será estabelecida no próprio processo de compartilhamento dessa ideia e na explicitação do propósito de sua existência, que vai configurando o seu projeto de atuação”. Com propósito de manter o equilíbrio social, a cooperação surge e se alimenta de uma perspectiva comum sobre a sociedade, buscando integrar a ação do Estado ou ainda suprir a falta desse agente em graves problemas sociais demandantes de uma ação solidária.

Por sua vez, Silva, Feitosa e Aguiar (2012, p. 211) enfatizam que é imprescindível que, “o pressuposto de que se pode aumentar a competitividade por meio da cooperação deve contemplar o desenvolvimento de todos os atores da rede em vários aspectos (sociais, culturais, ambientais etc.) não se restringindo ao fator econômico”. Essa outra forma de ver as redes é coerente com a segunda abordagem apresentada por Vizeu (2003) que surge a partir do interesse interdisciplinar das ciências sociais não funcionalistas, com uma perspectiva diferente sobre o fenômeno.

Tomando essas dimensões, Aguiar, Cândido e Araújo (2008, p. 140) destacam que:

[...] As redes de empresas têm se tornado um tema estudado na literatura e compreendido pelos diversos autores como uma nova direção que está sendo tomada por muitos países em todo o mundo, em detrimento dos tradicionais modelos organizacionais que apresentam restrições e limitações na atual conjuntura empresarial.

Retomando as discussões sobre o termo rede (*network*), Nohria e Eccles (1992) apresentam três pontos que têm despertado o interesse pelo referido tema. O primeiro é o conceito de “nova competição”, sugerido por Best (1990), que contrapõe o antigo arquétipo organizacional da firma hierárquica, por meio de um modelo que possui ligações laterais e horizontais, dentre indivíduos e firmas, isto é, considera-se que a nova competição é a rede. O segundo ponto refere-se ao crescente desenvolvimento tecnológico, que cria as condições para produções mais flexíveis e desagregadas. Em terceiro, o alargamento do campo teórico sobre redes, saindo dos estudos da sociologia na década de 1970, até chegar aos estudos sobre comportamento organizacional, o que proporcionou a criação de novas ferramentas tanto teóricas como metodológicas para a performance das redes.

Cabe ainda observar que atualmente, no que se refere ao taxonômico das redes interorganizacionais, existem várias definições que propõem elementos importantes para a pesquisa empírica dos estudos sobre redes, entretanto, ainda se faz presente na comunidade acadêmica uma deficiência de definições e também teorizações que sejam amplamente aceitas no campo (HALINEN; TÖRNROOS, 2005).

Assim, o presente artigo visa elucidar o papel das redes interorganizacionais frente aos custos de transação. Ressalta-se, no entanto, que não se pretende defender a adoção de qualquer paradigma que norteie o desenvolvimento das redes, sequer deseja-se ser exaustivo no que tange aos motivos para a sua criação. A seção a seguir trata, portanto, de uma análise exploratória de estudos empíricos que versam sobre as relações entre empresas organizadas em rede, visando identificar a influência dos custos de transação.

4. CUSTOS DE TRANSAÇÃO EM REDES INTERORGANIZACIONAIS: De Vilão A Coadjuvante

As atividades organizacionais são permeadas por um conjunto de normas, princípios éticos, morais e comportamentais que orientam o relacionamento entre os agentes econômicos. Nesse sentido, as firmas adotam posturas em relação à estrutura de governança que irão determinar os mecanismos pelos quais ocorrerão as transações com o mercado.

Williamson (1979), a partir de Coase (1937), definiu o mercado e a hierarquia como os dois modos alternativos de organização da atividade econômica. Ele considera que uma firma contempla diferentes curvas de custos na produção de cada um dos subcomponentes que constituem o produto final. Caso existam algumas firmas no mercado produzindo o mesmo bem, a priori, a mais eficiente forma de organizar a produção consistirá em uma firma especializada na produção de cada um dos subcomponentes do produto.

Para Jarillo e Stevenson (1991), a cooperação é eficiente se, por qualquer motivo, duas empresas obtêm custos mais baixos do que outra de forma integrada, ou seja, se os custos externos estão abaixo dos custos internos para a empresa. Dentre os motivos que fazem com que os custos externos possam ser inferiores, os autores destacam a flexibilidade, especialização, economias de escala, entre outros.

