

## A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E A VISÃO BASEADA EM RECURSOS: APROXIMAÇÕES TEÓRICAS

### THE ECONOMICS OF TRANSACTION COSTS AND RESOURCE-BASED VIEW: THEORETICAL APPROACHES

**Simone Alves Pacheco de Campos**

Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Brasil.

Endereço: R. Venâncio Aires 2165, CEP 97020-620 Santa Maria, RS, Brasil. Fone: +55(55) 32126542  
Email: simoneapcampos@gmail.com Lattes: <http://lattes.cnpq.br/2403565845137368>

**Submissão:** 20 Jan. 2013. **Aprovação:** 15 Jul. 2013. **Última revisão:** 21 Set. 2013. **Publicação:** 30 Set. 2013. **Sistema de avaliação:** *Double blind review*. Centro Universitário UNA, Belo Horizonte - MG, Brasil. Editor geral Prof. Dr. Mário Teixeira Reis Neto, Co editora Prof<sup>a</sup>. Dra. Wanyr Romero Ferreira

Este artigo encontra-se disponível no endereço eletrônico:  
<http://revistas.una.br/index.php/reuna/article/view/71>

#### Resumo

As teorias econômicas clássicas e neoclássicas estabeleceram, ao longo de décadas, a tradição de compreender a firma como um mero agente maximizador de lucro. Dadas as expectativas dos agentes e as condições prevaletentes no mercado, não há outro interesse além de obter o maior excedente possível. Embora esse entendimento da firma fosse apropriado para os modelos de equilíbrio de mercado e desenvolvimento econômico até então vigentes, ele revela-se incapaz de explicar de modo satisfatório certas particularidades ocorridas com o desenvolvimento econômico do sistema capitalista. A partir dessa preocupação, este ensaio busca compreender o comportamento da firma a partir das abordagens provenientes da nova economia institucional e da visão baseada em recursos, por entender que tais abordagens oferecem um quadro analítico conceitual que pretende explicar as diferenças entre as firmas e os fatores que determinam o sucesso em um mercado competitivo. Parte-se do pressuposto de que as teorias econômicas clássicas e neoclássicas podem oferecer de forma complementar um conjunto de respostas mais consistentes para verificar o que torna as firmas distintas, bem como o que faz com que umas superem as outras. Assim, parte-se da premissa de que, a partir do entendimento sobre a interrelação entre os conceitos de especificidade de ativos e recursos, seja possível ampliar o entendimento dos aspectos que tornam as firmas diferentes entre si.

**Palavras-chave:** Economia dos custos de transação. Recursos. Capacidades dinâmicas. Vantagem competitiva. Ativos específicos.

## Abstract

The classical and neoclassical economic theories established over decades, the tradition of understanding the firm as a mere profit maximizing agent, devoid of interest other than to obtain the largest possible surplus paid to agents' expectations and the prevailing conditions in marketplace. While this approaches would be appropriate for models of market equilibrium and economic development force until then, he is incapable of satisfactorily explain certain peculiarities that occurred with the economic development of the capitalist system. From this concern, this essay seeks to understand the behavior of the firm from the approaches from the new institutional economics and the resource-based view, understanding that such approaches provide a conceptual analytical framework capable of explaining the differences between the firms and the factors that determine success in a competitive market. Within this context, this paper assumes that both theories, safeguarding their analytical limitations and conceptual differences, if understood in a complementary manner, can provide more consistent responses to understand what makes firms different and what makes one overcome other. So we start from the premise that, from the understanding of the interrelationship between the concepts of asset specificity and resources is possible to expand the understanding of the aspects that make firms different.

**Keywords:** Transactions costs economics. Resources. Dynamics capabilities. Competitive advantage. Specifics assets.

## 1. Introdução

As teorias econômicas clássicas e neoclássicas estabeleceram ao longo de décadas a tradição de compreender a firma como um mero agente maximizador de lucro. Dadas as expectativas dos agentes e as condições prevalecentes no mercado, não há outro interesse além de obter o maior excedente possível. Embora esse entendimento da firma fosse apropriado para os modelos de equilíbrio de mercado e desenvolvimento econômico até então vigentes, ele revela-se incapaz de explicar de modo satisfatório certas particularidades ocorridas com o desenvolvimento econômico do sistema capitalista. Com o surgimento da diversificação de produtos, as empresas que obtinham ganhos extraordinários em ambientes supostamente equilibrados deslocam suas preocupações para o funcionamento, o comportamento e o papel que desempenham enquanto agentes de um mercado dinâmico e competitivo (ZAWISLAK, 2004), no qual necessariamente busca-se uma diferenciação.

As abordagens provenientes da nova economia institucional, a visão baseada nos recursos e capacidades da firma ampliaram o entendimento acerca do comportamento da firma e do que tornam as firmas diferentes umas das outras. Tais abordagens apresentam notáveis contribuições para a compreensão do comportamento da firma como um agente econômico que transaciona seus ativos em um mercado competitivo. Se a teoria dos custos de transação dirige seu foco de análise à transação e à organização interna da firma com foco na redução dos

custos, a visão baseada em recursos centra-se nos aspectos endógenos do processo de produção dos bens e serviços da firma, a partir do conjunto de recursos e capacidades idiossincráticas que estas possuem.

