

Scarton, Luciana Maria; Winck, César Augustus; Leonardi, Alex  
CONFIANÇA EM REDES SEGUNDO A TEORIA DA NOVA ECONOMIA  
INSTITUCIONAL

Revista Pensamento Contemporâneo em Administração, vol. 5, núm. 2, mayo-agosto,  
2011, pp. 66-78  
Universidade Federal Fluminense  
Rio de Janeiro, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=441742842005>



## CONFIANÇA EM REDES SEGUNDO A TEORIA DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

TRUSTS IN NETWORKS THEORY ACCORDING TO THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

**Luciana Maria Scarton**

Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS

**César Augustus Winck**

Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS

**Alex Leonardi**

Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS

### RESUMO

As organizações buscam reduzir seus custos, sem considerar que esses são divididos em de produção e de transação. No entanto, nos últimos anos, os debates teóricos sobre os custos de transação têm demonstrado relevante importância no contexto da competitividade. Nesse sentido, a Nova Economia Institucional, que traz consigo a Teoria dos Custos de Transação, aborda as estruturas de governança e suas formas de coordenação. Normalmente se classificam as estruturas organizacionais entre mercados e hierarquias, mas, sabe-se que o dinamismo do mercado competitivo considera a forma híbrida como uma terceira de estrutura de governança com um misto de controle e incentivo, onde as Redes ganham destaque. Portanto, tem-se por objetivo trazer uma discussão teórica sobre as relações de confiança em organizações híbridas, no contexto da Nova Economia Institucional e para facilitar a compreensão, elaborou-se um *framework* para demonstrar a importância da confiança em um ambiente de riscos e incertezas.

**Palavras-chaves:** Economia dos custos de transação. Competitividade. Governança. Tomada de decisão.

### ABSTRACT

The organizations seek to reduce their costs, without considering that these are divided into production and transaction. However, in recent years, the theoretical debates about the transaction costs have shown significant importance in the context of competitiveness. In this sense, the New Institutional Economics that brings a theory of Transaction Costs, addresses the governance structures and forms of coordination. Usually classify organizational structures between markets and hierarchies, but it is known that the dynamism of the competitive market sees as a third hybrid form of governance structure with a mixture of control and incentives, where the Nets are highlighted. Therefore, we have aimed to bring a theoretical discussion about the trust relationships in hybrid organizations in the context of the New Institutional Economics and to facilitate understanding, a framework was drawn up to demonstrate the importance of trust in an environment of risk and uncertainty.

**Keywords:** Transaction cost economics. Competitiveness. Governance. Decision making.

## **INTRODUÇÃO**

Os economistas na década de 70 comparavam uma organização a uma caixa preta, onde os processos eram compreendidos somente pela ótica dos mercados e não se sabia o que acontecia no interior da mesma. No início de 1980, os economistas começaram a olhar dentro dessa caixa e duas perspectivas em particular tornaram-se bastante proeminentes: a Teoria agente-principal (Teoria da Agência) e a Economia dos Custos de Transação - ECT (PODOLNY, PAGE, 1998).

A Teoria do agente-principal trata primordialmente de relações contratuais delegativas onde incentivos e controles são fundamentais (ZYLBERSZTAJN, 2005). Já a abordagem da ECT postula que os formatos organizacionais (ou estruturas de governança) - hierarquia, mercado ou redes, por exemplo - são resultados da busca de minimização dos custos de transação por parte dos agentes econômicos. Uma "transação" é definida por Williamson (1985, p. 1) como o evento que ocorre entre agentes econômicos no momento que "um bem ou serviço é transferido através de uma interface tecnologicamente separável", onde envolve compromissos contratuais entre os mesmos.

Os custos de transação são que costuma se chamar de dispêndio de recursos econômicos para planejar, adaptar e monitorar as interações entre os agentes, garantindo que o cumprimento dos termos contratuais ocorra de maneira satisfatória para as partes envolvidas e compatíveis com a sua funcionalidade econômica (WILLIAMSON, 1985).

A ECT está incorporada na corrente analítica chamada Nova Economia Institucional (NEI), que busca compreender as origens e funções das diversas estruturas da empresa e do mercado. O principal autor que deu suporte a esta análise foi Ronald Coase. Considerado o pai da escola a partir da publicação de *The Nature of the Firm* de 1937, deu ênfase nas noções microeconômicas de mercados e hierarquias, e evidenciou dois pontos fundamentais: 1º) não é a tecnologia que constitui o objeto central de análise, mas sim as transações e seus respectivos custos e 2º) a incerteza e a racionalidade limitada são considerados elementos-chave na análise dos custos de transação (COASE, 1937).

Quando surgiram pela primeira vez, as perspectivas da Teoria da Agência e da ECT foram baseadas em uma visão dicotômica de organização econômica: mercados, por um lado, e hierarquias, por outro. Mesmo que essa visão tenha sido considerada nas duas teorias, na ECT ela foi muito mais evidente. Porém, Williamson, um dos principais autores sobre custos após Coase, reconheceu que existia outra forma de organização que, segundo ele seria uma mistura dessas formas que são consideradas puras - mercados e hierarquias - e que essas tendiam a prevalecer sobre ela: a chamada forma híbrida (PODOLNY, PAGE, 1998).