Assim, a firma especializada apresentará uma curva decrescente de custos e fornecerá seu produto às outras firmas, que terão menor custo em relação à produção desses componentes por meio da sua integração vertical.

Porém, o que se pode observar é que o comportamento das organizações geralmente não ocorre dessa maneira (WILLIAMSON, 1979).

A explicação para tal fato, segundo Williamson (1979), é que nas relações econômicas interfirmas existem custos de transação que tornam mais caro o subcomponente em relação à produção pela própria firma. Esses custos são originados pelas ineficientes transações de determinada organização com o seu mercado, ocorrendo, sobretudo, pelas seguintes razões: racionalidade limitada do tomador de decisões, incerteza sobre o futuro e possibilidade de comportamento oportunista por parte de determinados atores econômicos. Logo, a falta de confiança nas relações da empresa com o seu ambiente e a possibilidade de comportamento oportunista por parte de alguns agentes representam questões centrais na geração dos custos de transação. Na ausência de custos de transação, as firmas não integrariam suas funções. Contudo, se existem custos de transação, as firmas integram as atividades que poderiam ser feitas por subcontratados.

Os custos de transação também são influenciados pela especificidade dos ativos, pela frequência das transações, incerteza e complexidade do ambiente, quantidade de agentes envolvidos na transação, assimetria de informações, direito contratual e condições tecnológicas. Dessa forma, a escolha da governança é também uma questão crucial e os atores econômicos irão escolher a estrutura de governança (mercado ou hierarquia) capaz de reduzir possíveis problemas transacionais, criados pela racionalidade limitada, de um lado, e pela ameaça do oportunismo, do outro, a um menor custo (PEREIRA *et al.*, 2010).

De acordo com Balestrin e Arbage (2007), um significativo número de pesquisas tem sido desenvolvido no âmbito da análise do comportamento das organizações na interface entre mercado e hierarquia. Os autores destacam dois grupos de pesquisas dentro desse campo do conhecimento: a Economia dos Custos de Transação (ECT) e a Teoria da Agência. Dentre essas linhas de pesquisa, a Nova Economia Institucional, mais precisamente a ECT, é, segundo Balestrin e Arbage (2007), a mais elaborada construção teórica explicativa dos arranjos existentes na realidade organizacional.

Tavares *et al.* (2009) apresentam vantagens das organizações em rede e afirmam que muitos custos podem ser reduzidos por meio da constituição de redes interorganizacionais. Os autores citam os custos de produção que podem ser reduzidos por meio de ganhos de escala e inovação mediante processos conjuntos de pesquisa e desenvolvimento, os custos de aprendizado reduzidos pelo fácil acesso a um grande número de agentes e informações com um menor dispêndio, além da redução de custos de oportunidade, por meio do uso mais eficiente dos recursos disponíveis e tomadas de decisões mais rápidas e precisas.

Considerando então os benefícios mencionados por Tavares *et al.* (2009) na formação de redes interorganizacionais, bem como as vantagens e as disfunções, apontadas por Williamson (1979), em decorrência de comportamentos oportunistas dos integrantes das redes, questiona-se sobre a influência dos custos de transação nas decisões de formas de governança das organizações e na viabilidade das redes.

Segundo Balestrin e Vargas (2002), a teoria dos custos de transação buscou evidenciar a viabilidade econômica das redes. Nesse sentido, os autores defendem que a formação e o sucesso das redes podem ser explicados pela ênfase na economia dos custos de transação, ou seja, pela redução da ineficiência nas transações da organização com outros atores econômicos. Assim, as redes podem ser consideradas como ótimas formas para reduzir a incerteza e o risco inseridos nas transações econômicas da empresa com o seu ambiente.

Entretanto, de acordo com Hallikas, Virolainen e Tuominen (2002), apesar da vasta aplicação empírica da abordagem dos custos de transação, essas teorias não foram amplamente testadas, principalmente no ambiente de pequenas e médias empresas.