Assim, este ensaio parte do pressuposto que ambas as teorias, resguardadas suas limitações analíticas e diferenças conceituais, ao serem vistas como complementares, podem oferecer respostas mais consistentes para entender o que torna as firmas distintas bem como o que faz com que umas superem as outras. Parte-se da premissa de que é possível ampliar o conhecimento sobre os aspectos que tornam as firmas diferentes entre si com a compreensão sobre a interrelação entre os conceitos de especificidade de ativos e recursos. Convém ressaltar que o presente ensaio não pretende esgotar a discussão acerca das referidas teorias, mas apresentar reflexões acerca de como a economia dos custos de transação e a *Resource-Based View* oferecem em conjunto valiosos *insights* para explicar o desempenho superior das firmas.

## 2. A Natureza da firma e a teoria dos custos de transação

Sob o prisma das teorias clássica e neoclássica, a relação entre a firma e o mercado era vista por meio do pressuposto do equilíbrio. As firmas são entendidas como agentes maximizadores de lucros, condicionados ao mecanismo de preços, o qual é responsável pela alocação correta dos recursos no sistema econômico. Assim, a ortodoxia econômica negligenciou, durante anos, a importância relacionada à organização interna da firma, bem como a relação desta com o ambiente externo, dificultando a compreensão do comportamento das firmas e dos mercados em outro cenário que não o do equilíbrio perfeito.

Afastando-se da realidade empírica, as inquietações acerca do fato de que o modelo de equilíbrio não refletia o funcionamento do sistema econômico vigente, o *insight* de Coase (1937) “*Por que as firmas existem?*” é considerado um marco na teoria econômica, lançando as bases do que ficou conhecida como teoria institucional. Desse modo, essa abordagem apresenta o primeiro esforço teórico no sentido de compreender as firmas fora do pressuposto de equilíbrio de mercados. A contribuição do trabalho de Coase (1937) consistiu na formulação de uma teoria da firma que refletisse as características do sistema econômico, explicando por que certas atividades econômicas foram organizadas dentro das firmas e não mais através do mercado. Argumentou-se que o sistema de preços, por si só, não é capaz de fornecer explicações satisfatórias sobre a regulação de tais atividades. No entendimento de Coase (1937), a firma passa a existir quando o custo de gerenciar as transações econômicas internamente passa a ser menor do que o custo de utilizar os mecanismos de mercado (*marketing costs*), consistindo em um sistema de relações no qual o processo de alocação dos recursos é dependente da figura do empreendedor-coordenador.

O empreendedor-coordenador é o agente responsável pela coordenação-gestão dos diferentes recursos internos de uma firma, visto que esse papel não necessariamente seria realizado pelo mercado (ZAWISLAK, 2004). Segundo Coase (1937), a partir do momento em que a organização é formada e certa autoridade é permitida, o empreendedor direcionará os recursos e economizará certos custos do mercado.

A razão para a existência das firmas está no custo para gerenciar as transações econômicas. Conforme Coase (1937), a firma tende à expansão até o momento em que o custo para organizar uma transação internamente seja igual ao custo de organizar a mesma transação no mercado ou em outra firma. Com isso, a firma passa a ser a determinante de seus próprios limites.

Coase (1937) diz que a utilização do mecanismo de mercado envolve a negociação e renegociação de contratos, ampliando a compreensão da firma para além de sua função de produção, abrangendo relações entre agentes, coordenadas por meio de contratos. Essa abordagem parte do pressuposto de que existem custos para proteger e capturar direitos de propriedade. Há o reconhecimento dos contratos como reguladores das atividades econômicas que passam a ser formalmente garantidos. Dessa forma, emerge a necessidade de estabelecer uma estrutura administrativa, e principalmente transacional, com a finalidade de reduzir os custos incorridos com o estabelecimento de múltiplos contratos.

Tem-se claro que a origem da firma, portanto, deve-se ao fato de haver custos em utilizar os mecanismos de mercado, os quais podem ser reduzidos ao se organizar a produção de um determinado bem ou serviço internamente. Muito embora os contratos não deixem de existir dentro da firma, estes adquirem maior flexibilidade, visto que exigirão um detalhamento menor, bem como sua renegociação deixa de ser feita a cada transação (COASE, 1937). Dessa forma, é provável que a constituição de uma firma dê-se nas ocasiões em que contratos complexos e de curto prazo sejam insatisfatórios. Os pressupostos de Coase (1937) foram posteriormente revistos e ampliados na Teoria dos Custos de Transação apresentada por Williamson (1985).

O grande avanço da Nova Economia Institucional que surgiu com os trabalhos de Coase (1937) e, mais notavelmente, de Williamson (1985, 1991) está em compreender a firma como um agente econômico que transaciona em um ambiente institucional. Essa teoria amplia o escopo das abordagens clássicas e neoclássicas, ao admitir que o agente “firma” não existe por si só, mas está condicionado à existência de transações que sejam chanceladas como valorosas para o ambiente institucional em que esta se encontra.

Para Williamson (1985), os custos das transações referem-se a todos os custos existentes para que uma empresa transacione um bem ou serviço além dos custos de produção. E ainda, para Williamson (1985 e 1996), o termo “Custos de Transação” refere-se ao que Coase (1937) definiu como *marketing-costs*. Embora Coase (1937) tivesse sugerido a existência desses custos, não os havia denominado (SWEDBERG, 2003). Assim, o custo de uma transação seria a consequência de um emaranhado de eventos institucionais resultantes da operação do sistema econômico, aos quais os ativos das empresas seriam mais ou menos adaptáveis. Quanto menos adaptados, maior seria o custo de transação. Nesse sentido, o segredo da administração de uma empresa estava na comparação *ex-ante* de seus ativos tangíveis (tecnologias) e intangíveis (conhecimentos) com as mais diversas informações oriundas do ambiente institucional. A partir disso, era possível tomar uma decisão gerencial (ZAWISLAK, 2004).

