

## Área Temática: Economia das Organizações

### **Economia do Valor da Transação: Contribuições da Administração Estratégica para a Nova Economia Institucional**

#### **AUTOR**

**NOBUIUKI COSTA ITO**

Fundação Instituto de Administração - FIA

nobuiuki@yahoo.com.br

#### **RESUMO**

A proposta desse trabalho é a de apresentar um desvio do foco da análise econômica tradicional dos custos para uma análise calcada na criação de valor. Justifica-se esse deslocamento por aproximar a análise da alocação dos recursos na firma do administrador, já que reconhecidamente são os administradores os responsáveis pela coordenação da alocação desses recursos. Para possibilitar esse novo enfoque, alguns modelos e conceitos da Administração Estratégica esclarecem a origem da proposta do trabalho, enquanto a Economia dos Custos de Transação oferecem os antecedentes para o desenvolvimento seu teórico. Os teóricos-estrategistas indicam que a criação de valor é o condutor das decisões de alocação de recursos pelos administradores. Assim, o argumento de Coase (1937), ao tratar da internalização da transação pela firma ao obter custos de transação menores é alterado para o argumento que a firma internaliza uma atividade por criar um valor superior àquele criado pela transação no mercado. Essa alteração de foco pode ter implicações para a Economia das Organizações, a Economia da Organização Industrial, o Desenvolvimento Econômico e para as Políticas Públicas. O intuito maior do trabalho é o de suscitar questões e não necessariamente oferecer respostas.

#### **ABSTRACT**

The purpose of this paper is to present a deviation from the traditional focus of economic analysis of costs, to an analysis grounded in the value creation. This deviation is justified by the approximation of firm's resources allocation and the function of the administrator, since it is already known that the administrators are responsible for coordinating the allocation of these resources. To enable this new approach, some models and concepts of Strategic Management clarify the origin of the purpose of this work, while the Transaction Costs Economics provide the background to the theoretical development. The strategic scholars suggest that value creation is the driver of resource allocation decisions by administrators. Thus, Coase's (1937) argument that, costs can be saved when some transactions are internalized by the firm can be changed to the argument that the firm internalizes an activity to create a value higher than that created by market transaction. This change of focus may have implications for Organizational Economics, Industrial Organization Economics, Economic Development and Public Policy. The major goal of this paper is to raise questions rather than offer answers.

**PALAVRAS-CHAVE:** Firma; Custos de Transação; Valor da Transação.

## 1. INTRODUÇÃO

Os debates sobre a natureza da firma apresentaram crescente importância nas discussões da teoria econômica. O artigo clássico *The Nature of the Firm*, de Ronald H. Coase, e o prosseguimento dado à abordagem dos custos de transação por Oliver E. Williamson resultaram prêmios Nobel em Economia para esses dois autores e despertaram interesse para a Economia dos Custos de Transação (ECT).

A ECT é uma das vertentes da Nova Economia Institucional que se preocupa com a origem e incidência dos custos de transação e as diversas formas de governança provenientes de diferentes relações contratuais. A firma, por essa perspectiva, é um meio alternativo de realização de transações, pois funciona como um mecanismo de governança (conjunto complexo de contratos que regem transações) na qual incorrem custos menores do que os custos dessas transações no mercado aberto, resultando em uma estrutura mais eficiente.

A teoria econômica neoclássica padrão, por outro lado, descreve a firma como uma “caixa-preta”, na qual o processo produtivo é resultado de uma função de custos conduzido pelo mecanismo-preço. Na firma neoclássica, portanto, o administrador não exerce função de decisão na alocação de recursos. Como levantado por Coase (1992), é de se estranhar que a teoria econômica trate a firma dessa forma, já que a maior parte dos recursos da economia moderna encontra-se de posse desses administradores e a eficiência do sistema econômico depende consideravelmente de como essas pessoas conduzem os negócios em suas firmas.

A área das Ciências Sociais Aplicadas afeita aos assuntos relativos às atividades dos administradores na condução dos negócios da firma é a Administração. Nas últimas décadas, a Administração Estratégica é o campo de pesquisa da Administração que ganha relevância, pois oferece uma visão holística do negócio que vai além da integração multifuncional. O tema mais frequente nas pesquisas em Administração Estratégica é a vantagem competitiva e a fundamentação na teoria econômica é a mais encontrada no estudo desse tema. A vantagem competitiva está ligada à criação de valor e as duas correntes de pensamento de impacto mais significativo nessas investigações são a Visão Porteriana e a Visão Baseada em Recursos.

Esse artigo discute as possíveis contribuições da Administração Estratégica à teoria econômica, especialmente à Economia das Organizações. A questão central do trabalho é: *por que a análise microeconômica da produção tem foco central nos custos e não na criação de valor?* A análise econômica da firma da ECT mantém-se fiel ao foco da eficiência da teoria da firma neoclássica, ou seja, tem foco nos custos. A proposta desse artigo é a de explorar o deslocamento do enfoque dos custos para um enfoque da criação de valor quando analisada a transação. Espera-se que esta alteração na forma de questionar o fenômeno econômico possa oferecer novas possibilidades para a explicação da natureza da firma, suas fronteiras e seus diferentes arranjos contratuais.