Nesse sentido, em estudo realizado com indústrias eletrônicas, Hallikas, Virolainen e Tuominen (2002) identificaram que a dependência e a assimetria informacional são dois grandes fatores de incertezas que geram custos de transação, causando forças controladoras na relação interorganizacional. Assim sendo, os autores afirmam que os relacionamentos de longo prazo são necessários, a fim de minimizar os custos e os riscos das transações. A menor estrutura de clientes, por um lado, aumenta a dependência, mas reduz os custos de transação específicos da parceria, portanto, os autores defendem que a estratégia ideal é equilibrar essas forças opostas.

De acordo com um estudo envolvendo arranjos organizacionais do segmento de internet e multimídia, Balestrin e Arbage (2007) identificaram que, dentre os principais elementos motivadores para a organização em rede estão a imagem positiva frente aos consumidores (legitimidade do mercado), infraestrutura disponível, maior

possibilidade de cooperação e compartilhamento de informações, conhecimentos técnicos e de mercado. Nesse mesmo estudo, outro grupo de organizações do segmento de confecções apontou como principais motivadores a melhoria das condições de competitividade e a busca por cooperação e reciprocidade.

Por conseguinte, percebe-se que a busca pela redução dos custos de transação não é o único fator que motiva as organizações a se organizarem em redes, existindo outros fatores vislumbrados pelas firmas, ao se estabelecerem os contratos de relacionamentos.

Entretanto, em outro estudo, Balestrin e Vargas (2004) identificaram indícios da redução dos custos de transação com base no depoimento de participantes de uma rede de indústrias do setor de vestuário. Os empresários relataram a ocorrência de ações como a troca de insumos, máquinas e mercadorias entre as empresas, afirmando ser esse um processo baseado na confiança estabelecida entre os empresários da rede. O estudo ainda apurou evidências empíricas que apontam os seguintes benefícios das micro e pequenas empresas se organizarem em redes: (i) aprendizagem coletiva; (ii) economias de escala; (iii) economias de escopo e de especialização; (iv) poder de barganha; (v) ampliação de mercado; e (vi) facilitação do processo de inovação.

Mesmo nos casos estudados das empresas do segmento de internet e multimídia, mencionados anteriormente, Balestrin e Arbage (2007) identificaram algumas ações indicativas de iniciativas em prol da redução dos custos de transação, como a criação de um centro de compartilhamento de conhecimentos em tecnologias da informação, gerando um ativo específico, baseado no que a literatura denomina “conhecimentos idiossincráticos”; além da construção de uma imagem positiva frente aos clientes, aspecto relacionado à reputação, que também é considerado pelos autores como um ativo específico.

Por outro lado, analisando os fatores que motivam empresas a se desvincularem de redes, Pereira *et al.* (2010) afirmam que a rivalidade entre os participantes da aliança aumenta o risco de oportunismo e a incerteza, sendo necessária a criação de regras e acordos adicionais entre as empresas, o que gera custos de transação. Defendem ainda que os benefícios da cooperação são incertos e orientados para o futuro, ao passo que as ações oportunistas oferecem possibilidades de ganhos presentes. Os autores exemplificam com uma situação em que um ou mais parceiros decidem quebrar acordos de compra conjunta, visando obter descontos particulares maiores de outro fornecedor. Essa atitude oportunista, motivada pela possibilidade de ganhos presentes em detrimento de ganhos futuros, impacta na confiança do grupo e aumenta a dificuldade de coordenação e a incerteza.

De acordo com Tavares, *et al.* (2009), fatores relacionados à melhoria nas relações entre as organizações, tais como elevação da confiança, fortalecimento dos laços e a busca de objetivos comuns, podem agir como elementos para a redução dos custos relacionais por meio de contratos mais bem idealizados e implementados, bem como na redução de custos para gerir tais relações. Por outro lado, os autores ressaltam que uma elevação nos custos para gerenciar as relações pode acontecer quando estão presentes fatores como oportunismo, assimetria de informações, diferenças de poder e dissonância de objetivos, podendo fragilizar ou promover o rompimento das relações.

Por isso, Tavares *et al.* (2009) afirmam que se as relações interorganizacionais forem mal formalizadas, podem aumentar os custos da organização, como os custos de transação, e impedir que as relações com outras organizações surtam os efeitos desejáveis.