Os custos de transação são vistos como um problema contratual. Assim, são definidos por Williamson (1985) como os custos *ex-ante* e *ex-post* à transação. Os custos *ex-ante* estão relacionados à concepção, negociação, salvaguarda e acordo.

Os custos *ex-post* incluem os custos de re-adequação dos contratos, os custos associados à definição da estrutura de coordenação e os oriundos do estabelecimento dos compromissos assumidos pelas partes em uma transação. O custo de transação é não contábil e surge da imperfeição do mercado. É o custo necessário para a firma transacionar no mercado, visto que não há como operar através do mesmo sem incorrer nos custos de sua utilização.

Tendo como unidade básica de análise a transação, para Williamson (1981), essa abordagem encontra-se alicerçada em dois construtos: os pressupostos comportamentais dos agentes e os atributos da transação. O autor esclarece que transação caracteriza-se como passagem de um bem ou serviço em elaboração entre partes tecnologicamente separáveis. No que tange aos aspectos comportamentais dos agentes, Williamson (1981) elenca como importantes para a compreensão do comportamento das firmas os pressupostos relacionados à racionalidade limitada e ao oportunismo.

Em relação à racionalidade limitada, Williamson (1985, 1989) baseia-se na definição de Simon (1957), partindo da premissa de que a ação individual é *intencionalmente* racional, mas apenas de forma limitada, visto que a capacidade cognitiva e o tempo disponível para tomar decisões são limitados. Assim, as firmas tornam-se meios através dos quais indivíduos com capacidades limitadas conseguem cumprir seus propósitos.

De acordo com Williamson (1985), o oportunismo é visto como uma característica inerente do ser humano, referente à busca por satisfazer seus interesses próprios. O oportunismo refere-se à revelação incompleta ou distorcida de informações e, especialmente, aos esforços calculados de enganar, distorcer, desorientar, ofuscar ou de algum modo confundir. O oportunismo é responsável por condições reais ou planejadas de assimetria de informações que complicam enormemente os problemas de organização econômica.

No centro dessa abordagem, o conjunto de características da transação é tido como o principal determinante da forma de organização da produção do bem ou serviço a ser transacionado. Segundo Williamson (1985), os atributos que caracterizam a transação são a frequência, a incerteza e a especificidade de ativos, sendo que esse último é o principal responsável pela escolha da estrutura de coordenação a ser adotada pela firma.

A especificidade refere-se ao grau em que um ativo pode ser reempregado para usos alternativos ou por outros agentes, sem perda do seu valor produtivo. A especificidade de ativos está relacionada a quanto o investimento é específico para uma dada atividade, bem como quão custosa é a realocação do mesmo, caso ocorra perda do seu valor. Williamson (1981, 1991, 1996) distingue seis tipos de especificidade de ativos: (i) geográfica, visto a proximidade das unidades produtivas, gerando economia de custos de transporte e armazenamento; (ii) ativos físicos, como investimentos em máquinas e equipamentos necessários para o desenvolvimento de uma dada atividade em específico; (iii) ativos humanos, a partir da necessidade de capital humano com competências e habilidades para o desenvolvimento da atividade produtiva; (iv) ativos dedicados, feitos sob encomenda ou para atender exclusivamente a um cliente; (v) marca, visto a importância da imagem da marca; e (vi) temporal, no qual o valor da transação reside no momento do tempo específico em que a mesma se realiza. O conceito de especificidade de ativos encontra-se relacionado à noção de custos irre recuperáveis, uma vez que os

investimentos nesses ativos tornam a transação única e, caso seja interrompida, não podem ser recuperados em outras transações alternativas (WILLIAMSON, 1996). À medida que existem condições sob as quais a existência de ativos específicos torna-se economicamente lucrativa, é possível a obtenção de retornos superiores, visto que este é o atributo que garante à transação um caráter único, estabelecendo uma relação de dependência entre as partes. Dessa forma, tem-se que o investimento em ativos específicos pode gerar vantagens competitivas à firma, devido à diferenciação proporcionada.

O conceito de especificidade de ativos deve ser entendido como algo que torna a transação única, no sentido de que, quando os mesmos agentes forem transacionar novamente os mesmos ativos, esta terá, necessariamente, um caráter diferente da primeira. Embora os agentes econômicos e os ativos transacionados permaneçam os mesmos, há, aqui, o pressuposto da expectativa dos agentes. Assim, a especificidade de ativos é avaliada transação a transação pelos agentes econômicos envolvidos.

Klein, Crawford e Alchian (1978) enfatizam a importância da especificidade de ativos, quando relacionada ao comportamento oportunista, uma vez que, em transações com a presença de ativos altamente específicos, há maior risco para tais tipos de comportamento. Segundo esses autores, isto ocorre devido ao interesse dos atores em apropriarem-se das *quase-rendas* criadas com o investimento em ativos. No entendimento de Klein, Crawford e Alchian (1978), as *quase rendas* são entendidas como a diferença entre o rendimento atual do ativo e o rendimento no melhor uso alternativo, sendo que a porção potencialmente apropriável é aquela que excede a encontrada em usos alternativos de maior valor.

