

A TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO EXPLICA A ORIGEM DAS REDES?

Conrado Gomide Castro¹
Diego César Terra de Andrade²
Matheus Alberto Rodrigues Silva³
Antônio Carlos dos Santos⁴

RESUMO: O ambiente organizacional tem se tornado cada vez mais dinâmico, volátil e com alta dinamicidade nas transações entre as organizações. Dentro dos temas emergentes estudados na teoria das organizações, estão as organizações em rede e as redes organizacionais. Seus conceitos advindos da antropologia e da sociologia influenciaram e obtiveram crescente difusão e utilização no contexto organizacional, principalmente, a partir dos princípios da teoria dos sistemas e da contingência. Por meio de uma revisão de literatura sobre redes organizacionais e custos de transação, o presente trabalho teve como objetivo explicar a origem das redes organizacionais à luz da teoria dos custos de transação. Concluiu-se que a teoria dos custos de transação pode ser considerada como uma transição entre a economia clássica e as novas configurações de organizações em rede, sendo, portanto, uma possível explicação para a origem das redes organizacionais.

Palavras-Chave: Teoria dos Custos de Transação. Redes. Transição.

THE THEORY OF TRANSACTION COSTS ONE WAY TO EXPLAIN THE SOURCE OF THE NETWORKS?

ABSTRACT: The organizational environment has become increasingly dynamic, volatile and high dynamicity in transactions between organizations. Within the emerging themes studied in the theory of organizations, the organizations in net and organizational networks. His concepts from anthropology and sociology had influenced and increasing diffusion and use within an organizational context, mainly based on the principles of systems theory and contingency. Through a review of literature on organizational networks and transaction costs, this study aimed to

¹Mestre em Administração pela Universidade Federal de Lavras, Brasil (2011). Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sudeste de Minas Gerais. Minas Gerais. Brasil. E-mail: conradocastro2001@yahoo.com.br

²Mestre em Administração pela Universidade Federal de Lavras, Brasil (2011). Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais. Minas Gerais. Brasil. E-mail: contato@diegoterra.com.br

³Doutor em Administração pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade - USP, Brasil (2016). Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo. São Paulo. Brasil. E-mail: matheusarsufla@gmail.com

⁴Universidade Federal de Lavras. Minas Gerais. Brasil. E-mail: acsantos@ufla.br

explain the origin of organizational networks in light of the theory of transaction costs. It was concluded that the theory of transaction costs can be considered as a transition between classical economics and the new configurations of networked organizations, and therefore a possible explanation for the origin of organizational networks.

Keyword: Theory of Transaction Costs. Networks. Transition.

1 INTRODUÇÃO

O ambiente organizacional tem se tornado cada vez mais dinâmico, volátil e com alta dinamicidade das transações entre as organizações. Dentro dos temas emergentes estudados na Teoria das Organizações, estão as organizações em rede e as redes organizacionais. Seus conceitos advindos da antropologia e da sociologia influenciaram e obtiveram crescente difusão e utilização no contexto organizacional, principalmente, a partir dos princípios da teoria dos sistemas (MARCH; SIMON, 1993) e da contingência (DONALDSON, 2001). As aplicações destes conceitos surgiram, tanto na teoria, quanto na prática, como um questionamento sobre a eficácia das estruturas burocráticas e os modelos de produção verticais, pela percepção de que no ambiente das organizações estas se tornam mais eficientes e eficazes na medida em que deslocam seus esforços do enfoque interno para o externo, através da interação com outras organizações.

Para Hatch (1997) “[...] existe um hiato temporal entre a realidade econômica vivida pelas empresas e as teorias que procuram decifrá-las”. O que leva a pensar que a constante busca dos teóricos, atuais ou passados, é justamente tentar reduzir ou pelo menos fazer com que as teorias do ambiente organizacional, das firmas e das organizações, dentre outras, se adéquem cada vez mais à atual realidade das organizações. Com isto, respondendo às questões levantadas pelos gestores e estudiosos dos comportamentos organizacionais e do ambiente.