Para tanto, o artigo está dividido em quatro seções, incluindo essa introdução. Depois de delimitado o tema e explorada a proposta do trabalho, a segunda seção traz alguns fundamentos teóricos, especialmente a origem do argumento central nos pensamentos dos teóricos-estrategistas e nos antecedentes da Economia dos Custos de Transação. A terceira seção se atém às alterações que a Administração Estratégica pode oferecer para a Economia dos Custos de Transação e, também, possíveis implicações teóricas para a Economia das Organizações e para o Desenvolvimento Econômico. Por fim, a quarta seção apresenta as conclusões do trabalho.

## 2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS

O argumento central desse trabalho tem origem na discussão de pontos de ligação entre duas correntes de pensamento da Administração Estratégica: os modelos de Michael E. Porter, chamada nesse trabalho de Visão Porteriana, e a Visão Baseada em Recursos (VBR). A visão dos teóricos-estrategistas oferece uma visão pormenorizada do interior da “caixa-preta” da firma, especialmente trazem à tona os aspectos mais importantes que os administradores consideram ao tomar suas decisões. Além disso, alguns aspectos da natureza da firma na ECT são destacados para, posteriormente, serem discutidos a luz das ideias da Administração Estratégica.

## 2.1 A ORIGEM: INTERSEÇÃO ENTRE A VISÃO PORTERIANA E A VISÃO BASEADA EM RECURSOS

Pode-se afirmar que a questão central no campo da Administração Estratégica é: por que algumas empresas obtêm desempenhos persistentemente superiores às outras? Com essa questão em mente, os teóricos-estrategistas concentraram na vantagem competitiva o tema central do campo. A vantagem competitiva é obtida pela criação de valor, sendo que o valor pode ser definido como a diferença entre os benefícios percebidos pelo consumidor de determinado produto e os custos para a sua fabricação (PORTER, 1980; BARNEY; HESTERLY, 2006). No estudo da vantagem competitiva, a Visão Porteriana e a Visão Baseada em Recursos possuem o impacto mais significativo na literatura do campo (RAMOS-RODRÍGUEZ; RUÍZ-NAVARRO, 2004).

Na Visão Porteriana (PORTER, 1980; 1985; 1996)<sup>1</sup>, a vantagem competitiva é obtida pelo posicionamento da empresa na estrutura industrial e a consequente proteção ou atuação da empresa sobre as forças competitivas que “corroem” os retornos. Esse posicionamento é resultado de atividades distintivas na adição de valor que se inserem em uma cadeia de atividades (cadeia de valor) e em uma cadeia de firmas (sistema de valor).

O modelo das cinco forças competitivas consiste na técnica de análise da atratividade da indústria que possibilitará a firma obter o entendimento das regras da competição de seu ambiente. Nesse modelo, são cinco características estruturais básicas que formam uma indústria: (1) poder de negociação de fornecedores; (2) entrantes potenciais; (3) poder de negociação de compradores; (4) produtos substitutos; e (5) rivalidade entre os concorrentes.

Dentro do seu ambiente competitivo, uma firma pode optar por uma das estratégias genéricas, que em última análise construirá o posicionamento dessa firma. São três as possíveis estratégias genéricas da Visão Porteriana: (1) liderança em custo; (2) diferenciação; e (3) enfoque, podendo este ser em custo ou diferenciação.

A vantagem competitiva não pode ser entendida analisando a empresa como um todo, na sua estratégia genérica. O entendimento da vantagem competitiva é possível pela análise das atividades da firma, especialmente as atividades críticas na geração de valor, chamadas de atividades distintivas. A cadeia de valores é o método de análise das atividades da firma, que permite classificar as atividades e entender como as estratégias genéricas são obtidas e, conseqüentemente, como a vantagem competitiva é gerada.

Para VBR (DERICKX; COOL, 1982; LIPPMAN; RUMELT, 1982; WERNERFELT, 1984; RUMELT, 1984; DIERICKX; COOL, 1989; BARNEY, 1991; PETERAF, 1993, TEECE; PISANO; SHUEN, 1997) a cultivação, desenvolvimento e acumulação de recursos com atributos específicos da empresa resultam na obtenção da vantagem competitiva

---

<sup>1</sup> Esse artigo destaca três principais modelos da Visão Porteriana: modelo das cinco forças competitivas; estratégias genéricas; e cadeia de valores. Esses modelos são amplamente difundidos na literatura de Administração Estratégica e foram abordados de forma preliminar no trabalho. Explicações pormenorizadas podem ser encontradas em: modelo das cinco forças competitivas (PORTER, 1980, cap. 1); estratégias genéricas (PORTER, 1980, cap. 2); cadeia de valores (PORTER, 1985, cap. 2); estratégias genéricas e cadeia de valor (PORTER, 1985, cap. 3 e 4).

sustentável. A VBR apresenta-se como uma teoria estratégica da firma, ao concentrar na explicação de como a firma utiliza seus recursos e constrói um conjunto idiossincrático desses recursos, gerando vantagem competitiva e, ao mesmo tempo, impedindo a reprodução desses recursos por outras firmas.