Tendo em vista os aspectos discutidos, a especificidade dos ativos também constitui-se em uma forma de barrar a competição, uma vez que influencia a estrutura de mercado que será necessária. Nesse sentido, a importância principal de especificidade de ativos refere-se ao seu papel central na determinação da estrutura de governança a ser estabelecida pela firma.

As estruturas de governança são entendidas como mecanismos de coordenação que determinam a maneira como as transações serão delineadas. Elas são classificadas em três tipos: via mercado, hierarquia ou estruturas híbridas (WILLIAMSON, 1985; ZAWISLAK, 2004). A estrutura de governança de mercado dá-se através do mecanismo de preços, está associada aos contratos clássicos e é encontrada em casos em que existe pouca ou nenhuma especificidade de ativos. A estrutura de governança criada pela hierarquia presume a existência de integração vertical. A firma passa a controlar as atividades à montante e à jusante de sua atividade principal. Convém salientar que tal estrutura de governança, ao ocasionar maior controle do sistema produtivo, aumenta consideravelmente os custos e só se justifica quando existir especificidade de ativos suficiente para garantir o retorno econômico. Por fim, a forma híbrida de governança pressupõe o relacionamento entre clientes e fornecedores, na medida em que estabelece uma relação de dependência entre os mesmos (WILLIAMSON, 1985, 1991).

De acordo com Barney e Hesterly (2004), os atores irão escolher a forma de governança que reduza ao menor custo os possíveis problemas transacionais criados pela racionalidade limitada e pelo oportunismo. A determinação de uma estrutura de governança adequada constitui-se em uma fonte de vantagem

competitiva para as firmas devido ao fato de estar relacionada à especificidade dos ativos transacionados pela firma e representar custos.

### **3. A Firma como um conjunto de recursos: as contribuições da *resource-based view*.**

A *Resource-Based View* (RBV) entende a firma como um conjunto de recursos e capacidades, as quais não podem ser adquiridas por meio do mercado (BARNEY, 2004; HESTERLY, 2004; WERNERFELT, 1984). A RBV parte da premissa de que o desempenho da firma pode ser explicado a partir da forma como ela lida com seus recursos, sendo esta a principal garantia da heterogeneidade entre concorrentes e o que garante uma provável posição de desempenho superior. Essa abordagem, que tem como expoentes autores, como Barney, (1991), Penrose (2006), Wernerfelt (1984), enfatiza a importância dos recursos como direcionadores do comportamento da firma.

Segundo Wernerfelt (1984), ao se estudar a firma através dos seus recursos, amplia-se a compreensão do seu comportamento e estratégias utilizadas. A natureza dos recursos direciona o desenvolvimento da firma para mercados em que ela pode competir, diferenciando-se das demais. Assim, o aspecto central dessa abordagem reside nos recursos da firma, sendo esta sua unidade de análise. Tais recursos referem-se aos bens tangíveis e intangíveis, os quais podem ser utilizados na concepção e implantação das estratégias (BARNEY, 2004). Para Wernerfelt, (1984, p.172):

Por recurso compreendo qualquer coisa que pode ser pensada como uma força ou uma fraqueza da firma. Mais formalmente, os recursos de uma firma, em dado período, poderiam ser definidos como aqueles ativos (tangíveis e intangíveis) que estão relacionados ao semipermanente da firma.

Sob essa mesma ótica, Barney (2004) complementa que os recursos estratégicos da firma abarcam os ativos (tangíveis e intangíveis), capacidades, processos organizacionais, informação e conhecimento controlados que possibilitam a consecução de estratégias empresariais que visem à melhoria de eficiência e efetividade. O conceito de recurso encontra-se fundamentalmente vinculado à noção de estratégia da firma, viabilizando a sua execução. À medida que a firma acumula recursos tangíveis ou intangíveis, também acumula formas de conceber suas estratégias organizacionais. Assim, o pressuposto que norteia a visão baseada em recursos reside no fato de que a superioridade dos recursos acumulados pelas firmas determina o seu desempenho.

As contribuições de Penrose (2006) são relevantes para os debates sobre a visão baseada em recursos. Contrapondo-se à teoria econômica vigente, na qual o comportamento da firma pode ser entendido unicamente através de sua função de produção, a autora propõe uma alternativa para a compreensão do processo de crescimento da firma bem como os limites desse crescimento. Para tanto, parte-se do pressuposto de que a firma é mais do que uma unidade administrativa. É uma coleção de recursos produtivos disponíveis, de acordo com diferentes usos, ao longo do tempo por meio de decisões gerenciais.

Subjacente a esse conceito, encontra-se a noção de que é a utilização e não somente a posse dos recursos que tornam a firma competitiva. Aqui, merece

destaque a ênfase de Penrose (2006) nos “serviços” que os recursos prestam à firma, ou seja, a forma como estes são utilizados, de acordo com as decisões tomadas por um quadro administrativo-gerencial. Tais decisões adquirem relevância, à medida que são estas que direcionam a utilização dos recursos.

De acordo com Penrose (2006), o limite da firma é estabelecido pelas oportunidades produtivas que surgem em função do conjunto de recursos produtivos controlados e pelo quadro administrativo que coordena o uso dos recursos. Mesmo que firmas diferentes possuam o mesmo pacote de recursos, os serviços produzidos serão diferenciados devido à sua aplicação idiossincrática em cada uma.