Castro *et al.* (2008, p. 1) coloca que

diante das novas exigências do atual ambiente organizacional, surge a necessidade de as empresas atuarem de forma conjunta e associada, através do compartilhamento de recursos, informação, conhecimento e experiências. O antigo modelo burocrático, baseado na integração vertical, pautado na busca da economia de escala e sem preocupações com as variáveis ambientais, não correspondem mais ao exigido pelo ambiente de negócios. Hoje, os gestores têm que se preocupar com relações internas e

externas, transparentes, participativas e mais flexíveis, além de atentarem-se à busca incessante de inovações tecnológicas dos processos, produtos e gestão.

Para tanto, as organizações estão cada vez mais, em um ambiente extremamente volátil e mutável, principalmente com as evoluções tecnológicas constantes, transformando as relações de trabalho e interorganizacionais a todo o momento, havendo a necessidade de que discussões e revisões sobre os conceitos teóricos estabelecidos aconteçam dentro das instituições de ensino, não deixando de considerar as origens e contribuições teóricas dadas pelos outros autores.

Dito isso, o objetivo deste artigo é explicar a origem das redes interorganizacionais à luz da Teoria dos Custos de Transação. A metodologia, como ferramenta específica de aquisição de conhecimento (ALENCAR, 1999), neste trabalho, é a revisão bibliográfica.

Para além dessa introdução o trabalho explana, no próximo capítulo, sobre as Redes Organizacionais; em seguida expõe acerca da teoria dos Custos de Transação; adiante faz a amarração entres os dois capítulos anteriores, no item denominado Custos de Transação e Formação de Redes; fechando o texto com as Considerações Finais.

2 REDES ORGANIZACIONAIS

Recentemente, novas abordagens organizacionais têm surgido a partir de questões e discussões sobre os estudos e teorias que compreendem as práticas organizacionais. Contudo, alguns temas relativos às novas formas organizacionais, como redesenho organizacional, flexibilidade, novos paradigmas e, de uma forma mais específica, *empowerment*, equipes de trabalho, organizações de aprendizagem e redes organizacionais (DELLAGNELO; SILVA, 2000) destacam-se.

De acordo com Morris-Suzuki (1997) e Kenney (1997), a organização em rede apresenta a difusão de um novo paradigma tecnoeconômico, associado à inovação organizacional fundamentada nas tecnologias da informação e na economia da informação e do conhecimento. Neste sentido, Castells (1999) denomina essa nova estrutura sócio-organizacional de “Sociedade em Rede”, caracterizada pela