Nesse sentido, Dyer (1997) defende que a confiança tem o poder de coibir comportamentos oportunistas e, com isso, minimizar os custos de transação em relacionamentos interorganizacionais. Andrade *et al.* (2011) corroboram ao afirmarem que a confiança em relacionamentos interorganizacionais é considerada como um importante mecanismo relacional de governança com vistas à redução dos custos de transação, como alternativa aos contratos formais.

Lourenzani, Silva e Azevedo (2006) definem confiança como o conjunto de expectativas que os indivíduos têm sobre o comportamento futuro dos seus parceiros de negócios, e a apontam como um fator indispensável para a cooperação entre relacionamentos interorganizacionais.

Percebe-se, portanto, que a gestão dos contratos é algo que poderá criar novos custos aos integrantes das redes se essas estiverem operando em um contexto em que as relações de confiança não forem evidentes. Seriam então as redes economicamente viáveis, ou seja, quais seriam de fato as vantagens ou os motivos que levam as firmas a se integrarem às redes interorganizacionais?

Lourenzani, Silva e Azevedo (2006) consideram que o principal motivo da interação entre os agentes em uma rede se dá com vistas ao alcance de maiores chances de inserção no mercado, entre outros fatores sociais, econômicos e políticos. Os autores citam, entre os fatores sociais, a redução dos vários custos de transação que envolvem os processos produtivos, seja de compra ou venda que, muitas vezes, podem ser reduzidos pela fidelização de parceiros por meio de relações contratuais e de confiança, pela redução de conflitos e imposição de regras relacionais.

Por sua vez, Lee e Choi (2013), em um estudo com 32 montadoras e 477 fornecedores de peças e componentes na indústria automotiva da China, sugerem que embora existam motivos racionais, como a redução de custos de transação, a propensão a se estabelecerem relacionamentos interorganizacionais vai além dos objetivos econômicos, tendo em vista que, nesse estudo, foi observada uma forte tendência por parte de algumas organizações de continuarem negociando com empresas que compartilham uma linhagem institucional semelhante, independentemente dos benefícios que poderiam ser acumulados a partir de tais redes.

Assim, observa-se que as redes interorganizacionais podem promover a redução de custos de produção, facilitar a inserção das empresas no mercado, promover o compartilhamento de tecnologias e informações, que também tendem a reduzir seus custos. Entretanto, essas operações devem ser baseadas em relações contratuais e de confiança, pois, do contrário, os custos de transação podem até mesmo superar os benefícios da rede.

Nesse sentido, Fafchamps (2001) afirma que dois tipos de respostas institucionais surgem para minimizar os custos de transação inerentes ao funcionamento de uma economia de mercado, o primeiro tipo é a ênfase em relacionamentos, e o segundo é a partilha de informações em comunidades e redes.

Williamson (1991) já defendia que a teoria dos custos de transação procura, também, evidenciar como aspectos humanos podem induzir os agentes a agirem em prol de seus benefícios particulares por meio de oportunismo, principalmente quando há assimetria das informações as quais os participantes do grupo têm acesso. Assim, não se devem considerar apenas os fatores relacionados aos custos para orientar a criação de cooperação entre organizações, tendo em vista que essas relações apresentam certos aspectos relacionais bem mais complexos que os fatores relacionados especificamente aos custos.

Embora a especificidade dos ativos explique, em parte, a tendência a se envolver em redes, essa propensão tende a ser particularmente mais forte entre as empresas que compartilham vínculos institucionais, ou seja, a estrutura das relações sociais em si pode influenciar na formação de redes (LEE e CHOI, 2013).

Portanto, apesar dos benefícios provenientes da redução de custos de produção, bem como fatores ligados à imagem da organização ou à sua inserção no mercado, as redes interorganizacionais só serão capazes de promover vantagens econômicas às firmas se suas operações forem pautadas em relações contratuais e de confiança. Além disso, conforme estudo realizado por Lee e Choi (2013), podem-se identificar algumas empresas que se relacionam como redes institucionalizadas, ou seja, suas relações são fundamentadas por compartilharem vínculos institucionais e não necessariamente com vistas a obter benefícios econômicos.