Becerra (2009) menciona que é o conjunto de recursos disponíveis da firma que determina a direção do crescimento, bem como em quais setores de atividade ela pode competir. O crescimento da firma é limitado aos fatores internos, tendo em vista que são os recursos disponíveis que determinam o escopo de atividades dentro e fora do conjunto de oportunidades produtivas da firma. A partir dessa perspectiva, pode-se entender o processo de crescimento através da evolução do pacote de recursos da firma. Os recursos evoluem com o tempo por meio de um processo dinâmico e dependente da trajetória de acumulação de conhecimentos, habilidades, estratégias, (ou seja, recursos), em que os fatos ocorridos no passado influenciarão o conjunto de opções da firma no futuro (BARNEY, 2004; BECERRA, 2009; PENROSE, 2006).

Cabe acrescentar a essa discussão as contribuições de Wernerfelt (1984), as quais são centrais para as discussões acerca da geração de vantagem competitiva através dos recursos da firma, aliando a essa perspectiva noções acerca da competitividade dos mercados e posicionamento dos produtos. Para Wernerfelt (1984), a eficiência da firma depende do grau de diferenciação dos seus recursos, da gestão dos mesmos e da sua capacidade frente aos concorrentes. Nesse sentido, são os recursos que determinam a competitividade da firma. Os recursos configuram-se como uma fonte de capacidades da empresa em competir, e, por sua vez, seu desempenho superior deve ser visualizado em termos da força de seus recursos. No entendimento de Wernerfelt (1984), uma firma pode obter vantagem competitiva através da implantação de uma estratégia de criação de valor distinta das utilizadas pelas demais em seu setor de atuação. O autor diz que o objetivo de toda e qualquer firma está em obter e organizar recursos que detenham um nível de qualidade superior àquele existente na concorrência, sendo suficientemente valiosos e raros.

As firmas são heterogêneas pelo fato de que os mesmos recursos não estão igualmente disponíveis a todas, bem como a utilização dos mesmos, em um processo dependente da trajetória da firma, ocorre de forma diferente entre os agentes. Contudo, quando duas empresas têm acesso a insumos e tecnologias similares, elas podem ainda assim ter *performances* diferentes devido a organizarem de maneira particular suas habilidades e competências (MADHOK, 2002; PENROSE, 2006). Nessa mesma linha, Peteraf (1993) enfatiza que a *Resource-Based View* pressupõe que a atuação no mercado dê-se em vista dos recursos que a firma possui, sendo esta a possível dissonância entre competidores.

Aqui convém salientar que não são todos os recursos que garantem a vantagem competitiva da firma (BARNEY, 2004). Para serem vistos como recursos estratégicos, estes devem possuir os seguintes atributos: (i) valiosos, já que permitem explorar oportunidades e/ou neutralizar ameaças no ambiente da

empresa, habilita-a a conceber ou implementar estratégias que melhorem sua eficiência e eficácia; (ii) raros entre os correntes e potenciais competidores, tendo em vista que um recurso valioso possuído por um grande número de empresas concorrentes não pode ser fonte de vantagem competitiva; (iii) imperfeitamente imitáveis ou inimitáveis, uma vez que dependem do desenvolvimento organizacional específico e são protegidos pela ambiguidade causal e complexidade social; e (iv) insubstituíveis, visto que não existem recursos idênticos que permitam replicar um resultado semelhante (BARNEY, 2004).

Uma importante evolução da RBV é a corrente de estudos que enfatiza as capacidades da firma e pretende suprir a lacuna teórica deixada pelos estudos anteriores, os quais não atentaram para o desenvolvimento das competências necessárias para gestão dos recursos da firma (BECERRA, 2009). Uma longa tradição de pesquisa tem-se dedicado ao estudo das capacidades da firma, o que conseqüentemente trouxe uma grande dispersão ao campo e uma variedade de conceitos e definições, tais como as competências distintivas (“*core competence*”) (HAMEL e PRAHALAD, 1990; ZAWISLAK *et al.*, 2011). No presente ensaio, consideram-se as capacidades como uma extensão da *Resource Based View*, tal qual propõem Barreto (2010) e Teece (2007).

Segundo Dosi, Nelson e Winter (2000), as capacidades estão relacionadas “àquilo que a firma sabe fazer”. As capacidades referem-se à destreza e habilidade de fazer algo como resultado de uma ação pretendida, preenchendo a lacuna entre intenção e resultado. As capacidades não representam um único recurso orquestrado a outros recursos, tais como ativos financeiros, tecnologia e capital humano, mas sim uma forma distinta e superior de alocar os recursos. Elas dirigem-se a processos complexos em toda a organização, tais como o desenvolvimento de produtos, o relacionamento com o cliente ou a gestão da cadeia de suprimentos. Em suma, as capacidades podem ser compreendidas em relação ao conhecimento, à experiência e às habilidades da firma (RICHARDSON, 1972).

Consoante a isso, Amit e Schoemaker (1993) afirmam que as capacidades permitem à firma utilizar recursos para um determinado fim, geralmente através de uma combinação de processos organizacionais. Sendo assim, as capacidades são baseadas nos conhecimentos e habilidades específicas de uma determinada firma, sendo desenvolvidas ao longo do tempo, por meio de interações entre os mais diversos recursos. Amit e Schoemaker (1993) enfatizam que as capacidades podem ser compreendidas como “bens intermediários” gerados pela firma, que garantem maior produtividade dos seus recursos, bem como a flexibilidade estratégica e a proteção para o seu produto ou serviço final.