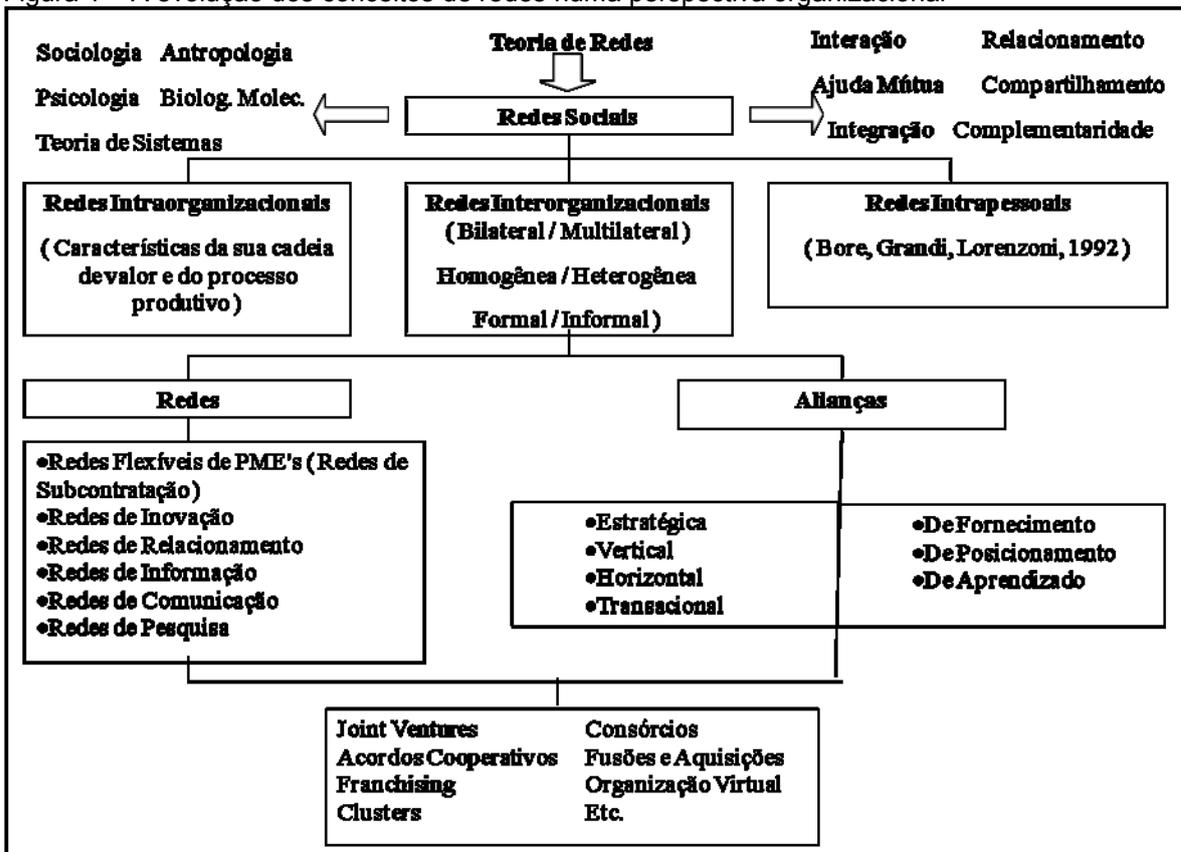
interatividade e pela transição das bases de espaço e tempo, para a cultura da realidade virtual.

Lourenzani, Silva e Azevedo (2006) afirmam que, “a confiança é apontada como fator indispensável para a cooperação entre os relacionamentos interorganizacionais” e, “é considerada uma condição para o estabelecimento do compromisso entre os agentes que se relacionam”. Esta confiança pode ser entendida como o conjunto de expectativas que os indivíduos têm sobre o comportamento futuro dos seus parceiros de negócios, e autores como Grandori e Soda (1995), Perrow (1992), Veludo, Machbeth e Purchase (2006) corroboram com esta afirmação.

Com isso discute-se sobre o que seriam as redes entre as organizações, onde para alguns, elas são uma forma intermediária ou híbrida de organização das atividades econômicas a respeito de firmas e mercados. Já outros autores advogam que estas redes são uma terceira forma de arranjo organizacional, com suas próprias características e propriedades. No entanto, para Grandori e Soda (1995), com o intuito de avaliar os estudos e sistematizar um quadro tipológico, devem-se seguir três elementos de conhecimento sobre as redes, sendo eles: as principais variáveis que impactaram na formação e forma da rede; os principais mecanismos de coordenação organizacional através dos quais se chega à cooperação; e, as principais formas de redes organizacionais, mostram-se como uma importante e discreta alternativa organizacional para a governança das relações interorganizacionais.

Nohria e Eccles (1992) apresentam uma evolução dos conceitos de redes por meio de uma perspectiva organizacional (Figura 1).

Figura 1 – A evolução dos conceitos de redes numa perspectiva organizacional



Fonte: Adaptado de Nohria e Eccles (1992).

Dentro dos estudos organizacionais existem uma série de definições para as redes, não existindo uma uniformidade de conceitos para defini-la. É aceite que sua formação se dá por meio de colaboração, tendo diversas explicações teóricas para explicá-la.

Com isso, ao longo do tempo, alguns autores desenvolveram uma série de tipologias e classificações para as diversas formas de agrupamentos feitas pelas organizações, resumidas no Quadro 1, a seguir:

Quadro 1 – Tipologia de redes de empresas.