Nesse sentido, o tema de Redes também pode ser observado pela lente da Teoria dos Custos de Transação, já que os mesmos são considerados um dos principais motivadores para a elaboração de estruturas de governança que se situam entre o mercado e a hierarquia (BALESTRIN; ARBAGE, 2007). Porém, a ação consciente de um agente afeta as relações e por isso a confiança inter-relacional entre os atores também é um dos fatores que reduzem os CT e torna a existência das redes economicamente viáveis (JARILLO, 1988).

Considerando os aspectos teóricos e pressupondo que na atualidade, uma das principais metas das empresas é a efetiva busca por redução dos CT, o objetivo do ensaio teórico é avançar na interpretação do fenômeno das redes, considerando Economia dos Custos de

Transação (ECT) como marco teórico e discutir o fator confiança na formação e nas relações dentro de uma rede.

Para isso, esse ensaio apresenta, além dessa introdução, uma abordagem teórica dos Custos de Transação e suas dimensões de análise, onde ainda são discutidas as decisões empresariais e os pressupostos comportamentais; apresenta-se uma base conceitual de redes e de confiança; e, por fim, relacionando os aspectos abordados, fazem-se as considerações finais

## **CUSTOS DE TRANSAÇÃO E SUAS DIMENSÕES DE ANÁLISE**

Tradicionalmente, costuma-se mencionar que os custos totais são compostos de dois elementos: custos de produção de um lado e custos de transação de outro, porém análises convencionais mencionam somente os primeiros. Por esses motivos que se fez importante os questionamentos iniciais de Coase: Por que existe a firma? Se o mercado fosse eficiente, qual o sentido de haver instituições e/ou organizações? Ele simplesmente responde, porque a “operação de um mercado custa alguma coisa” (CONCEIÇÃO, 2006).

Esses custos são originados pelas ineficientes transações de determinada organização com o seu mercado, pela falta de conhecimento total sobre informações do mesmo, pela incerteza sobre o futuro, mas também pela possibilidade de um comportamento oportunista por parte de determinados atores econômicos, gerando assim a falta de confiança nas relações da empresa com o seu ambiente (BALESTRIN; ARBAGE, 2007).

Assim, fica evidente que todos os agentes econômicos não têm acesso de maneira uniforme às informações de mercado como a Teoria Neoclássica preconiza. A informação não é simétrica e não está disponível de maneira indiscriminada para todos. Há um custo para isso. Cabral (2008) coloca que para a firma funcionar, ela tem que transacionar uma série de fatores, que incluem bens e serviços necessários para que sua existência seja possível, porém, os tomadores de decisão têm limites cognitivos para coordenar todos esses elementos. Outro fator importante que precisa ser considerado quando se trata de CT e NEI, é que essa teoria “reconhece que a operação e a eficiência de um sistema econômico são limitadas pelo conjunto de instituições que regulam o jogo econômico” (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

Para North (1991) essas instituições fornecem a estrutura de incentivos de uma economia, e como a estrutura evolui, ela molda a direção da mudança no sentido do crescimento econômico, à estagnação ou o declínio. Para o autor, as instituições são restrições (normas) construídas pelos seres humanos, que estruturaram a interação social, econômica e política e, podem ser tanto restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta), quanto regras formais (constituições, leis e direitos de propriedade). Portanto, os CT de maneira geral são definidos como os custos de funcionamento do sistema econômico, que para Zylbersztajn (2005), nada mais é do que os custos de definir e garantir direitos de propriedade em uma transação.

A Teoria dos Custos de Transação sustenta-se em três níveis analíticos, ou seja, em três dimensões de análise: A) Individual: que envolve dois pressupostos comportamentais dos agentes em disputa numa transação: o oportunismo e a racionalidade limitada. B) Organizacional: que considera as decisões das empresas entre o que produzir internamente e o que comprar, ou seja, as decisões de estrutura de governança e C) Institucional: que comporta a verificação maior das esferas meso e macro, ou seja, como as regras maiores da

sociedade influenciam as transações realizadas pelas organizações (CABRAL, 2008).

Partindo do pressuposto de que os mercados não são estáticos, Williamson (1993) propõe um esquema que sintetiza a idéia de tornar a NEI um corpo teórico único e demonstrar como cada nível analítico se relaciona com o outro e como se estabelecem as relações de influência mútua.

A Figura 1 demonstra que a estrutura de governança se desenvolve dentro dos limites impostos pelo ambiente institucional e pelos pressupostos comportamentais dos indivíduos. Através das linhas (a) e (c) Williamson tentou evidenciar a força que as regras impostas pelo mercado através de uma legislação, por exemplo, e que o comportamento dos indivíduos que são considerados pelo autor como “auto-interessados com avidez”, desempenham um papel de fundamental influência no contexto da NEI, sendo eles os principais causadores dos custos de transação. Porém, reconhece que os elementos micro-analíticos também são importantes. Nas linhas pontilhadas (b) e (d), ele não desconsidera, porém expressa que a organização exerce um efeito secundário sobre as regras de mercado e sobre os indivíduos (Williamson, 1993).