Sob essa ótica, os recursos são entendidos como o estoque de fatores que direcionam o comportamento da firma, enquanto que sua capacidade está relacionada a saber utilizar esse pacote de recursos da melhor forma possível. Assim, enquanto os recursos existem por si só, sendo parte da estrutura da firma, as capacidades só existem quando em relação com estes, sendo um atributo da firma que consegue, a partir de seus recursos, atingir os resultados esperados.

Tais capacidades adquirem uma postura dinâmica, visto as mutações do ambiente de negócios, no qual os agentes econômicos continuamente experimentam coisas novas, aprendem com seus erros, aumentam suas participações de mercado, bem como contribuem para a evolução endógena desse ambiente. Sob essa ótica, segundo Teece, Pisano e Shuen (1997), as capacidades dinâmicas referem-se à

capacidade da firma de renovar suas competências técnicas de modo a se ajustar ao seu ambiente de atuação. Nesse sentido, o conceito pressupõe a adaptação, a integração e a reconfiguração de habilidades internas e externas, recursos e competências funcionais, a fim de estar em consonância com um ambiente mutável. Ainda, nota-se que o termo diz respeito, fundamentalmente, ao potencial da firma em constantemente desenvolver novas capacidades, a partir de um desenvolvimento contínuo e dependente de sua trajetória.

Em uma perspectiva ampliada, Helfat *et al.* (2007) propõe que o conceito de capacidade em uma perspectiva dinâmica deve ser visto como a capacidade da firma de criar, ampliar ou modificar sua base de recursos. Dessa forma, a *base de recursos* é composta por todos os recursos da firma, tangíveis e intangíveis, responsáveis pela geração e manutenção da vantagem competitiva. Visto dessa forma, o conceito de capacidade torna-se fundamental para a manutenção da vantagem competitiva, tendo em vista que pressupõe a constante capacidade de readaptação ao ambiente, criando recursos e competências fundamentalmente distintos e de valor agregado.

#### **4. Por que as firmas são diferentes? Buscando respostas a partir da teoria dos custos de transação e da *Resource-Based View***

O presente ensaio parte do pressuposto de que tanto a visão baseada em recursos quanto a economia dos custos de transação podem ser utilizadas conjuntamente para a compreensão da conquista e manutenção do desempenho superior das firmas. Mais do que suprir as limitações de ambas, acredita-se que, por meio de uma abordagem integrada, amplia-se o entendimento acerca do que torna as firmas distintas umas das outras. Pode-se reconhecer que tal distinção implica em vantagens competitivas para algumas firmas que se sobressaem.

Se por um lado a teoria dos custos de transação concentra-se principalmente sobre o papel das estruturas de governança, mediante a análise dos atributos da transação; a *Resource-Based View* centra-se no conjunto de recursos, partindo da premissa de que as firmas são únicas, heterogêneas em seus recursos e capacidades. Diante do exposto, percebe-se que, enquanto para a Teoria dos Custos de Transação a vantagem competitiva ocorre quando, economizando custos de transação, a firma se torna mais eficiente que os concorrentes, a RBV parte da premissa que a vantagem competitiva ocorre a partir de um conjunto de recursos e capacidades idiossincráticas e dinâmicas. Nesse sentido, considera-se que ambas são abordagens relacionadas à eficiência da firma, diferindo no que tange ao modo como tal eficiência é alcançada. No âmbito da teoria dos custos de transação, a eficiência é traduzida em termos de estruturas de governança; e, na visão baseada em recursos, em termos de recursos estratégicos da firma.

Contudo, há de se considerar que, para o sucesso da firma, tanto as estruturas de governança e os atributos da transação, quanto a natureza dos recursos e capacidades exigem preocupações igualitárias, no sentido de proposições teóricas acerca das diferenças entre as firmas e de como tais diferenças traduzem-se em vantagens competitivas sustentáveis. Nesse sentido, sustenta-se, no presente ensaio, que a complementaridade entre a Economia dos Custos de Transação e a

*Resource-Based View* na geração e manutenção da vantagem competitiva pode ser compreendida por meio das capacidades, recursos e ativos específicos da firma.

Em relação aos motivos que levam à constituição da firma, as referidas abordagens não discordam como aparentemente se pressupõe. Segundo a explicação proposta por Coase (1937), a razão para a existência das firmas reside na análise do custo para gerenciar as transações econômicas no mercado, sendo que a existência da firma é justificada toda vez que os custos para fazer ou organizar as transações no mercado forem superiores aos custos para organizar as mesmas transações, obtendo os mesmos resultados, internamente. Contudo, tal análise difere de firma para firma, o que faz com que “ir ao mercado” não seja um fenômeno igual para todas, fazendo com que certas atividades sejam internalizadas e outras, adquiridas via mercado. Somente será vantajoso para a firma internalizar as transações, se conseguir fazê-lo com menor custo que o mercado (e de qualquer outra firma) e com o mesmo resultado.

Subjacente ao entendimento de Coase (1937), reside o aspecto que determina quais atividades econômicas a firma irá realizar e quais deixará “em aberto” para a concorrência. A partir do momento em que uma firma passa a gerenciar certas transações que outras não fazem, esta passa a internalizar certo percentual de receitas. Visto dessa forma, a vantagem da firma reside em possuir uma organização de recursos tal que seja possível a redução dos custos de mercado: a vantagem competitiva é da firma que possui menor custo de organização dos recursos.