Autor	Tipologia
Grandori e Soda (1995)	<p>Redes Sociais: simétricas e assimétricas</p> <p>Redes Burocráticas: simétricas e assimétricas</p> <p>Redes Proprietárias: simétricas e assimétricas</p>
Casarotto e Pires (1998)	<p>Redes top-down: subcontratação, terceirização, parcerias</p> <p>Redes flexíveis: consórcios</p>

Wood Jr. e Zuffo (1998)	<p>Estrutura modular: cadeia de valor e terceirização das atividades de suporte</p> <p>Estrutura virtual: liga temporariamente rede de fornecedores</p> <p>Estrutura livre: de barreiras, define funções, papéis, tarefas</p>
Corrêa (1999) e Verri (2000)	<p>Rede estratégica: desenvolve-se a partir de uma empresa que controla todas as atividades</p> <p>Rede linear: cadeia de valor (participantes são elos)</p> <p>Rede dinâmica: relacionamento intenso e variável das empresas entre si.</p>
Porter (1998)	<p>Cluster: concentração setorial e geográfica de empresas. Caracterizado pelo ganho de eficiência coletiva</p>
Bremer (1996) e Godman et al. (1995)	<p>Empresa virtual: pontos de vista institucional e funcional</p> <p>Institucional: combinação das melhores competências essenciais de empresas legalmente independentes</p> <p>Funcional: concentração em competências essenciais coordenadas através de uma base de tecnologia de informação</p>

Fonte: adaptado de Olave e Amato Neto (2005).

No entanto não se pode deixar de ressaltar que essas divisões e a distinção entre esses conceitos e categorias são muito tênues. Pois as organizações em seus diversos tipos de relações com outras, podem se encontrar ora em uma ou mais categorias dessas tipologias, ora em outra, tornando difícil sua categorização.

Em seu trabalho, Castro *et al.* (2008) demonstra que vários fatores positivos (estimuladores) e negativos (inibidores) estão presentes na formação das redes organizacionais. A saber: oportunismo e desconfiança como fatores inibidores e confiança e reciprocidade como fatores estimuladores.

3 CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Os custos de transação foram inicialmente discutidos por Coase, em seu trabalho intitulado “The Nature of the Firm”, publicado em 1937, que lhe rendeu um prêmio Nobel de Economia. A ideia focal do *paper* é explicar a razão de existir das organizações. Suas afirmações contrariaram as ideias da economia clássica vigente na época, como o conceito da “mão invisível”, de Adam Smith (2008). E esta questão levantada por Coase (1937) originou a discussão sobre os custos de transação, explicando porque as firmas estabelecem sistemas de organização que

substituem a ação do mercado; e mostrando até que ponto ocorrem os processos de verticalização.

A minimização dos Custos da Transação pode tender a um menor valor para as transações de médio e longo prazo. Sendo assim, conclui-se que, se não houvesse custos para usar o mercado, as firmas não existiriam. Ou seja, as pessoas fariam transações diretas. No entanto, o fato existirem custos envolvidos no uso do mercado, faz com que o processo de produção mais eficiente, para Coase (1937), ocorra dentro da firma.

Nesse sentido Ramos (1989) apresenta duas questões relacionadas à elaboração e formação de contratos, donde a racionalidade do indivíduo é o balizador destas ações. São elas:

[...] dentro de uma abordagem funcionalista observa-se a racionalidade instrumental - ação direcionada para atingir um determinado objetivo, exigindo do homem racional ações consideradas coerentes. Já em uma abordagem interpretativa tem-se a racionalidade substantiva - pautada na ação social derivada da capacidade crítica e reflexiva do homem racional, este motivado por valores, em direção a coerência com o padrão legitimado e com a cultura (RAMOS, 1989, p. 74).

Complementar a este pressuposto, Barreto (1990) aborda: a racionalidade econômica, (ênfase nos melhores resultados econômicos); a racionalidade política (ênfase na manutenção do poder); a racionalidade marxista (ênfase nas estruturas sociais); a racionalidade comunicativa (que acredita que o consenso é obtido por meio da linguagem); e a racionalidade limitada (que crê na limitação dos indivíduos em processar todas as informações que lhe são transmitidas). Aonde a racionalidade econômica vem complementar a racionalidade instrumental, enquanto que a racionalidade política e marxista se opõe a mesma. E a racionalidade comunicativa busca complementar a racionalidade substantiva e a racionalidade limitada.