**Figura 1:** Esquema de Três Níveis



**Fonte:** FARINA, AZEVEDO, SAES (1997) conforme modelo de Williamson (1993)

Assim, nota-se que ficou evidenciando que o foco da NEI/ECT pressupõe que as características individuais, suas convicções e preferências já são elementos dados, fortalecendo a relação que ocorre entre indivíduo-mercado, portanto, para este ensaio será evidenciado principalmente a relação destacada na linha (c).

## DECISÕES EMPRESARIAIS

Essa dimensão trata de decisões importantes que precisam ser tomadas e que envolvem as formas ou estruturas de governança definidas pelas organizações para realizar cada transação. As estruturas “estimulam ou direcionam um determinado comportamento e a possibilidade de, ao mesmo tempo, monitorá-lo” (CABRAL, 2008, p. 107). Ainda para o autor, uma dimensão organizacional primeiramente deve considerar as formas ou estruturas de governança que irá adotar antes de iniciar qualquer tipo de transação. Essas estruturas se dão de três formas: a) Via Mercados; b) Hierárquicas; c) Mistas ou híbridas. Essas três estruturas

de governança se distinguem pelos níveis de controle e incentivo que exercem sobre as partes.

Na estrutura de mercado, a transação se resolve em um ponto do tempo, não havendo compromisso de repetição no futuro e envolve baixa especificidade estabelecida por preços. Neste caso, o nível de incentivo às partes é grande, uma vez que respondem imediatamente às condições vigentes no mercado. No outro extremo, encontra-se a hierarquia, que corresponde à incorporação da transação para dentro dos domínios da firma, ou seja, maior especificidade e uma integração vertical. As partes passam a ser reguladas pelas normas internas da firma, o que confere maior controle sobre a transação, porém, um menor incentivo.

Por fim, há diversas formas contratuais que combinam características de controle e incentivo, sendo, por esse motivo, denominadas segundo Williamson (1985) de "formas híbridas". Nesta categoria figuram os contratos de longo prazo e os contratos de franquia (WILLIAMSON, 1985). Essas estruturas definirão como se coordenam ou se controlam as transações e levam-se em conta as especificidades de ativos, a freqüência e o grau de incerteza.

Para Balestrin e Arbage (2007) quanto maior a especificidade de um ativo, menor tenderá a ser sua possível utilização alternativa. As partes em uma transação podem acarretar investimentos gerais ou específicos e exigirem investimentos que implicam custos de transação maiores, devido exatamente ao fato de que sua reutilização não ocorre de forma automática e/ou sem perdas.

Para Pondé, Fagundes e Possas (1997) a presença de ativos específicos faz com que a identidade dos participantes da transação, assim como a continuidade dos vínculos estabelecidos entre estes, ganhe uma dimensão econômica fundamental, deixando de ser impessoais e instantâneas, acarretando custos para geri-las e conservá-las.

Ainda para Felzensztein (2008), conceito de localidade e "proximidade" deve ser considerado, como sendo não apenas espacial, mas também social, assumindo formas organizacionais e relacionais em que as empresas e empresários se relacionam entre si.

A incerteza também é considerada um atributo das formas de governança. É determinada pelo risco e ocorre pela assimetria de informações entre as partes, tentativas de oportunismos e racionalidade limitada. Relaciona-se com a falta de previsibilidade das atitudes posteriores dos agentes econômicos e com o desconhecimento de elementos relacionados ao ambiente econômico e institucional.

No campo organizacional, a fonte fundamental de incerteza decorre exatamente do pressuposto de racionalidade limitada, que se não fosse esse aspecto, as estruturas de governança seriam capazes de se ajustar às alterações no ambiente (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

As incertezas estão relacionadas à freqüência: quanto maior for a freqüência nas transações, menores tendem a ser as incertezas. Também está relacionada à recorrência e/ou regularidade de uma transação, sendo que a repetição de uma mesma espécie de transação é um dos elementos relevantes para a escolha da estrutura de governança adequada a essa transação. A importância dessa dimensão manifesta-se em dois aspectos: a) a diluição dos custos de adoção de um mecanismo complexo por várias transações; e b) a possibilidade de construção de reputação por parte dos agentes envolvidos na transação (FARINA; AZEVEDO;

SAES, 1997). Na análise da categoria analítica, a freqüência ocorre simultaneamente à especificidade de ativos tendo em vista comporem, juntamente com a incerteza, os principais atributos das transações.