Do exposto, pode-se inferir que os custos de transação, apesar de muitas vezes ser apontado como o grande vilão nos relacionamentos interorganizacionais, é apenas consequência do gerenciamento das relações contratuais e a formação de redes de empresas por si só não é capaz de reduzir esses custos. Para minimizar os custos de transação, os contratos interorganizacionais devem ser gerenciados de forma a não onerar os agentes, o que é facilitado quando existem laços de confiança entre eles.

Ressalta-se ainda que, de acordo com os estudos empíricos, além dos benefícios proporcionados pela redução de custos de produção, aspectos relacionados à inserção ou ampliação no mercado, promoção da aprendizagem coletiva, compartilhamento de informações, facilitação do processo de inovação, entre outros fatores, também são apontados como motivadores para que as empresas formem redes. Dessa forma, o custo de transação torna-se mero coadjuvante na formação de redes interorganizacionais.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Teoria dos Custos de Transação traz à tona aspectos relacionados à racionalidade limitada e o comportamento oportunista dos agentes econômicos. Analisando as formas de governança desses agentes, surgem questionamentos sobre os motivos que levam as organizações a se organizarem em redes de cooperação.

Por um lado, a racionalidade limitada prejudica a capacidade dos agentes de visualizarem a efetiva contribuição de se organizarem em redes, de forma que as relações entre as organizações podem ficar comprometidas. Além

disso, como consequência dos comportamentos oportunistas, o gerenciamento dos contratos nas redes interorganizacionais pode gerar custos maiores que os benefícios almejados na constituição das parcerias.

Considerando então os benefícios na formação de redes interorganizacionais, bem como as suas disfunções decorrentes dos comportamentos oportunistas dos integrantes das redes ou da assimetria de informações, é importante refletir sobre a influência dos custos de transação nas decisões de formas de governança das organizações e na viabilidade das redes.

Portanto, buscou-se analisar o papel das redes interorganizacionais na redução dos custos de transação das firmas, bem como verificar se são apenas os benefícios econômicos que levam as organizações a se organizarem em redes.

Nesse sentido, o presente estudo possibilitou apontar diversas correntes teóricas que afirmam ser possível alcançar benefícios econômicos apenas quando as organizações conseguem gerenciar de forma adequada suas relações contratuais ou quando existem laços de confiança entre os agentes. Do contrário, os custos para gerenciar tais contratos superariam as vantagens em termos de competitividade e de redução de custos de produção.

Também se constatou que, além dos benefícios proporcionados pela redução de custos de produção, aspectos relacionados à inserção ou ampliação no mercado, promoção da aprendizagem coletiva, compartilhamento de informações, facilitação do processo de inovação, dentre outros fatores, também são apontados como motivadores para que as empresas formem redes interorganizacionais.

A pesquisa ainda permitiu identificar na literatura casos de algumas organizações que mantêm relacionamentos interorganizacionais apenas por compartilharem vínculos institucionais com outros agentes da rede, sem de fato estarem alcançando resultados econômicos de tais relacionamentos.

Do exposto, pode-se afirmar que existem evidências empíricas de iniciativas das empresas organizadas em redes no sentido de reduzirem seus custos de transação, entretanto, por não ser esse o único motivo das empresas se integrarem às redes, a redução dos custos de transação pode não acontecer, tendo em vista que outros aspectos decorrentes do relacionamento entre as organizações podem onerar as transações entre os agentes.

Sob esse aspecto, é importante destacar que, para que se possa compreender a complexidade das redes interorganizacionais, a análise de suas relações deve acontecer sob diversas perspectivas, e não só a econômica. Nesse sentido, a agenda de pesquisa deve incluir estudos que busquem identificar as estratégias das organizações no gerenciamento das relações contratuais em redes, visando apontar quais medidas pareçam ser mais efetivas na redução dos custos de transação. Além disso, sugere-se a utilização de abordagens de pesquisa com uma perspectiva social para analisar os fatores que motivam as empresas a se organizarem em redes.