Sobre a racionalidade limitada, March e Simon (1970) afirmam que os humanos procuram agir racionalmente, mas não conseguem reunir e processar todas as informações. Ou seja, não conseguem concentrar toda a atenção necessária a uma dada situação, de forma a capacitá-lo a uma ação social perfeitamente coerente com um objetivo. Com isso, os autores fundamentam o conceito de racionalidade limitada na decisão satisfatória, onde o indivíduo escolhe

dentre as alternativas a que melhor lhe satisfaz. Assim, Williamson (1993), fundamentado na abordagem da racionalidade limitada destes autores, desenvolve sua crítica à Teoria dos Custos de Transação, apontando incoerência neste pensamento.

Williamson (2003) advoga que a Teoria dos Custos de Transação comporta a amplitude dos aspectos organizacionais e o processo de governança como unidade de análise donde gera ordem, e assim, mitigar conflitos e alcança ganhos. A economia dos custos de transação considera as firmas como um modo de organização que utiliza os contratos não padronizados de forma mais eficiente do que as monopolistas, conduzindo a uma abordagem contratual comparativa baseada em seis suportes:

- Atores humanos: a economia dos custos de transação considera os aspectos cognição, racionalidade limitada, auto interesse, oportunismo e previsão;
- Unidade de análise: a unidade natural é a transação, dependendo do propósito possui três dimensões: especificidade de recursos, incerteza e frequência;
- Transformações intertemporais: o grau de especificidade de recursos encontra-se relacionado ao momento em que há comparações de investimentos no momento inicial e final da análise da frequência das transações;
- Objetivo operacional: a adaptação, como problema central da economia organizacional, criando ações oportunistas de mercado a partir de mudanças de preços, diferentes às da própria administração da firma, ambas definidas como mecanismos de governança;
- Estruturas de governança: é uma síndrome de atributos consistentes internamente sobre os quais cada força e fraqueza adaptativa se acumulam;
- Alinhamento discriminante: a regularidade básica está na medida em que aumentam a especificidade dos recursos, criando uma relação diretamente proporcional às consequências de possíveis distúrbios (as partes se dirigem fora da curva contratual), gerando a necessidade de incremento na adaptação cooperativa.

Sendo assim, a Teoria dos Custos de Transações, apresenta-se como uma importante ferramenta, para auxiliar na compreensão da origem das organizações, além de trazer um esforço para explicar sua formação que até então, o campo dos estudos organizacionais ainda não havia conseguido elucidar.

4 CUSTOS DE TRANSAÇÃO E FORMAÇÃO DE REDES

Como exposto anteriormente, por meio da Teoria dos Custos de Transação é possível se explicar a origem das organizações. Por exemplo, quando a empresa realiza as transações dentro da própria firma ela está reduzindo os custos de transações, presentes nas relações contratuais de mercado. Desta mesma forma, na formação de redes organizacionais, observa-se como um dos principais motivos de sua formação o fato da necessidade da redução de custos, como consequência da dinamicidade do ambiente e aumento da concorrência entre as empresas, agora a um nível global, o espírito cooperativo faz-se necessário.

Castells (1999) coloca que as redes estão inseridas em ambientes culturais/institucionais distintos e particulares (globo, continente, países, estados, cidades, etc.) e em diversos níveis (micro, meso, macro). As redes normalmente são assimétricas, mas seus elementos, individualmente, não conseguem sobreviver sozinhos. Apesar de haver diferenças de poder entre os atores envolvidos a filosofia da rede é maior e mais poderosa do que os “poderosos” inseridos nela. Para tanto, o “gerenciamento das incertezas torna-se decisivo em uma situação de interdependência assimétrica” (CASTELLS, 1999, p. 252).