Há, porém, uma segunda fonte de incerteza e que também se relaciona com aspectos comportamentais: o oportunismo. A aceitação do pressuposto de que os agentes podem se comportar de forma oportunista insere um componente de incerteza nas relações comerciais na medida em que não há como prever exatamente o comportamento dos agentes mesmo após a confecção de contratos (CABRAL, 2008). Segundo esta linha, o risco, termo utilizado por Williamson (1985), se associa positivamente com os dois pressupostos condutores ou comportamentais referidos anteriormente: racionalidade limitada e oportunismo. Quanto maior o nível de oportunismo constatado no padrão comportamental dos agentes e quanto menos informações estiverem disponíveis para a tomada de decisão, mais a categoria risco torna-se uma importante fonte de custos de transação.

## **PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS**

Reconhecer que os agentes econômicos buscam a redução desses riscos nas suas relações de troca é assumir que os mesmos buscam a eficiência na concorrência entre empresas, porém, é preciso considerar que esses mesmos agentes são intrinsecamente oportunistas e racionalmente limitados. As bases da racionalidade limitada surgiram com Simon em 1957, que reconhece os limites da capacidade dos agentes econômicos em formular e resolver problemas complexos em face da realidade (CONCEIÇÃO, 2006).

Para Williamson (1985), o indivíduo possui um comportamento que não consegue otimizar ações devido a assimetria de informações, ou seja, as informações chegam até ele de forma incompleta, lhe falta o acesso às mesmas, ou se defronta com o custo desse acesso, ou ainda, lhe falta a capacidade de enxergar a situação por outro ponto de vista. Nesse sentido, como ponderam Begnis, Estivalete e Pedrozo (2007, p. 312), “o aprendizado humano e a influência social continuarão influenciando modificações na forma como as pessoas tomam decisões racionais”.

Não há modelos válidos sobre o comportamento humano, mas um conjunto destes, cuja aplicabilidade pode depender da disponibilidade e do custo da informação, da inteligência, educação e paciência dos atores e da qualidade do conhecimento sobre outros fatores (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007, p. 312).

A racionalidade limitada depende de aspectos cognitivos e morais. Os primeiros referem-se às incertezas no cumprimento de certas obrigações ausentes no contrato, que algumas vezes, apresenta já na sua elaboração, limites em prever todos os fatos que possam acontecer durante a sua vigência. Deste modo, o aspecto moral diz respeito ao comportamento do indivíduo que, visando sempre seu auto-interesse, pode se aproveitar dessas falhas nos contratos, exigindo que os mesmos sejam monitorados, gerando um custo (CABRAL, 2008). Sendo assim, Williamson (2002) considera que, devido a esses comportamentos todo contrato é inevitavelmente incompleto, sujeitando os agentes econômicos a adaptações e ajustes perante os distúrbios que podem ocorrer, pois as necessidades dessas adaptações em decorrência dos imprevistos da própria falta de racionalidade completa não são os únicos causadores de custos.

As possibilidades de surgimento de conflitos perante um contrato incompleto e sua adaptação, são evidenciadas pela potencial emergência de condutas oportunistas, caracterizadas como ações que resultam em um "desvendamento incompleto ou distorcido de informações". Essa característica abrange todo comportamento estratégico que envolve a manipulação ou ocultamento de elementos que interferem nos CT e nas suas consequências entre os agentes econômicos (WILLIAMSON, 1985, p. 47).

O oportunismo associa-se assim, à "incerteza vinculada ao comportamento de agentes individuais, sem a qual os custos de transação tenderiam a ser muito reduzidos" e sua presença se manifesta na ameaça de que algum agente seja capaz de auferir lucros que alteram a configuração inicial do contrato em termos da distribuição de ganhos a partir dessa prática (PONDÉ, FAGUNDES, POSSAS, 1997, p.12).

FARINA, AZEVEDO, SAES (1997) criticam o pressuposto de oportunismo, pois considera que a lealdade é mais característica das organizações, onde os empregados, por exemplo, não agem aeticamente e inclusive trabalham mais do que o estipulado contratualmente. Mas Williamson (1985) justifica que basta uma possibilidade para a ação oportunista para que se incluam salvaguardas contratuais com a finalidade de evitar danos futuros, assumindo a que alguns indivíduos são oportunistas em parte do tempo, e que ser merecedor de confiança dificilmente é perceptível antecipadamente, gerando "como consequência esforços de sinalização *ex-ante* e salvaguarda *ex-post*" (WILLIAMSON, 1985, p.65).

## **REDES E CONFIANÇA**

Para compreender o termo redes, é preciso primeiro diferenciá-lo de alianças. Há muita controvérsia em relação ao uso desses dois termos como sinônimos, pois, mesmo que redes sejam consideradas alianças, elas não possuem o mesmo significado (LAGEMANN, 2004). Mas afinal, o que são as redes? Batalha (2008) coloca que há várias definições para redes justamente por sua noção de interdisciplinaridade, para o autor o termo abrange desde as áreas da computação, passando pela teoria da organização até da comunicação, referindo-se sempre "que a utilização mais geral da expressão redes refere-se a uma estrutura de ligações entre atores de um sistema qualquer" (BATALHA, 2008, p. 45).