Ambas correntes de pensamento da Estratégia têm bases econômicas, sendo que a Visão Porteriana localiza-se mais próxima da Organização Industrial, no paradigma SCP (BAIN, 1965; MASON, 1939), e sendo assim, mais próxima da economia neoclássica. Enquanto a VBR aproxima-se dos pensamentos econômicos alternativos à economia neoclássica padrão, os quais privilegiam o administrador como coordenador da alocação de recursos na firma, tais como a Teoria *Penrosiana* do Crescimento da Firma (PENROSE, 1959), a ECT (WILLIAMSON, 1975; 1996), a Teoria Evolucionária da Mudança Econômica (NELSON; WINTER, 1982) e a Teoria *Schumpeteriana* do Desenvolvimento Econômico (SCHUMPETER, 1988).

As bases econômicas da Visão Porteriana e da VBR podem ser, à primeira vista conflitantes, já que a primeira perspectiva se fundamenta na Organização Industrial que está enraizada na análise neoclássica padrão, cuja teoria da firma utiliza o sistema preço como o coordenador da alocação dos recursos. Enquanto a VBR emerge da tentativa de explicar o desempenho econômico da firma pelas diferenças internas das firmas em uma mesma indústria, combatendo a ideia de homogeneidade entre firmas da competição perfeita e assumindo os pressupostos de heterogeneidade e a mobilidade imperfeita dos recursos.

O antagonismo entre os pressupostos das bases econômicas da Visão Porteriana e da VBR é destacado por Barney (1991). Enquanto na Visão Porteriana são consideradas a homogeneidade e a mobilidade perfeita de recursos, na VBR os pressupostos são exatamente opostos, ou seja, heterogeneidade e mobilidade imperfeita de recursos. Entretanto, o desenvolvimento do conceito de cadeia de valor no modelo Porteriano e o posterior reconhecimento do papel das atividades na construção da vantagem competitiva no artigo *What is strategy?* (PORTER, 1996), evidenciam um ponto de interseção entre as correntes de pensamento da estratégia.

Assim, tanto na Visão Porteriana quanto na VBR, a vantagem competitiva depende de atividades, recursos ou capacidades que formam uma cadeia<sup>2</sup> capaz de criar um valor superior às outras cadeias, ou seja, é um arranjo mais eficiente e, por conseguinte, um arranjo com menores custos de transação. Para Administração Estratégica, essa interseção nos custos de transação não reflete somente uma explicação das fronteiras da firma, mas também indica de que modo um arranjo de transações em uma cadeia de firmas cria valor para o consumidor final. A vantagem competitiva pode ser considerada, nessa abordagem, como um arranjo de transações internas (combinações e transformações) e externas (trocas entre firmas e famílias) que formam um pacote de valor superior (ITO, 2010).

## 2.2 OS ANTECEDENTES: ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

A Economia dos Custos de Transação é uma das vertentes da Nova Economia Institucional que tem como marco inicial o artigo de Coase (1937), com a seguinte questão geral: “Por que toda a produção não é conduzida por uma grande firma?”<sup>3</sup>. A pergunta aparentemente simples de Coase abriu uma nova perspectiva para discussão de teorias alternativas às explicações oferecidas pela teoria econômica neoclássica, especialmente desenvolvida e consolidada por Williamson (1975; 1996). Esses são importantes antecedentes que esclarecem o ponto teórico de inflexão a ser proposto no trabalho.

### 2.2.1 A firma *Coasiana*

<sup>2</sup> Nesse sentido, a firma é definida como um conjunto idiossincrático de recursos e capacidades.

<sup>3</sup> “Why is not all production carried on by one big firm?” (COASE, 1937, p. 394).

Na teoria econômica neoclássica, a sociedade é um organismo que tem a vida econômica coordenada pelo mecanismo-preço. Entretanto, há distinção entre a alocação de recursos no mercado (mecanismo-preço) e a alocação de recursos no interior da firma, imposta pela coordenação do empreendedor. O artigo de Coase (1937) tem a proposta explorar essa lacuna na teoria econômica, fazendo uma ponte entre a coordenação do empreendedor e o sistema preços para a alocação de recursos.

O argumento central é de que existem custos no mercado para a utilização do mecanismo-preço<sup>4</sup> e as firmas são capazes de minimizar esses custos pela internalização das transações que ocorreriam nesse mercado aberto. A firma, por essa perspectiva, passa a existir quando sucessivos contratos de curto prazo (transações no mercado) passam a ser inviáveis e é necessário um contrato de longo prazo que não pode ser rigidamente definido, o que leva à internalização dessas transações.