Ressalta-se que o presente estudo limita-se a um ensaio teórico, portanto, as considerações apresentadas podem ser complementadas por outras discussões teóricas e empíricas, levando ao maior aprofundamento do campo, surgindo então possibilidades de novas pesquisas empíricas que contemplem temas relacionados. Assim, sugere-se que a agenda de pesquisa inclua estudos que busquem mensurar os ganhos econômicos das redes interorganizacionais, apontar os mecanismos utilizados pelas empresas organizadas em rede para minimizar os custos de transação, bem como identificar qual a efetividade dessas medidas, ou ainda, verificar em que ponto os laços sociais e institucionais influenciam na formação de redes.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGUIAR, V. do S. M.; CÂNDIDO, G. A.; ARAÚJO, G. M. de. Fatores críticos de sucesso no processo de formação e desenvolvimento de consórcios de exportação no setor de confecções. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, v. 9, n. 3, p. 138-156, maio/jun. 2008.
- ANDRADE, C. H. M. de. REZENDE, S. F. L. SALVATO, M. A. BERNARDES, P. A Relação entre Confiança e Custos de Transação. **RAC**, Curitiba, v. 15, n. 4, art. 3, p. 608-630, jul./ago. 2011
- AUSTIN, J.; STEVENSON, H.; WEI-SKILLERN, J. Social and commercial entrepreneurship: same, different or both? **Entrepreneurship Theory and Practice**, v.30, n.1, p.1-22, 2006.
- BALESTRIN, A.; ARBAGE, A. P. A perspectiva dos custos de transação na formação de redes de cooperação. **RAE-eletrônica**, vol. 6, n. 1, jan/jun., 2007
- _____, A.; VARGAS, L. M. A Dimensão estratégica das redes horizontais de PMEs: teorizações e evidências. **RAC - Revista de Administração Contemporânea**, Edição Especial, p.203-227, 2004.