Fensterseifer (2000, p. 5) considera a rede como um "complexo de relações cooperativas que dinamizam a ação de seus agentes em torno de objetivos comuns ou complementares". O autor coloca que, entre diversas abordagens sobre o tema, a cooperação torna-se o foco central de análise, e estas abordagens podem ser classificadas, quanto às questões analíticas básicas a que se voltam, em três classes: (1) voltada à rede como modo de organização da atividade econômica; (2) voltada às relações entre os atores da rede; e (3) voltada à estratégia de cooperação das empresas.

Contrapondo o conceito de arranjos híbridos de Williamson, já citado anteriormente, Jerônimo, Fensterseifer e Silva, (2005) argumentam que uma rede é um 'terceiro tipo' de arranjo organizacional, que possui suas próprias características e propriedades diferentes dos arranjos considerados puros, não sendo assim uma forma híbrida e podendo não ser um arranjo apenas temporário. Nesse pensamento, Britto (2002) concorda que o conceito de redes faz referência a um tipo particular de arranjos inter-organizacional baseado em vínculos sistemáticos, muitas vezes, de caráter cooperativo, entre empresas formalmente independentes, que dão origem a uma forma particular de coordenação das atividades.

Embora não seja uma idéia recente, já que o conceito de rede é empregado na teoria organizacional desde o começo do século XX, as transformações socioeconômicas têm motivado maior orientação de estudos e das atividades organizacionais, no sentido da cooperação em redes (VERSCHOORE, BALESTRIN, 2008) e consideram que estas circunstâncias demandam cada vez mais níveis elevados de qualidade, custos baixos, inovação, adaptabilidade e rápidas respostas.

Seguindo essas exigências, os autores consideram que empresas estruturadas de forma tradicional não conseguem acompanhá-las. Busca-se então a readequação, a modernização organizacional e o desenvolvimento de estratégias e de estruturas em rede.

Assim, a idéia central para o estabelecimento de redes, é reunir atributos que permitam uma adequação ao ambiente competitivo em uma estrutura única e que seja sustentada por ações uniformes, porém totalmente descentralizadas, viabilizando os ganhos competitivos pelas empresas associadas. (VERSCHOORE; BALESTRIN, 2008, p.1045).

Para Balestrin e Arbage (2007), existem três razões principais para o aumento do interesse sobre o estudo de redes no contexto organizacional: primeira, a emergência da nova competição, a segunda, o surgimento das TICs (Tecnologias de Informação e Comunicação), ou seja, um conjunto de ferramentas desenvolvidas que permitem o compartilhamento de dados, como o correio eletrônico, as intranets organizacionais e a internet tem tornado possível uma maior capacidade de interação entre firmas dispersas; e a terceira, a consolidação da análise de redes como uma disciplina acadêmica.

Para Verschoore e Balestrin (2008), entre as principais questões que cercam o tema, tanto do ponto de vista teórico quanto prático, destaca-se a compreensão dos fatores que levam ao estabelecimento de redes de cooperação. Por outro lado, evidências empíricas sinalizam que uma das importantes motivações para a formação de redes inter-organizacionais é o fato de terem demonstrado uma eficiente forma de governança das relações econômicas.

Fensterseifer (2000) coloca que devido a isto, a busca pela competitividade está ligada a quatro objetivos estratégicos: 1) Vantagens baseadas na busca de complementaridade, 2) Criação do poder de compra, 3) Ampliação da base técnica (P&D) e 4) Aprendizagem.

No que diz respeito à forma de governança, os diferentes mecanismos de coordenação são empregados em redes inter-firmas em vários níveis, dependendo o tipo de rede. Porém, o funcionamento e a estabilidade desses mecanismos nesses arranjos inter-organizacionais estão relacionados com a confiança, que deve existir desde a seleção dos parceiros, na elaboração dos contratos, que como visto anteriormente, deve prever possíveis incompletudes e na própria operacionalização da rede (JERÔNIMO, 2005).

Nesse sentido Zanini, Lusk e Wolff (2009, p.3) apontam a confiança como o fato de aceitar de forma antecipada e voluntária, um investimento de risco através da abdicação de mecanismos contratuais de segurança e controle, contra os comportamentos tidos como oportunistas”, na expectativa de que a outra parte, apesar da abdicação de tais garantias contratuais, não agirá de forma oportunista.

Na perspectiva econômica, a confiança é considerada como uma subclasse de risco relacionado ao comportamento humano e funciona como mecanismo informal dentro de sistemas

econômicos, aumentando a eficiência das transações, seja dentro de mercados ou de hierarquias (ZANINI; LUSK; WOLFF, 2009).

Jarillo (1988) argumenta que existe uma importante questão que não foi discutida por Williamson, de que os CT podem ser afetados pela ação consciente de um empresário, sendo essa uma das fundamentações econômicas para a “estratégia em rede”. Nesse sentido, quando há um maior nível de cooperação, a confiança age como um mecanismo de coordenação central e também assume o papel tanto de resultado quanto meio da interação cooperativa (JERÔNIMO, 2005).