Coase abre caminho para uma nova visão da firma, mais realista quando comparada à economia neoclássica e, por conseguinte, com uma vasta gama de possibilidades para novas contribuições teóricas, como Oliver E. Williamson assim o fez.

### 2.2.2 Economia dos Custos de Transação: contribuições de Oliver E. Williamson

A ideia principal de Coase (1937) avança na formalização nos trabalhos de Williamson (1975; 1996), formando um conjunto de modelos. A preocupação predominante é direcionada para estruturas de governança, possibilitadas pela existência de transações com diferentes atributos que se alinham em estruturas de governanças diversas, conforme a eficiência de custos. Assim, os custos de transação são as fricções ocorridas nas transações ou os custos de condução do sistema econômico.

A visão da ECT é contratual, relacionando diferentes tipos de contrato a diferentes arranjos de governança para a ocorrência das transações (WILLIAMSON, 1979). Essas estruturas de governança possibilitam realizar contingências e a fixação de termos para execução anteriores à transação – custos *ex ante* – ou criando mecanismos de controle e monitoração durante – custos *ad hoc* – e/ou posteriores à transação – custos *ex post*.

O framework das falhas organizacionais (WILLIAMSON, 1975) serve de base de pressupostos para a explicação das estruturas de governança. O framework tem duas suposições básicas sobre o comportamento humano: a racionalidade limitada e o oportunismo. O homem é intencionalmente racional, mas essa racionalidade é limitada, ou seja, há limites em coletar, armazenar e processar informações sem ocorrer erros. O homem, também, tende à busca do interesse próprio, inclusive com astúcia<sup>5</sup>, apresentando comportamento oportunista.

Os pressupostos sobre o comportamento humano inserem novas características às transações e as seguintes dimensões têm impactos nos custos de transação: (1) a frequência que a transação ocorre; (2) o grau de incerteza envolvido; e (3) a especificidade do ativo. Devido à racionalidade limitada, a incerteza existe em qualquer situação, podendo ocorrer em menor ou maior grau. A frequência está ligada ao número de vezes que a transação ocorre. A especificidade do ativo ocorre quando este é não-negociável no mercado. A última dimensão é especialmente importante para os modelos que envolvem as estruturas de governança.

As diferentes combinações dos atributos das transações requerem diferentes tipos de contratos para formar um mecanismo de governança adequado. Assim, a ECT é capaz de explorar temas como o das fronteiras da firma, o da integração vertical, o da Organização Industrial e o de Políticas Públicas.

<sup>4</sup> Por exemplo: os custos de determinar os preços relevantes ou os custos de negociação e conclusão de um contrato de transação (COASE, 1937, p. 390-391).

<sup>5</sup> Nos textos em inglês, o termo utilizado é *guile*, aqui traduzido como “astúcia”. O sentido dado é de um comportamento inteligente, mas desonesto, de maneira a ludibriar outra pessoa.

### 3. A ECONOMIA DA TRANSAÇÃO: CUSTO OU VALOR?

A Economia é a área das Ciências Sociais Aplicadas cuja preocupação central é a alocação eficiente dos recursos escassos em nossa sociedade. A própria palavra “economia” no senso comum denota moderação de despesas ou poupança de recursos; e a moderação e o equilíbrio são valores também comumente ligados a essa palavra. Não é difícil entender o porquê disso quando considerado o *mainstream* da teoria econômica, que é focado na eficiência e regulação dos mercados e tem a pretensão de atingir a distribuição equitativa das riquezas.

Apesar de complementada por abordagens alternativas como a ECT, o *mainstream* da teoria econômica está calcado na economia neoclássica padrão, que possui uma doutrina internamente consistente e com pesquisadores e praticantes receosos em relação às mudanças de suas bases principais. Com uma base fundamental tão arraigada, nem mesmo uma abordagem da chamada Nova Economia Institucional, que inclui as instituições sociais no fenômeno econômico, é capaz de desvencilhá-la dessa “perseguição” à eficiência.

Como pode ser observado nas palavras de Zylbersztajn (1995, p. 67) ao tratar da verticalização, um dos principais temas da ECT, os custos são sempre os protagonistas nessa análise pela eficiência:

Na verdade a busca da resposta para a pergunta paradigmática de ‘produzir ou adquirir no mercado’, tanto na economia neoclássica como na economia dos custos de transação, tem uma resposta baseada em conceitos otimizadores de custos, ou seja, de eficiência econômica.

O artigo seminal de Coase (1937), base para o desenvolvimento de toda a Economia dos Custos de Transação subsequente, encontradas especialmente nas contribuições de Oliver Williamson, afirma que existem custos para utilizar o mecanismo-preço e que a firma constitui uma estrutura de governança capaz de evitar ou minimizar esses custos. Ou seja, a análise da ECT, na sua origem, é uma análise de custos.