- _____, A.; VARGAS, L. M. Evidências Teóricas para a Compreensão das Redes Interorganizacionais. In: ENCONTRO DE ESTUDOS ORGANIZACIONAIS, 2., 2002, Recife. **Anais...** Recife: Observatório da Realidade Organizacional: PROPAD/UFPE : ANPAD, 2002. 1 CD.
- BARNEY, J. B.; HESTERLY, W. Economia das organizações: entendendo a relação entre as organizações e a análise econômica. In: CLEGG, S. R.; HARDY, C.; NORD, W. R. **Handbook de estudos organizacionais: ação e análise organizacionais**. Vol. 3, São Paulo: Atlas, 2001.
- BARRINGER, B. R.; HARRISON, J. S. Walking a tightrope: creating value through interorganizational relationships. **Journal of Management**, v.26, n.3, p.367-403, 2000.
- BEST, Michael H. **The new competition: institutions of industrial restructuring**. Harvard University. Press, 1990.
- CARNEIRO DA CUNHA, J. A. **O processo de transmissão de conhecimentos em redes interorganizacionais: a experiência do arranjo produtivo local de Birigüi (SP)**. Dissertação (Mestrado em Administração de Organizações) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2006.
- CASTRO, M.; BULGACOV, S.; HOFFMANN, V. E. Relacionamentos Interorganizacionais e Resultados: um estudo em uma rede de cooperação horizontal da região central do Paraná. **RAC**, Curitiba, v. 15, n. 1, art. 2, PP. 25-46, jan./fev. 2011.
- CARSON, S. J.; MADHOK, A.; WU, T. Uncertainty, opportunism and governance: the effects of volatility and ambiguity on formal and relational contracting. **Academy of Management Journal**, v. 49, n. 5, p. 1058-1077, 2006.
- COASE, Ronald H. **The nature of the firm**. *Economica*, New Series, v. 4, No. 16. nov., 1937. p. 386-405.
- CUNHA, J. A. C.; PASSADOR, J. L.; PASSADOR, C. S. Recomendações e apontamentos para categorizações em pesquisas sobre redes interorganizacionais. **CADERNOS EBAPE.BR**, v. 9, Edição Especial, artigo 4, Rio de Janeiro, jul. 2011.
- DEQUECH, D. Bounded rationality, institutions, and uncertainty. **Journal of Economic Issues**, v. 35, n. 4, p. 911-929, dez. 2001.
- DYER, J. H. Effective Interfirm Collaboration: How Firms Minimize Transaction Costs and Maximize Transaction Value. **Strategic Management Journal**, v.18, nr.7, 1997. p. 535-556.
- FAFCHAMPS, M. Networks, Communities and Markets in Sub-Saharan Africa: Implications for Firm Growth and Investment. **Journal of African Economies**, v. 10, AERC Supplement 2, p. 109-142, 2001.
- GRANOVETTER, M. The strength of weak ties. **American Journal of Sociology**, v.78, n.6, p.1360-1380, 1973.
- GULATI, R. Alliances and networks. **Strategic Management Journal**, 19(4), 1998. p. 293-317.
- HALINEN, A.; TÖRNROOS, J. The role of embeddedness in the evolution of business networks. **Scandinavian Journal of Management**, v.14, n.3, p.187-205, 1998.
- _____, A.; TÖRNROOS, J. Using case methods in the study of contemporary business networks. **Journal of Business Research**, v.58, n.9, p.1285-1297, 2005.
- HALLIKAS, J.; VIROLAINEN, V. M.; TUOMINEN, M. Understanding risk and uncertainty in supplier networks - a transaction cost approach. **International Journal of Production Research**. V. 40, Ed. 15, p. 3519-3531, out/2002.
- INOJOSA, R. M. Redes de compromisso social. **RAP - Revista de Administração Pública**, v.33, n.5, p.115-141, 1999.
- JARILLO, J. C. Entrepreneurship And Growth - The Strategic Use Of External Resources. **Journal of Business Venturing**, v. 4, n. 2, p. 133-147, Mar 1989. Disponível em: <http://ac.els-cdn.com/088390268990027X/1-s2.0-088390268990027X-main.pdf?_tid=56efcf40-127a-11e4-b647-00000aacb35d&acdnat=1406127918_117cb908e46877c256e2f2c7243adea4>. Acesso em: 6 jul. 2014.
- _____, J. C. On strategic networks. **Strategic Management Journal**, v. 9, n. 1, p. 31-41, 1988.
- _____, J. C.; STEVENSON, H. H. Cooperative strategies - the payoffs and the pitfalls. **Long Range Planning**, v. 24, n. 1, p. 64-70, Feb 1991. ISSN 0024-6301. Disponível em: <http://ac.els-cdn.com/002463019190025J/1-s2.0-002463019190025J-main.pdf?_tid=5ffb86c4-127a-11e4-999f-00000aacb35f&acdnat=1406127933_0c8d7c6bf0873b9b6b815e0d40382a8e>. Acesso em: 6 jul. 2014.
- JOHN, G. An empirical examination of some antecedents of opportunism in a marketing channel. **Journal of Marketing Research**, v. 21, p. 278-289, 1984.
- LEE, K.-P.; CHOI, J.-H. Automobile industry, guanxi, and social networks in China: Empirical study of 32 automakers and 477 parts suppliers. **Chinese Management Studies**, v. 7, nr. 2, p. 155-171, 2013.
- LOPES, F. D.; BALDI, M. Redes como Perspectiva de Análise e como Estrutura de Governança: uma análise das diferentes contribuições. **RAP - Revista de Administração Pública**, v. 43, n. 5, p. 1007-1035, set./out. 2009.