A confiança nas inter-relações entre os atores é um dos fatores que promove a redução dos CT e torna a existência das redes economicamente viáveis. Os benefícios da confiança podem ser, por exemplo, além da redução dos custos de transação, o aumento da troca de informações, e vontade para investir em um determinado cliente ou relacionamento com o fornecedor (LAAKSONEN; JARIMO; KULMALA, 2009).

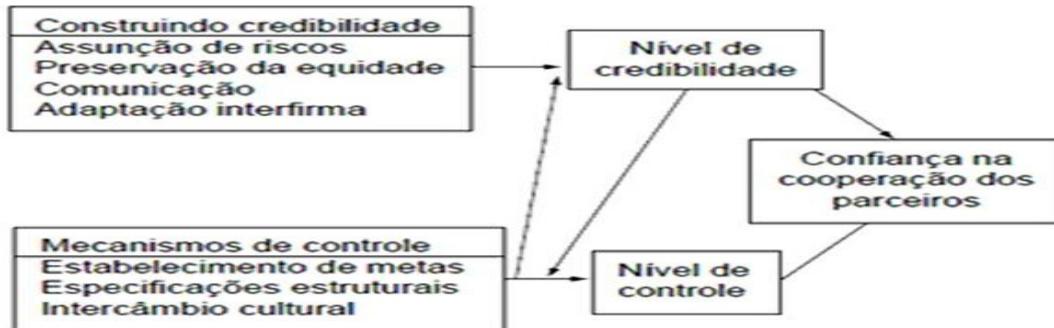
Nesse caso das redes, a cooperação através das relações inter-organizacionais significa ter confiança suficiente nos seus parceiros para poder compartilhar seus recursos, mesmo que o outro parceiro possa tirar vantagem dessa confiança. Se o conceito já designa um risco, em redes esse risco é potencializado devido as ações e reações serem baseadas em expectativas futuras, e sem garantias de ocorrência (JERÔNIMO, 2005) exigindo assim o fator credibilidade além da confiança.

Das e Teng (1998) fazem uma relação entre a confiança e a credibilidade, porém consideram que existem diferenças entre os termos. Credibilidade se refere às expectativas sobre motivos positivos em relação à confiança, referindo-se à certeza do comportamento cooperativo. Segundo esses autores, credibilidade não é pode ser considerado um mecanismo de controle, mas um substituto para o controle hierárquico nas organizações.

O controle está presente apenas quando a adequada credibilidade está ausente. A credibilidade e o controle são instrumentos voltados para se alcançar um alto nível de confiança (Figura 2), e sugere-se que ambos contribuem conjuntamente para o total nível de confiança que possa vir a existir na cooperação entre os parceiros (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007).

Para Hagen e Choe (1998) confiança é a força condutora das relações de parcerias, fazendo com que o sucesso das mesmas exija um alto nível de confiança na cooperação dos parceiros. Das e Teng (1998) definem confiança na cooperação dos parceiros como a “certeza percebida pela firma sobre a cooperação satisfatória do parceiro” (DAS; TENG, 1998, p. 492). E neste sentido, a cooperação é caracterizada pela honestidade e pelo comprometimento.

**Figura 2:** Credibilidade e controle em alianças



**Fonte:** Das e Teng, 1998.

Portanto, ainda que contratos de trabalho sejam formais, por exigência legal, ao longo do tempo tornam-se contratos relacionais. Em vez de anteciparem todas as contingências futuras, esses contratos antecipam uma série de incertezas, na forma de transações entre os parceiros de interatividade, durante longo período de tempo. Isso torna a confiança um elemento central para o melhor entendimento de contratos relacionais. Uma vez que certo nível de confiança está presente dentro das estruturas organizacionais, esta confiança possibilita maior flexibilidade, descentralização e adaptação (ZANINI; LUSK; WOLFF, 2009).

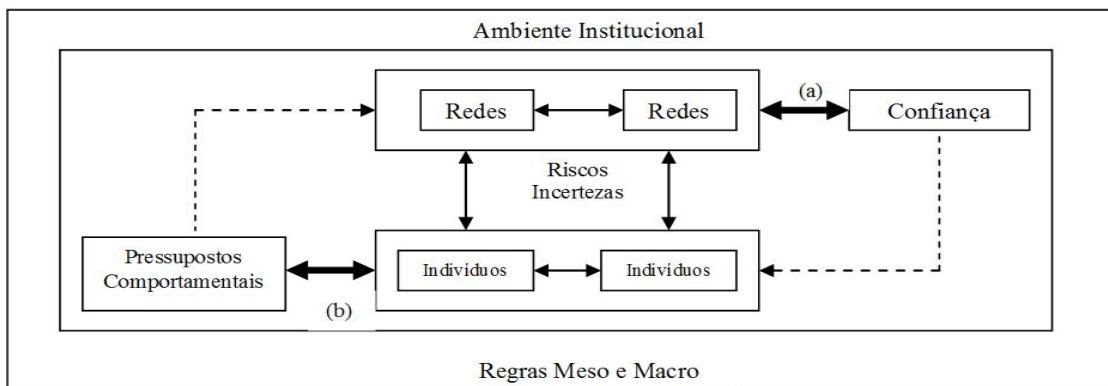
Assim, a existência da confiança, como capacidade de prever o comportamento cooperativo entre as pessoas, torna-se uma importante informação, principalmente em face da incerteza ambiental (ZANINI; LUSK; WOLFF, 2009).