Assim, tanto a análise econômica neoclássica da firma quanto a análise econômica da ECT são diretamente preocupadas com os custos. Isso indica que a análise econômica da firma, de forma geral, tende a ser uma análise de eficiência do sistema econômico. Os teóricos-estrategistas, por outro lado, ao informar uma visão mais próxima do dia-a-dia das decisões dos administradores que coordenam as atividades da firma, utilizam uma perspectiva de análise do valor agregado. Ou seja, os custos, para os administradores não são a variável central, mas apenas uma parte da equação para encontrar o valor criado.

O argumento central de Coase (1937), utilizado na ECT, é que o sistema de alocação de recursos no interior da firma é coordenado pela mão do administrador, o que exclui a firma da área de atuação da mão invisível do mecanismo-preço. Entretanto, a ECT ao considerar a forma que o administrador conduz os negócios da firma (aloca os recursos), toma os pressupostos de eficiência da economia neoclássica, se afastando, também, da realidade do cotidiano dessas pessoas.

A Administração, como ciência afeita aos assuntos dos administradores, não toma a eficiência econômica como condutor das decisões dos gerentes. As estratégias genéricas da Visão Porteriana (PORTER, 1980) são esclarecedoras nesse sentido, já que é difícil imaginar uma cadeia de valores de uma firma que obtém vantagem pela diferenciação utilizando uma estrutura de elevada eficiência econômica. A diferenciação é uma estratégia que carrega em si uma desvantagem de custo, pois há um *trade off* entre custo e diferenciação. É certo que os custos têm importância nas estratégias genéricas da Visão Porteriana, até por que uma dessas estratégias consiste na liderança em custos. Porém, os custos, como dito anteriormente, são apenas uma variável da equação, sendo valor o *output* principal de uma estratégia.

Dessa forma, pode-se afirmar que o condutor das decisões dos administradores não é a busca da eficiência econômica, mas a busca da vantagem competitiva, pela criação de valor. Assim, a Economia das Organizações e a Administração Estratégica, ao tratar do papel dos administradores na firma, utilizam abordagens distintas. Ao admitir que seja possível ter uma visão do administrador mais próxima da realidade na Administração Estratégica, pode-se considerar que o valor é mais adequado para investigar como os administradores tomam suas decisões na alocação de recursos, ou seja, é mais adequado considerar a criação de valor como guia do fenômeno econômico.

Assim, a questão é rerepresentada: *por que a análise microeconômica da produção tem foco central nos custos e não na criação de valor?* A alteração do foco dos custos para a criação de valor pode ser compensadora para a teoria econômica. Esse desvio da análise altera a explicação de Coase (1937) para a natureza da firma e para as explicações de suas fronteiras. Pela visão dos teóricos-estrategistas, o que importa nas transações não é seu custo, mas a criação de valor. O valor é criado pela transação. Assim, as firmas internalizam as transações que ocorrem no mercado para captar um valor superior.

O argumento de Coase (1937) de que a firma internaliza uma transação por obter custos de transação menores é alterado para o argumento de que a firma internaliza uma atividade por criar um valor superior àquele criado pela transação em mercado aberto. Duas questões passam a ter importância com essa nova possibilidade: (1) como ocorre a criação de valor?; (2) Quais as possíveis implicações de uma Economia do Valor da Transação para a teoria econômica?

### 3.1 A CRIAÇÃO DE VALOR PELA TRANSAÇÃO

A criação de valor tem relação com a percepção de benefícios pelo comprador, sendo o Marketing, portanto, um possível auxiliar nesse entendimento. Para explicar a criação de valor, alguns conceitos da Teoria Funcionalista do Marketing de Wroe Alderson são resgatados; uma teoria “esquecida” que remonta a formação do campo do Marketing. Segundo Alderson (1965), o valor é criado em uma transação quando há uma troca entre duas partes que incrementa o sortimento de bens que cada uma possui. Ou seja:

Dado que  $x$  é um elemento do sortimento  $A1$  e  $y$  é um elemento do sortimento  $A2$ ,  $x$  é trocável por  $y$  se, e somente se, essas três condições são atendidas:

- (a)  $x$  é diferente de  $y$
- (b) o potencial do sortimento  $A1$  é incrementado com a subtração de  $x$  e a adição de  $y$
- (c) o potencial do sortimento  $A2$  é incrementado com a adição de  $x$  e a subtração de  $y$  (ALDERSON, 1965, p. 84)<sup>6</sup>.

Para Alderson (1965), essas trocas ocorrem em um framework de competição perfeitamente heterogênea, que é uma situação em que os lados da oferta e demanda do mercado é seccionado em infinitas partes perfeitamente homogêneas, formando unidades de oferta e segmentos da demanda. No mercado perfeitamente heterogêneo, há a perfeita compatibilidade entre todas as partes da oferta e demanda. Entretanto, nesse trabalho, reconhece-se que existe assimetria de informações, que a racionalidade é limitada (SIMON, 1961) e que os gerentes possuem diferentes interpretações dos eventos em seu ambiente competitivo (CHILD, 1972), não havendo compatibilidade perfeita, mas imperfeita. Ou seja, os mercados são imperfeitamente heterogêneos.