Com isso mecanismos de governança são necessários para que haja um controle dos custos de transação, já que, como visto anteriormente, as incertezas com relação ao mercado e parceiro são a principal causa dos custos nas relações comerciais. Como forma de contornar estes custos, tem-se a cooperação entre as empresas. No entanto, a cooperação não é apenas uma maneira de dividir custos e recursos, mas deve ser constituída como uma apólice de seguro contra decisões erradas, já que as consequências de tais ações também seriam sofridas pelos concorrentes, visto que as redes estão em todos os lugares e são interligadas (CASTELLS, 1999).

[...] o aumento dos custos das transações devido ao acréscimo de complexidade tecnológica não resulta na 'internalização' das transações na empresa, mas na 'externalização' das transações e em custos compartilhados por toda a rede, obviamente aumentando as incertezas, mas também possibilitando sua difusão e compartilhamento (CASTELLS, 1999, p. 253, destaques no original).

Powell (1990) faz uma comparação entre os estilos e formas de organização econômica das empresas, como representado pelo quadro 2, a seguir:

Quadro 2 – Comparação entre estilos de formas de organização econômica

<i>Características chave</i>	<i>Formas</i>		
	Mercado	Hierarquia	Redes
Base normativa	Contratos Direito de propriedade	Relação empregatícia	Forças complementares
Meios de comunicação	Preços	Rotinas	Relacional
Métodos de resolução de conflitos	Recorre aos tribunais para aplicação das leis	Supervisão	Norma de reciprocidade – preocupação com a reputação
Grau de flexibilidade	Alto	Baixo	Médio
Comprometimento com os parceiros	Baixo	Médio a alto	Médio a alto
Clima	Precisão e/ou suspeita	Formal/Burocrática	Aberta, benefícios mútuos
Escolha dos atores	Independente	Dependente	Interdependente
Mistura de formas	Repetição de transações	Organização Informal	Status da hierarquia
	Contratos como documentos hierárquicos	Mercado como recursos: centro de lucros; transferência de preços	Múltiplos parceiros Regras formais

Fonte: Adaptado de Powell (1990)

Com esta colocação ele argumenta que, quando a troca de serviços ou produtos entre compradores e fornecedores se torna constante e recorrente, com qualidade, de difícil mensuração, fica complicado fazer uma separação entre as organizações ou até mesmo considerá-las como entidades separadas. Powell (1990) conclui com isso, que tais arranjos não são nem uma transação realizada pelo mercado, nem uma estrutura de governança hierárquica, mas um separado e diferente modo de troca, com sua própria lógica, uma rede.

Sendo assim, observa-se que a formação de redes interorganizacionais possui um papel importante na redução dos custos de transação para as empresas. Pois, ao se relacionarem por meio de cooperação mútua, há um aumento da confiança entre os atores, reduzindo a complexidade dos contratos, sendo possível, até mesmo, ocorrer a incidência de transações por meios informais, ou seja, sem contratos. Diminuindo, com isto, os custos de transação, bem como também os de governança (controle) nessas relações.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