## DISCUSSÃO E CONCLUSÕES

Como afirmado no início deste ensaio, foi dada ênfase nas relações entre estruturas de mercado e indivíduos, que expressa plenamente o foco da NEI/ECT.

Considerando todo o referencial exposto até o presente, buscou-se demonstrar através de um *framework*, as relações transacionais entre os agentes econômicos que estão expostos a eventos de risco e incertezas, onde os indivíduos são auto-interessados e a relação da confiança neste contexto possui um papel fundamental no contexto de redes.

**Figura 3:** Framework Relações Transacionais



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Como se observa no *framework* (Figura 3), os indivíduos estão inseridos em um ambiente onde os riscos e as incertezas permeiam todas as relações transacionais. Porém, como

demonstra a linha (b), os pressupostos comportamentais – oportunismo e racionalidade limitada – incidem com mais força diretamente sobre os mesmos. Essa relação pressupõe que o indivíduo é auto-interessado com avidez, bastando haver uma oportunidade no sentido de tirar vantagem sobre o outro indivíduo, para que o ciclo se complete e se perpetue.

Esses mesmos pressupostos agem de forma secundária sobre a estrutura de governança, no caso, as redes, pois se sugere que a confiança seja base da formação das mesmas, diminuindo assim a ação oportunista, justamente por buscar a prevenção *ex-ante*.

Como visto na linha (a), a relação de confiança aparece como mais forte dentro e entre as redes, porém, possui uma relação mais fraca entre os indivíduos, o que remete à idéia das outras formas de governança (mercado e hierarquia).

Também levando em conta que o ambiente institucional influencia nas relações transacionais, não se desconsidera a ação do mesmo sobre os arranjos e a na busca por vantagens competitivas baseadas no oportunismo. Desta forma, as regras compostas no ambiente meso e macro também inibem essas ações, fazendo prevalecer o comportamento cooperativo entre os agentes inseridos neste contexto.

Nesse sentido, Jerônimo, Fensterseifer e Silva (2005) citam três fatores que explicam o sucesso das redes: as economias de escala; a confiança e a cooperação que coexistem com a competição e o estado de bem-estar social causado pelo aumento da eficiência coletiva de setores industriais regionais.

Todo este cenário permite compreender como se desenvolvem as relações transacionais entre as redes, permitindo o entendimento que os pressupostos comportamentais interferem nas relações de confiança entre os indivíduos, inserindo os riscos e as incertezas que podem influenciar todo o ambiente institucional.

Considerando as discussões anteriores, cada rede possui característica própria, sendo o resultado de inter-relacionamentos que estão além das transações meramente econômicas, envolvendo ainda relações técnicas, econômicas, políticas e sociais, sendo que o grau de comprometimento entre seus componentes, determina a sua estrutura e coordenação.

Porém, conflitos podem surgir rompendo ou desgastando os elos da rede, o que compromete o seu desempenho (ZANINI; LUSK; WOLFF, 2009). Mesmo em redes onde os atores possuem elevado grau de coordenação e nível de comprometimento, ainda ocorrem fatores causadores de desarticulação: o auto-interesse e o oportunismo dos agentes. Isto se deve ao fato que os agentes estão sujeitos ao oportunismo, que corrompe a confiança e que se caracteriza como uma das bases de sustentação dos relacionamentos individuais e entre as organizações.

Os teóricos de custos de transação, geralmente deixam de lado os mecanismos automáticos de ajustamento dos mercados ao considerar o risco de comportamentos oportunistas, pois consideram que o próprio mercado elimina aqueles atores que se comportam de forma oportunista (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007).

Mas, os oportunistas se destacam frente às falhas do mecanismo de seleção dos mercados, porém, quando estes falham, entram em cena outros construtos (as instituições e organizações) que desempenham o papel de eliminação dos agentes oportunistas. As transações acabam se inserindo em um contexto econômico mais amplo e permitem que se

destaquem os comportamentos cooperativos, sobrepondo-se ao oportunismo.

Considerando-se os aspectos apresentados, há a indicação de que o indivíduo busca sua realização antes de objetivos maiores, necessitando assim de contratos e de relações fortes de confiança, permitindo com isso, que as transações sejam duradouras e saudáveis. Desta forma, algumas questões não estão consolidadas sobre o comportamento dos agentes em face da confiança dentro das redes, já que cada arranjo possui características próprias.

O desafio está em conhecer o papel que a confiança exerce dentro de cada tipo de rede, buscando mensurar qual a sua efetiva importância dentro das mesmas.