<sup>6</sup> “Given that  $x$  is an element of the assortment  $A1$  and  $y$  is an element of the assortment  $A2$ ,  $x$  is exchangeable for  $y$  if, and only if, these three conditions hold:

- (a)  $x$  is different from  $y$
- (b) The potency of the assortment  $A1$  is increased by dropping  $x$  and adding  $y$
- (c) The potency of the assortment  $A2$  is increased by adding  $x$  and dropping  $y$ ”.

Além da necessidade de incremento do sortimento das partes envolvidas na transação, a intensidade do valor criado também pode variar em diferentes dispositivos de alinhamento entre oferta e demanda. Podem ser obtidos dispositivos com ausência de valor, com alto valor e com competição intensa ou fraca, dependendo do alinhamento entre a unidade de oferta e segmento da demanda, como observado na figura 1.

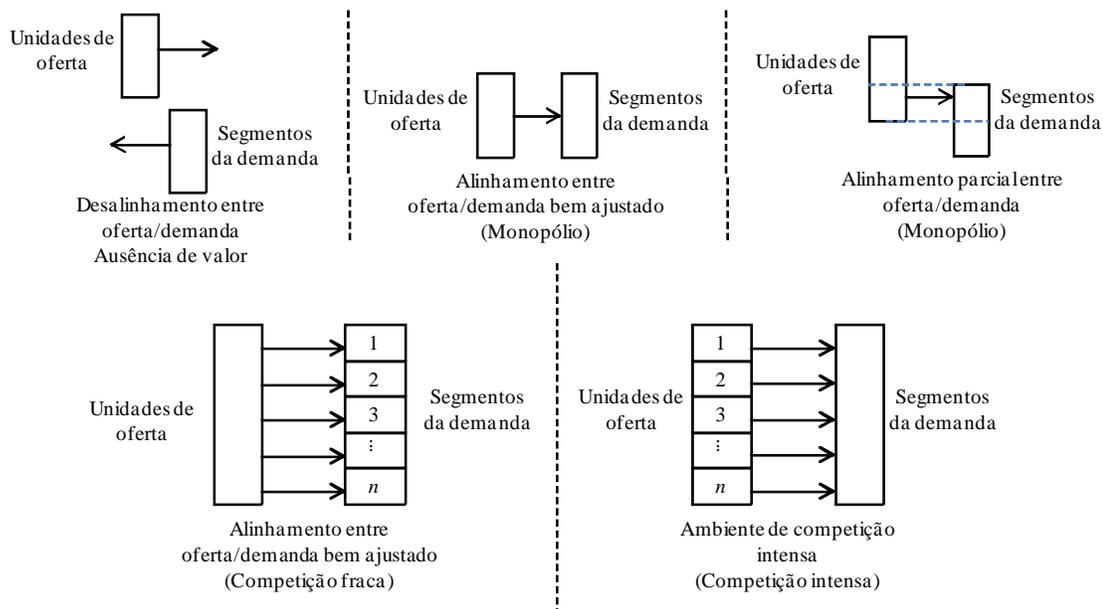


Figura 1 – Dispositivos de alinhamento entre oferta e demanda  
Fonte: adaptado de Ito (2010)

Para Alderson (1965), ainda, essas transações no mercado ocorrem inseridas em uma cadeia que inicia na fonte de matéria-prima e termina no consumidor final, chamada de transvecção<sup>7</sup>. A transvecção não é a simples corrente de transações, mas envolve também uma série de seleção, transformação e combinações internas executadas pela firma.

Ao utilizar os conceitos de Marketing, pode-se definir valor como: (1) criado pela transação, ao incrementar o potencial contingencial das partes envolvidas nas trocas; e (2) depende da compatibilidade entre a oferta e demanda que é formada por toda uma cadeia de transações chamada de transvecção. Existem, dessa forma, transações externas à firma, que são as trocas que a firma conduz com os integrantes de sua indústria, e as transações internas, que são aquelas internalizadas pela firma. Assim, a análise do valor da transação nunca é isolada, mas sempre dentro de um contexto da transvecção.

### 3.2 IMPLICAÇÕES DE UMA ECONOMIA DO VALOR DA TRANSAÇÃO

A perspectiva tomada pelos administradores na condução dos negócios da firma e nas decisões de alocação dos recursos tem sido negligenciada (ao menos parcialmente) pela teoria econômica. A razão de existir da firma, ou seja, a sua finalidade, não pode ser de eficiência econômica, como afirma Peter Drucker (2000). Segundo Drucker (2000) os economistas têm uma visão da firma diferente dos administradores e a finalidade da firma é criar consumidores; atividade que se resume, de fato, na criação de valor.

Assim, a abordagem do valor pode formar uma área da Nova Economia Institucional preocupada com a criação de valor pela transação, uma Economia do Valor da Transação.