Contudo, a contribuição da *Resource-Based View* é enfática, quando o custo de organizar tais atividades internamente torna-se inferior à utilização do mercado. Segundo essa abordagem, a razão pela qual uma atividade é realizada dentro da firma não reside em uma imperfeição do mercado (ou seja, no custo de transação). Ela reside no sucesso da empresa em transacionar algum tipo de recurso de forma diferenciada, assim, segundo Madhok (2002), a firma como instituição goza de uma “vantagem organizacional” que lhe permite organizar a atividade econômica de uma forma que os mercados simplesmente não podem.

Dessa forma, a natureza da firma não é somente resultado de uma oportunidade de mercado, mas de quais recursos esta dispõe para organizar as atividades internamente a um custo mais baixo que se fossem organizadas pelo mercado, bem como por qualquer outra firma. A partir do momento em que outras conseguem reunir os recursos, garantindo os mesmos resultados a um custo menor, a firma não possui mais uma vantagem competitiva frente aos concorrentes. A presença dessa “vantagem organizacional”, que faz com que a firma seja capaz de organizar suas atividades internamente, pode ser compreendida, levando-se em consideração os recursos que a firma possui para sua organização interna, bem como a especificidade de ativos que esta consegue adquirir, em vista de tais recursos.

A premissa defendida neste ensaio é de que, tendo em vista que tanto os ativos específicos quanto os recursos estratégicos oferecem explicações acerca do que tornam as firmas diferentes, tais conceitos possuem uma relação de dependência mútua para explicar não somente a diferença, mas também a superioridade que algumas firmas possuem frente às demais. Apesar da teoria dos custos de transação enfatizar a importância central da especificidade dos ativos, fá-lo de maneira estática (dado que a ênfase é a transação em si), bem como não oferece maiores explicações acerca de como se atinge essa especificidade. Da mesma

forma, a visão baseada em recursos confere extrema importância ao conjunto de recursos e capacidades da firma, negligenciando os aspectos transacionais. Contudo a natureza complementar de cada ponto de vista teórico é baseada na premissa de que ativos específicos e capacidades distintivas compartilham uma característica semelhante, eles são difíceis de negociar ou imitar (PETERAF, 1993).

Nesse sentido, a solução advinda da *Resource-Based View* oferece como alternativa possuir um conjunto de recursos valiosos, raros e difíceis de imitar e, aliado a isso, uma capacidade de criar, ampliar ou modificar sua base de recursos, bem como adquirir novas capacidades por meio da recombinação dos recursos e capacidades existentes (BARNEY, 2004; HELFAT *et al.*, 2007). A existência de recursos e capacidades por si só não garante o desempenho da firma, se estes não forem reconhecidos como ativos específicos frente ao mercado. Ou seja, para a firma não basta apenas possuir uma coleção de recursos estratégicos, mas que estes sejam transacionados como ativos de alta especificidade, bem como mantenham essa especificidade.

Embora a posse de um ativo específico garanta vantagem competitiva à firma, Langlois (1992) explica que, enquanto a firma tende a acumular recursos e capacidades ao longo do tempo, tornando-se cada vez “mais capaz” em suas atividades, o mercado também possui essa característica. Com o passar do tempo, as demais firmas também tenderão a ampliar suas capacidades e recursos. Assim, as técnicas possuídas por uma firma passam a ser difundidas e imitadas por outras e, em um dado momento, tornam-se algo que outras podem fazer.

Sustenta-se que a especificidade do ativo só poderá ser mantida, caso a firma adquira a capacidade de modificar constantemente seus recursos internos, bem como adquirir novas capacidades e novos recursos, os quais, transformados em ativos, sejam específicos e permitam a geração de quase rendas. Visto dessa forma, a geração de ativos específicos depende da capacidade que a firma possui de adquirir, acessar, adaptar e recombinar habilidades, recursos e competências frente às novas exigências do mercado, bem como da dinamicidade envolvida, uma vez que pressupõe a renovação contínua das capacidades e dos recursos, à medida que mudam as características do ambiente de negócios.

A vantagem competitiva reside na capacidade da firma de construir antes, a um menor custo que seus concorrentes, um conjunto de conhecimentos, capacidades e recursos que, aplicados em novos produtos e em novos processos, traduzam-se em ganhos econômicos que tornem viável a organização da atividade dentro da firma. Langlois (1992) corrobora esse raciocínio, enfatizando que a fonte de vantagem reside na empresa que é capaz de conduzir suas atividades de forma superior *vis-à-vis* outras empresas, e que seja difícil para as outras empresas reunirem os mesmos recursos competitivos dentro de um prazo ou custo aceitável.

Contudo as forças que direcionam a busca e o desenvolvimento de tais recursos e capacidades somente adquirem valor ao serem transformados em ativos específicos. Assim, é a especificidade do ativo que direcionará o desenvolvimento das capacidades da firma. O que “ela faz” e “como faz” dependem do grau de especificidade que pretende atingir com o seu ativo.

## 5. Considerações finais

A articulação entre a teoria dos custos de transação e a visão baseada em recursos sugere que a firma possa ser vista como um conjunto de capacidades (conhecimentos e habilidades) que determina aquilo que ela é capaz de fazer e permite o desenvolvimento de ativos específicos. Visto que a firma é capaz de adquirir novos conhecimentos (recursos) e mudar continuamente sua estrutura, aplicando novas técnicas, ela cria a capacidade de se modificar continuamente, garantindo a especificidade dos seus ativos ao longo do tempo.