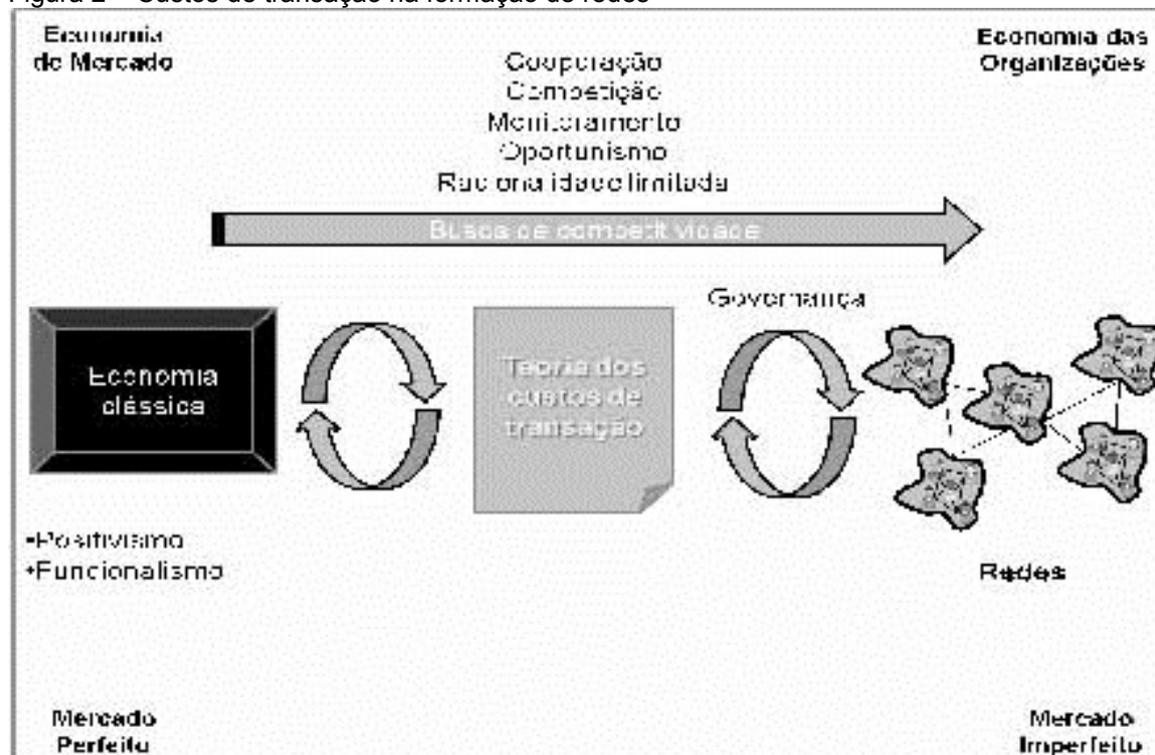
O objetivo deste trabalho foi explicar a origem das redes interorganizacionais à luz da Teoria dos Custos de Transação, através de uma revisão bibliográfica acerca do assunto. Desta forma, tem-se que as redes surgem para confrontar um modelo econômico solitário e egoísta, onde apenas empresas detentoras de grandes mercados, com produção em massa poderiam lograr sucesso. Assim, observa-se que a cooperação entre organizações vem apresentando bons resultados, mostrando-se como alternativa para que organizações de diferentes tamanhos se tornem rentáveis e perenes.

Cabe ressaltar que a confiança entre os atores envolvidos na formação das alianças é de extrema importância, já que através dela, segundo Perrow (1992), minimiza-se a centralização de poder e autoridade, reduzindo a hierarquia, padronização e formalização, distribuindo riquezas e reduzindo os desenvolvimentos irregulares. Não deixando de observar também, que a confiança não se cria intencionalmente ou forçadamente, ela é processual e construída ao longo das relações entre as organizações, e sua falta pode significar o fracasso de uma rede (MILES; SNOW, 1992).

Conclusivamente, a Teoria dos Custos de Transação pode ser considerada como um meio de transição entre a economia clássica e as novas configurações de organizações em rede (Figura 2). Onde, na economia clássica, dentro da perspectiva positivista, as organizações eram consideradas uma caixa preta, desconhecendo-se seu interior e a razão de sua existência. Já para as novas configurações das organizações em rede, a Teoria dos Custos de Transação, ao “abrir” a caixa preta, proporciona elementos econômicos como a redução de custos

por meio da cooperação e confiança, fazendo com que as relações interorganizacionais ocorram.

Figura 2 – Custos de transação na formação de redes



Fonte: Elaborado pelo autor

O fato das empresas existirem e cooperarem entre si, remonta às ideias de Coase, de que se não houvesse custo para usar o mercado, as firmas não existiriam, bem como não haveria as redes. As pessoas fariam transações diretas, não havendo a necessidade da existência das organizações existentes.

Como limite deste trabalho é bom lembrar, que a utilidade e consistência de cada conjunto teórico deve ser analisada em função dos seus objetivos propostos e dentro da abrangência do seu escopo de análise. Nenhuma teoria aqui descrita mostra-se superior à outra, mas, talvez complementar. Contudo acredita-se que seja um primeiro passo para a aquisição de conhecimentos. Como sugestão para estudos futuros, tem-se o aprofundamento no tema através de pesquisas de cunho empírico.