## REFERÊNCIAS

- BALESTRIN, Alsones e ARBAGE, Alessandro P. A Perspectiva dos custos de transação na formação de redes de cooperação. **RAE-eletrônica**, v. 6, n. 1, Art. 7, jan./jul. 2007.
- BATALHA, Mario Otavio. **Gestão Agroindustrial**: GEPAI: Grupo de estudos e pesquisas agroindustriais. 3<sup>a</sup>ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- BEGNIS, Heron S. M., ESTIVALETE, Vania de F. B., PEDROZO, Eugênio A. Confiança, comportamento oportunista e quebra de contratos na cadeia produtiva do fumo no sul do Brasil. **Revista Gestão da Produção**, São Carlos, v. 14, n. 2, p. 311-322, mai.-ago., 2007.
- BRITTO, Jorge. Cooperação interindustrial e redes de empresas. In: KUPFER, David e HASENCLEVER, Lia. (Coords.). **Economia Industrial**: fundamentos teóricos e práticos no Brasil. 2<sup>o</sup> ed., Rio de Janeiro, Cap.14 e 15, p.307-388, Campus, 2002.
- CABRAL, Romilson M. Custos de Transação. In: CALLADO, Antonio A. C. et al. **Agronegócio**. Cap. 8, p. 103-117. São Paulo: Atlas, 2008.
- COASE, R.N. The Nature of the Firm. **Economica**, New Series, Vol. 4, No. 16. p. 386-405. (Nov., 1937).
- CONCEIÇÃO, Octavio A. C. Nova Economia institucional. p. 109-113. In: Cattani, Antonio D., HOLZMANN, Lorena. **Dicionário de trabalho e tecnologia**. Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 2006.
- DAS, T. K.; TENG, B. Betwen trust and control: developing confidence in partner cooperation in alliances. **Academy of Management Review**, v. 23, n. 3, p. 491-512, 1998.
- FARINA, Elizabeth M.M.Q., AZEVEDO, Paulo F. de, SAES, Maria S. M. **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Singular, 1997.
- FELZENSZTEIN, Christian. Innovation and marketing externalities in natural resources clusters: The importance of collaborative networks in Chile and Scotland. **Revista Latinoamericana de Administración**, 40, 1-12, 2008.
- FENSTERSEIFER, Jaime E. Internacionalização e cooperação: dois imperativos para a empresa do terceiro milênio. **REAd – Edição 15**, v. 6, n. 3, out 2000.
- HAGEN, J. M., CHOE, S. Trust in Japanese Interfirm Relations: Institutional Sanctions Matter. **Academy of Management Review**, v. 23 n. 3, p. 589-600, 1998.
- JARILLO, J. C. On strategic networks. **Strategic Management Journal**, v. 9, n. 1, p. 31-41, 1988.
- JERÔNIMO, Fátima B. A Confiança em Redes: a experiência de uma rede formada por sete do setor agroalimentar no Rio Grande do Sul. **Dissertação de Mestrado**, UFRGS, 2007.

JERÔNIMO, Fátima B., FENSTERSEIFER, Jaime E., SILVA Tânia N. da. Redes de cooperação e mecanismos de coordenação: a experiência da rede formada por sete sociedades cooperativas no Rio Grande do Sul. In: Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. **SOBER**, Ribeirão Preto, 24 a 27 de Julho de 2005.

LAAKSONEN, Toni, JARIMO, Toni, KULMALA, Harril. Cooperative strategies in customer-supplier relationships: The role of interfirm trust. **International Journal Production Economics**, v. 120, p. 79–87. 2009.

LAGEMANN, Letícia. Fatores que influenciam a performance de pequenas e médias empresas. **Dissertação de Mestrado**, UFRGS, 2004.

NORTH, Douglass C.. Institutions. **Journal of Economic Perspectives**. v. 5, n. 1, Winter 1991 p. 97-111.

PODOLNY, Joel M., PAGE, Karen L. Network Forms of Organization. **Annu. Rev. Sociol.** 24:57-76. 1998.

PONDÉ, João L. FAGUNDES, Jorge, POSSAS, Mario. Custos de Transação E Políticas de Defesa da Concorrência. **Revista de Economia Contemporânea**. REC – UFRJ, 1997.

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

\_\_\_\_\_. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. **Journal of Economic Perspectives**. v. 16, n. 3, p. 171–195, 2002.

\_\_\_\_\_. Transaction cost economics and organization theory. **Industrial and Corporate Change**, Oxford, v.2, n.1, p.107-156, Jan. 1993

VERSCHOORE, Jorge R., BALESTRIN, Alsones. Fatores Relevantes para o Estabelecimento de Redes de Cooperação entre Empresas do Rio Grande do Sul. **RAC**, Curitiba, v. 12, n. 4, p. 1043-1069, Out./Dez. 2008.

ZANINI, Marco T. F., LUSK, Edward J., WOLFF, Birgitta. Confiança dentro das Organizações da Nova Economia: uma Análise Empírica sobre as Conseqüências da Incerteza Institucional. **RAC**, Curitiba, v. 13, n. 1, art. 5, p. 72-91, jan./mar. 2009.

ZYLBERSZTAJN, Decio. Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness: Uma Aplicação da Nova Economia das Instituições. **Tese de Livre Docênci**a submetida ao Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, 2005.