- LOURENZANI, A. E. B. S.; SILVA, A. L. da; AZEVEDO, P. F. de. O Papel da Confiança na Construção de Ações Coletivas: um estudo em Redes de suprimentos de alimentos. In: ENCONTRO DA ANPAD, 30., 2006, Salvador. **Anais...** Salvador, ANPAD, 2006.
- MARTELETO, R. M.; SILVA, A. B. O. Redes e capital social: o enfoque da informação para o desenvolvimento local. **Ciência da Informação**, v.33, n.3, p.41-49, 2004.
- MELLAT-PARAST, M., & Digman, L. A. Learning: the interface of quality management and strategic alliances. **International Journal of Production Economics**, 114(2), 2008. p. 820-829.
- NEW, S.; MITROPOULOS, I. Strategic networks: Morphology, epistemology and praxis. **International Journal of Operations & Production Management**, v. 15, n. 11, p. 53-&, 1995.
- NOHRIA, N.; ECCLES, R. G. Is a network perspective a useful way of studying organizations? In: NOHRIA, N.; ECCLES, R. G. **Networks and organizations: structure, form and actions**. Havard Business School press: California, 1992.
- NOOTEBOOM, B., HANS B., NIELS G. N. "Effects of trust and governance on relational risk". **Academy of Management Journal**. 40, 1997. p. 308-338.
- OUCHI, W. G. A Conceptual Framework for the Design of Organizational Control Mechanisms. **Management Science**, 25, p. 838-848, 1979.
- _____, W. G. Markets, bureaucracies, and clans. **Administrative Science Quarterly**, 25, 1980. p. 129-141.
- PEREIRA, B. A. D.; VENTURINI, J. C.; WEGNER, D.; BRAGA, A. L. Desistência da cooperação e encerramento de redes interorganizacionais: em que momento essas abordagens se encontram? **Revista de Administração e Inovação**. São Paulo, v. 7, n. 1, p. 62-83, jan./mar. 2010.
- PORTER, M. E. Clusters and the new economics of competition. **Harvard Business Review**, v.76, n.6, p.77-90, 1998.
- SANTOS, D. D. dos; TEIXEIRA, R. M. Redes interorganizacionais de PMEs: fatores de cooperação e aprendizado In: EGEPE – Encontro de estudos sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas. 4. 2005. Curitiba, **Anais...** Curitiba: EGEPE, 2005, p. 1289-1300.
- SILVA, A. A.; BRITO, E. P. Z. Incerteza, racionalidade limitada e comportamento oportunista: um estudo na indústria brasileira. **RAM, Rev. Adm. Mackenzie**, v. 14, nº 1. São Paulo, SP, Jan./Fev. 2013. p. 176-201.
- SILVA, F. F.; FEITOSA, M. G. G.; AGUIAR, V. do S. M. Uma reflexão sobre as relações de parceria nos APLs de Confecções do Agreste Pernambucano como elemento disseminador da inovação em redes interorganizacionais. **RAM, Rev. Adm. Mackenzie** [online]. vol.13, n.4, 2012. p. 206-235.
- SIMMEL, G. **Conflict and the Web of group affiliations**. New York: Free Press, 1955.
- SIMON, H. A. Administrative Behavior, a Study of Decision-Making Processes. **Administrative Organization**. ed. 3. New York: The Macmillan Co., 1947. p. xvi-259
- _____, H. A. A racionalidade do processo decisório em empresas. Rio de Janeiro: Multipl. v. 1, n. 1, 1980.
- SMITH-DOER, L.; POWELL, W. W. Networks and economic life. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. (Orgs.). **The Handbook of Economic Sociology**. 2nded. Princeton: Princeton University Press, March, 2003.
- TAVARES, W.; SOUSA, A. R. de; MIRANDA, A. R. A.; AVELAR, A. E. S. de, As Organizações em Rede como Mecanismo para a Redução de Custos de Transação e Ganhos em Competitividade. In: ENCONTRO DA ANPAD, 33., 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo, ANPAD, 2009.
- UZZI, B. "Social structure and competition in inter-firm networks: The paradox of embeddedness". **Administrative Science Quarterly**. v. 42, 1997. p 35-67.
- VIZEU, F. Pesquisas sobre redes interorganizacionais: uma proposta de distinção paradigmática. In: ENCONTRO DA ANPAD, 27., 2003, São Paulo. **Anais...** São Paulo: ANPAD, 2003.
- WILLIAMSON, O. E. Comparative Economic Organization: The analysis of discret structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v. 36, n. 2, p. 269-296, jun. 1991.
- _____, O. E. **Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications**. New York: Free Press, 1975.
- _____, O. E. **The Economics Institutions of Capitalism**. New York: MAcMillan, 1985.
- _____, O. E. **Transaction cost economics: an introduction**. 2007. Disponível em: <<http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2007-3>>. Acesso em: 6 jul. 2014.
- _____, O. E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. **Journal of Law and Economics**, v. 22, n. 2, 1979.
- ZYLBERSZTAJN, D.; FARINA, E. M. M. Q. Strictly Coordinated Food-Systems: Exploring the limits of the Coasian Firm. **International Food and Agribusiness Management Review**, v.2, p. 249-265, 1999.