<sup>7</sup> Transvecction no original. A *transvecção* é um neologismo criado pelo próprio Wroe Alderson e tem origem no latim – *trans* e *vehere*. Pela etimologia, o termo significa “fluir através”.

Uma vertente da economia concentrada no valor da transação pode oferecer novas possibilidades de explicações na Economia das Organizações, na Economia da Organização Industrial, no Desenvolvimento Econômico e nas Políticas Públicas.

### 3.2.1 Implicações para a Economia das Organizações

A principal implicação para a Economia das Organizações é a constituição de um novo framework para investigações da própria natureza da firma. Uma Economia do Valor da Transação pode oferecer novas alternativas para as explicações das fronteiras da firma, sobre as decisões de “fazer ou comprar” da verticalização e sobre investigações da própria vantagem competitiva.

A abordagem humaniza ainda mais a Economia, pois não insere apenas as instituições sociais na análise econômica, mas também insere os desejos e valores dos grupos sociais, em uma análise próxima do Marketing e do comportamento do consumidor. Williamson (1996) utiliza a definição de instituições dada por Douglas North como:

instituições consistem em um conjunto de restrições do comportamento na forma de regras e regulações; e, finalmente, um conjunto de normas morais, éticas e comportamentais que definem os contornos e a obrigação do caminho no qual as regras e regulações são especificadas e são compelidas a serem aplicadas (NORTH apud WILLIAMSON, 1996, p. 4)<sup>8</sup>.

As instituições têm um caráter de restrição ao comportamento, o que pode ser aplicado na ECT, em que o oportunismo e a racionalidade limitada estão presentes em relações contratuais. Entretanto, apenas a presença das instituições não humaniza a análise econômica da ECT, pois essa análise continua sendo uma análise pela eficiência, guiada apenas pelos custos. Ao transpor a análise para o valor, a análise é expandida para além da eficiência econômica, pois os benefícios percebidos pelo consumidor poderiam incentivar a diferenciação do produto, com elevação de custos, mas compensado pelo incremento do valor.

### 3.2.2 Implicações para a Economia da Organização Industrial

Segundo Porter (1980, p. 3), a “essência de formular uma estratégia competitiva é relacionar a companhia ao seu ambiente”<sup>9</sup>. As atividades da firma e as ações tomadas pelos administradores têm repercussão na estrutura industrial e vice-versa (PORTER, 1981). Como argumentado na seção 3.1 desse trabalho, a criação de valor ocorre em um contexto de uma sequência de transações, que podem ser analisadas em conjunto.

Coase (1972) aponta pontos favoráveis da análise das atividades da firma podem contribuir para a explicação das atividades da indústria, sob uma perspectiva dos custos de transação. De forma similar, a análise das atividades das firmas e a criação de valor podem esclarecer sobre como é constituída a estrutura industrial, especialmente quando considerados os dispositivos de valor estabelecidos e a concentração do mercado.

Além disso, o contexto dado pela transvecção leva as investigações para uma análise do valor da transação entre as firmas e as forças competitivas presentes na indústria (modelo das cinco forças competitivas da Visão Porteriana).

### 3.2.3 Implicações para o Desenvolvimento Econômico

A análise do valor da transação é próxima a uma abordagem da Administração Estratégica. Dessa forma, a criação de valor tem relação direta com o desempenho da firma e, adotada uma estratégia de sucesso, com o desempenho persistentemente superior. O desempenho persistentemente superior é aquele que possui proteções contra as forças

<sup>8</sup> “institutions consist of a set of constraints on behavior in the form of rules and regulations; and, finally, a set of moral, ethical, behavioral norms which define the contours and the constrain the way in which the rules and regulations are specified and enforcement is carried out”.

<sup>9</sup> “The essence of formulating competitive strategy is relating a company to its environment”.

competitivas do mercado e tende a se afastar positivamente do lucro econômico zero previsto em um modelo de competição perfeito.

Em uma análise da economia neoclássica padrão, esse afastamento das prescrições do modelo da competição perfeita poderia ocasionar um resultado indesejado socialmente, já que haveria desequilíbrio na distribuição de riquezas no sistema econômico como um todo. Entretanto, as práticas da Administração Estratégica são cada vez mais difundidas e aplicadas nas firmas atuais, sem, no entanto, ser observado deficiências econômicas estruturais na sociedade.

Assim, uma questão pertinente que pode ter respostas elaboradas por uma abordagem do valor da transação é: quais os resultados macro-sociais de uma competição por desempenhos superiores?

### **3.2.4 Implicações para elaboração das Políticas Públicas**

Por fim, as políticas públicas de incentivo à concorrência também podem ser alvo de modificações a luz de uma Economia do Valor da Transação, pela própria alteração dos modelos econômicos que fundamentam essas políticas. Entretanto, está fora do escopo desse trabalho desenvolver aplicações de uma proposta inicial de uma abordagem do valor da transação, que tem futuros desenvolvimentos incertos e imprecisos até o momento.