REFERÊNCIAS

- ALENCAR, E. **Introdução a metodologia de pesquisa social**. Lavras: UFLA/FAEPE, 1999.
- BARRETO, C. R. **Sobre a racionalidade humana**: conceitos, dimensões e tendências. Rio de Janeiro: PUC/RJ, p. 36-50, 1990;
- CASTELLS, M. **A sociedade em rede**. 11. ed. São Paulo: Paz e Terra, 1999. v. 1.
- CASTRO, C. G. et al. Relações interorganizacionais: a cooperação a caminho da competição. In: **Anais do XV SIMPEP**. UNESP. Bauru, SP, 2008.
- COASE, R. H. The Nature of the Firm. *Economica*. **New Series**, v. 4, issue 16, p. 386-405. 1937.
- DELLAGNELO, E. H. L.; SILVA, C. L. M. Novas formas organizacionais: onde se encontram as evidências empíricas de ruptura com o modelo burocrático de organizações? **O&S**, v. 7, n. 19, p. 19-33, set./dez. 2000.
- DONALDSON, L. Teoria da contingência estrutural, In: CLEGG, R. S.; HARDY, C.; NORD, W. (Org). **Handbook de estudos organizacionais**: reflexões e novas direções. São Paulo: Atlas, 2001, vol. 1.
- GRANDORI, A.; SODA, G. Inter-firm networks: antecedents, mechanisms and forms. **Organization studies**. v. 16, n.2, p. 1-19, 1995.
- HATCH, M. J. **Organization theory**: modern, symbolic and postmodern perspectives. Oxford: Oxford University Press, 1997. p. 63-100.
- KENNEY, M. Value creation in the late twentieth century: the rise of the knowledge worker. In: DAVIS, J.; HIRSCHL, T. A.; STACK, M. (Eds.). **Cutting edge**: Technology, information capitalism and social revolution. New York: Verso, 1997. p. 87-102.
- LOURENZANI, A. E. B.; SILVA, A. L.; AZEVEDO, P. F. O papel da construção de ações coletivas: um estudo em redes de suprimentos de alimentos. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 30, 2006, Salvador. **Anais ...** Salvador: ANPAD, 2006.
- MARCH, J. G.; SIMON, H. A. **Teoria das organizações**. Rio de Janeiro: Editora da FGV, 1970.
- MARCH, J. G.; SIMON, H. A. **Organizations**. 2. ed. Black Well Publishers, 1993.
- MILES, R. E.; SNOW, C. C. Causes of failure in network organizations. **California Management Review**. v. 34, n. 2, p. 53-72, Summer, 1992.

MORRIS-SUZUKI, T. Robots and Capitalism. In: Davis; Hirschl; Stack. p 13-27, 1997.

NOHRIA, N.; ECCLES, R. G. **Networks and organizations**: structure, form, and action. Boston: Harvard Business School Press, 1992.

OLAVE, M. E. L.; AMATO NETO, J. A. A formação de redes de cooperação e clusters em países emergentes: um alternativas para PMEs no Brasil. In: AMATO NETO, J. (Org.) **Redes entre organizações**: domínio do conhecimento e da eficácia operacional. São Paulo: Atlas, 2005.

PERROW, C. Small-firm networks. In: NOHRIA, N.; ECCLES, R. G. **Networks and organizations**: structure, form, and action. Boston: Harvard Business School Press, 1992.

RAMOS, Alberto Guerreiro. **A nova ciência das organizações**. 2.ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 1989.

SMITH, A. **A Riqueza das Nações**. 3.ed. São Paulo: Hemus. 2008.

VELUDO, M. L.; MACBETH, D.; PURCHASE, S. Framework for relationships and networks. **Journal of business & industrial marketing**, v. 21, n. 4, p. 199-207, 2006.

WILLIAMSON, O. E. Calculativeness, trust, and economic organization. **Journal of Law and Economics**, v. 34, p. 453- 502, 1993.

WILLIAMSON, O. E. Examining economic organization through the lens of contract. **Industrial and Corporate Change**, v. 12, n. 4, p. 917-942, 2003.

Artigo recebido em: 02/01/2017

Artigo aprovado em: 03/02/2017