A integração das duas abordagens remete a considerações que implicam que as vantagens competitivas sustentáveis dependem não apenas da criação de valor por meio de recursos escassos e de difícil imitação, mas também da capacidade da firma em estar continuamente modificando seus recursos internos. Caso tais recursos sejam reconhecidos pelo mercado como únicos e insubstituíveis, eles adquirem o caráter de ativos específicos, garantindo retornos acima da média, ou ainda, em uma perspectiva *shumpeteriana*, lucros extraordinários à firma. Aqui, vale ressaltar que a importância do caráter dinâmico reside no fato de que garante à firma vantagens competitivas sustentáveis, à medida que pressupõe a capacidade de constante readaptação e readequação de seus recursos, bem como a aquisição de novas capacidades para lidar com novos pacotes de recursos.

A capacidade de modificar seus recursos deve ser vista como um recurso valioso para a firma: ela se mantém no mercado devido à sua capacidade de ser capaz de adquirir conhecimento e aplicar em algo que seja útil e comercializável, ou seja, em um ativo específico. Isto pode ser visto como um recurso da firma, uma vez que mantém sua capacidade competitiva.

Não se pretende assumir que ativos específicos e recursos estratégicos sejam considerados sinônimos, mas atentar para o aspecto complementar de ambos. Assim, consideram-se os ativos específicos como de caráter transacional, o que agrega valor à transação. Por outro lado, os recursos estratégicos referem-se à capacidade da firma em lidar com o conjunto de conhecimentos que dispõe para modificar ou adquirir novos recursos ou capacidades. Os recursos, mesmo considerados como ferramentas estratégicas, são passíveis de existir sem que para isto exista uma transação atrelada. Já os ativos específicos, ao mesmo tempo em que determinam a existência da transação, somente possuem especificidade, se transacionados.

## Referências

AMIT, R.; SCHOEMAKER, P. J. H.. Strategic assets and organizational rent. *Strategic Management Journal*, v. 14, p. 33, 1993.

BARNEY, J. B.; HESTERLY, W.. Economia das organizações: entendendo a relação entre as organizações e a análise econômica. In: CLEGG, S.; HARDY, C. *et al. Handbook de estudos organizacionais III*. São Paulo: Atlas, 2004. p.131-179.

BARRETO, I.. Dynamic capabilities: A review of past research and an agenda for the future. *Journal of Management*, v. 36, n. 1, p. 256, 2010.

BECERRA, M.. *Theory of the Firm for Strategic Management - Economic Value Analysis*. New York: Cambridge University Press, 2009.

COASE, R. H.. The nature of the firm. *Economica*, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

DOSI, G.; NELSON, R.; WINTER, S.. Introduction. In: DOSI, G.; NELSON, R.; WINTER, S.. *The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*, Oxford: University Press, 2000. p. 28-60.

HAMEL, G.; PRAHALAD, C., The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, v. 68, n. 3, p. 79-91, 1990.

HELPHAT, C., FINKELSTEIN, S., MITCHELL, W., PETERAF, M., SINGH, H., TEECE, D., WINTER, S.. *Dynamic capabilities: Understanding strategic change in organizations*. Oxford: Blackwell Publishing, 2007.

KLEIN, B.; CRAWFORD, R. G.; ALCHIAN, A. A.. Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process. *Journal of Law and Economics*, v. 21, n. 2, p. 297-326, 1978.

LANGLOIS, R. N.. Transaction-cost economics in real time. *Industrial and Corporate Change*, v. 1, n. 1, p. 99-127, 1992.

MADHOK, A.. Reassessing the fundamentals and beyond: Ronald Coase, the transaction cost and resource-based theories of the firm and the institutional structure of production. *Strategic Management Journal*, v. 23, n. 6, p. 535-550, 2002.

PENROSE, E. T.. *A teoria do crescimento da firma*, Campinas: Unicamp, 2006.

PETERAF, M.. The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view. *Strategic Management Journal*. v.14, n. 3, p. 179-191, Mar., 1993.

RICHARDSON, G. B.. The organization of industry. *The Economic Journal*, v.82, n.327, p. 883-896, Set., 1972.

SIMON, H. A.. *Administrative behavior*. Cambridge: Cambridge University Press, 1957.

SWEDBERG, Richard. Economic versus sociological approaches to organization theory. In: TSOUKAS, Haridimo; KNUDSEN, Christian (Eds). *The Oxford Handbook of Organization Theory*. Oxford: Oxford University Press, 2003.

TEECE, D. J.. Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, v. 28, p. 1319-1350, 2007.

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

WERNERFELT, B.. A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, v. 5, p. 171-180, 1984.

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

WILLIAMSON, O. E.. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, v. 36, n. 2, p. 269-296, 1991.

WILLIAMSON, O. E.. Economics and organization: A primer. *California Management Review*, v. 38, p. 131-146, 1996.

WILLIAMSON, O.. The economics of organization: The transaction cost approach. *AJS*, v. 87, n. 3, p. 548, 1981.

ZAWISLAK, P. A.; ALVES, A. C.; GAMARRA, J. E. T.; BARBIEUX, D.; REICHERT, F. M.. Innovation Capabilities Of The Firm: The Brazilian Experience. *Globelics International Conference*, 2011.

ZAWISLAK, P. A.. Nota técnica: economia das organizações e a base para o pensamento estratégico. In: CLEGG, S.; HARDY, C. *et al* (Ed.). *Handbook de Estudos Organizacionais III*. São Paulo: Atlas, 2004. p.180-185.