## **4. CONCLUSÃO**

O objetivo desse trabalho foi o de apresentar um deslocamento do foco de análise econômica dos custos para a criação de valor. Justifica-se esse deslocamento por aproximar a análise da alocação dos recursos na firma do administrador, já que reconhecidamente são os administradores os responsáveis pela coordenação da alocação desses recursos. Os modelos e conceitos da Administração Estratégica, especialmente a Visão Porteriana e a Visão Baseada em Recursos, serve de subsídios para dar forma à inflexão da análise proposta.

A criação de valor é o fio condutor das decisões estratégicas e, dessa forma, pode servir de fio condutor para a análise econômica da firma. Esse valor é criado pela transação que ocorre externamente à firma ou internamente à firma. A forma que essa transação ocorre – interna ou externa – depende do valor criado e esse valor é criado em um contexto de uma cadeia de transações, caracterizada pela transvecção.

Uma abordagem pelo valor da transação pode fomentar discussões em diversas áreas que ultrapassam as fronteiras da Administração (na Economia das Organizações) e chega até a Economia, especialmente nas investigações da Economia da Organização Industrial, do Desenvolvimento Econômico e nas Políticas Públicas. Entretanto, o intuito maior do trabalho é suscitar questões e não necessariamente oferecer respostas. Está além do escopo do trabalho responder as questões que podem surgir para as diversas áreas de conhecimento, pois o argumento apresentado não tem a elaboração necessária para tanto.

## REFERÊNCIAS

- ALDERSON, W. **Dynamic Marketing Behavior: a functionalist theory of marketing**. Homewood: Richard D. Irwin, 1965.
- BAIN, J. S. **Industrial organization**. New York: John Wiley & Sons, 1965.
- BARNEY, J. S. Firms resources and sustained competitive advantage. **Journal of Management**, 17, 1, 1991.
- BARNEY, J. B.; HESTERLY, W. **Strategic management and competitive advantage: concepts and cases**. Upper Saddle River: Prentice Hall, 2006.
- CHILD, J. Organizational structure, environment and performance: the role of strategic choice. **Sociology**, 6, 1972.
- COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, v. 4, n. 16, 1937.
- \_\_\_\_\_. Industrial Organization: a proposal for research. In: FUCHS, V. R. **Economic research: retrospect and prospect**, vol. 3. New York: National Bureau of Economic Research, 1972.
- \_\_\_\_\_. The institutional structure of production. **The American Economic Review**, 82, 4, 1992.
- DIERICKX, I.; COOL, K. Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage. **Management Science**, 35, 12, 1989.
- DRUCKER. P. F. **Introdução à Administração**. São Paulo: Editora Pioneira, 2000.
- ITO, N. C. **Conversas e construção teórica na Administração Estratégica: uma explanação da vantagem competitiva em uma moldura macro-teórica da estratégia**. 2010. 162 f. Dissertação (Mestrado) – Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Curitiba, 2010.
- LIPPMAN, S. A.; RUMELT, R. P. Uncertain imitability: an analysis of interfirm differences in efficiency under competition. **The Bell Journal of Economics**, 13, 2, 1982.
- MASON, E. S. Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise. **American Economic Review**, 1939.
- NELSON, R. R.; WINTER, S. G. **An evolutionary theory of economic change**. Cambridge: Harvard University Press, 1982.
- PENROSE, E. **The theory of growth of the firm**. New York: Wiley, 1959.
- PETERAF, M. A. The cornerstone of competitive advantage: a resource based view. **Strategic Management Journal**, 14, 3, 1993.

PORTER, M. E. **Competitive Strategy**. New York: Free Press, 1980.

\_\_\_\_\_. The contributions of industrial organization to strategic management. **Academy of Management Review**, 6, 1981.

\_\_\_\_\_. **Competitive Advantage**. New York: Free Press, 1985.

\_\_\_\_\_. What is strategy? **Harvard Business Review**, 74, 1996.

RUMELT, R. P. Towards a strategic theory of the firm. In: Lamb, R. B. **Competitive Strategic Management**. Prentice Hall: Englewood Cliffs, 1984.

RAMOS-RODRÍGUEZ, A. R.; RUÍZ-NAVARRO, J. Changes in the intellectual structure of strategic management research: a bibliometric study of the Strategic Management Journal, 1980–2000. **Strategic Management Journal**, 25, 2004.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

SIMON, H. A. **Administrative Behavior**. New York: The Macmillan Company, 1961.

TEECE, D. J.; PISANO, G.; SHUEN, A. Dynamic capabilities and strategic management. **Strategic Management Journal**, 18, 7, 1997.

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

WILLIAMSON, O. E. **Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications**. New York: Free Press, 1975.

\_\_\_\_\_. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. **Journal of Law and Economics**, 22, 2, 1979.

\_\_\_\_\_. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 1996.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estrutura de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. Tese (Livre Docência). Faculdade de Economia e Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, 1995.