

ECONOMIA INDUSTRIAL

Aulas 06: 27/03/2008

Docente: Carlos Nuno Castel-Branco, Carlos Vicente, Nelsa Massingue

**Aula 06:
Redes, Cooperação e Ligações.
Por que é que as firmas cooperam?**

1. Redes e ligações industriais
 - a. Definições: colaboração/aliança/cooperação em vez de competição
 - b. Grande impacto nas economias capitalistas modernas e nos processos contemporâneos de desenvolvimento industrial.
 - c. Visão neo-clássica:
 - i. Firms maximizadoras de lucros tentam a internalização de externalidades, isto é, mecanismos para lidar com imperfeições do mercado relacionadas com informação, de modo a reduzir custos de transacção;
 - ii. Tipos de externalidades:
 1. horizontais – carteis, etc. Para reduzir competição;
 2. tecnológicas – evitar externalidades negativas, promover externalidades positivas, e aumentar R&D (coordenação ex-ante do esforço e partilha ex-post dos resultados);
 3. verticais – integração vertical é mais eficiente do que relações entre um monopolista e uma indústria oligopolista dado que ambos produtores e consumidores ganham;
 4. redes complementares – benefícios directos (novo consumidor entra na rede) e indirectos (compra/consumo de bens compatíveis e complementares).
 - d. Problemas com a visão neo-clássica:
 - i. Decisão de cooperar é exógena, não depende das firmas, e é focada na análise de equilíbrio estático (preço e produção);
 - ii. Somente explica uma pequena parte da actividade colaborativa entre firmas;
 - iii. M&A é mais eficiente do que colaboração, tem as mesmas motivações e resolve os mesmos problemas – portanto, não há razão para alianças existirem em vez de M&A;
 - iv. Quadro estático para análise do impacto.
 - e. Quadro alternativo para explicar redes e alianças:
 - i. Tecnologia é conhecimento, capacidade e competências, em vez de ser simplesmente informação;
 - ii. As firmas são repositórios de competências, algumas das quais são físicas (equipamento, laboratórios, força de trabalho qualificada, etc.) e outras são intangíveis (nome, reputação, conhecimento,

experiência, ligações e lealdade com fornecedores e consumidores, etc.).

- iii. As competências centrais das firmas são colectivas, produto da experiência e história, e transformadas em rotinas.
- iv. Competição não é apenas um processo em que o mais forte e mais ajustável sobrevive, mas em que as firmas lutam para aprender e adquirir as competências que lhes permitam sobreviver e crescer, o que tanto muda as condições de competição como o resultado da competição;
- v. Uma visão de colaboração baseada na necessidade de adquirir conhecimentos e competências:
 1. **actividades similares:** firmas concentram-se em actividades similares por causa das competências que adquirem e dos custos de adquirir novas;
 2. **actividades complementares:** mas as firmas têm que se ajustar ao facto de que muitas actividades, embora diferentes, são complementares e, portanto, necessitam de ser articuladas;
 3. **mercados segmentados:** firmas operam em mercados segmentados, com poucos fornecedores e consumidores e poucos competidores; os mercados para micro e pequenas empresas tendem a ser ainda mais segmentados, e as dinâmicas de desenvolvimento destas empresas são muito associadas com as de médias e grandes empresas (subcontratações, etc.); firmas com capacidade inovadora têm mais capacidade de operar em mercados mais amplos, mas mesmo assim os seus mercados são predominantemente segmentados;
 4. **custos de aprendizagem:** acordos de cooperação (redes, joint-ventures, acordos de compra e venda, associação, etc.) entre firmas desenvolvem-se para combinar, de forma articulada, diferentes competências, no intuito de melhorar as existentes e criar novas. Portanto, colaboração é um processo para minimizar os custos de aprendizagem e aquisição de novas competências;
 5. **estratégias das firmas:** a forma institucional de colaboração, bem como as competências que as firmas pretendem adquirir, são factores endógenos às estratégias das firmas (em vez de serem exogenamente determinados por equilíbrio estático como no caso neo-clássico);
 6. o ponto anterior é confirmado pelos seguintes aspectos:
 - a. firmas com mais P&D estabelecem mais acordos de cooperação: custo de P&D e de aprendizagem; R&D determina capacidade de selecção, avaliação e absorção das capacidades e competências a adquirir; P&D diminui os custos de aprendizagem de novas capacidades e competências;
 - i. % de firmas com acordos de colaboração:
 1. 40% do total

2. > de 53% das firmas inovadoras e em rápido crescimento
 3. > de 2/3 das firmas que enfrentam mercados externos
 4. < 1/3 das firmas que não se desenvolvem ou estão em declínio.
- ii. Razões para colaboração:
 1. colaboração em R&D e acesso a capital = >1/3
 2. expansão dos mercados (interno + externo) = >48%
 3. expansão do leque de competências = >2/3
 - iii. Colaboração fornece estruturas e instituições de crescimento e inovação:
 1. organização da firma
 2. rede de contactos e relações com fornecedores, consumidores e potenciais competidores;
 3. colaboração pode ser melhor do que integração vertical;
 4. colaboração pode incentivar investimento de longo prazo, em vez de apenas interesse em dividendos de curto prazo.
- b. acordos de colaboração são preferíveis em relação a F&A quando a firma com quem se pretende fazer parceria é demasiado grande (alto custo para F&A); ou a estrutura administrativa resultante de F&A seria demasiado pesada e ineficiente; ou quando as competências da firma são inseparáveis da firma mas apenas representam uma pequena parte das competências da firma (neste caso, adquirir toda a firma seria desperdício); incerteza – será que as competências a adquirir são adequadas?; legislação aceita ou proíbe F&A;
 - c. poder – redes podem ajudar firmas leader a manter e expandir o seu poder, quer adquirindo novas competências e standardizando a indústria, quer eliminando competição directamente;
 - d. indústrias em que as competências têm uma alta percentagem tácita, ou que estejam em fase de transformação radical, tendem a ter mais colaboração;
 - e. indústrias em fase de ajustamento e recuperação também tendem a ter mais colaboração.
7. expansão do controle do capital sobre mais recursos e redução drástica da incerteza e da competição com fornecedores e consumidores – influencia muito o estabelecimento de acordos de integração vertical.

2. Implicações para industrialização:
 - a. Organização institucional dos mercados e indústrias pode ser muito variada;
 - b. Colaboração e cooperação podem ser preferíveis a competição para o desenvolvimento de competências, ao mesmo tempo que pode coexistir com competição;
 - c. Competição pode ter carácter estratégico que requeira colaboração e cooperação – por exemplo, competir contra grandes empresas estrangeiras ou em mercados estrangeiros pode requerer colaboração; competição oligopolista pode requerer cooperação;
 - d. Colaboração e cooperação podem ser difíceis de alcançar num mundo de altos custos de transacção e problemas de acção colectiva;
 - e. Colaboração e cooperação podem levar a resultados indesejáveis do ponto de vista da economia como um todo – demasiado poder de firmas, sacrifício dos interesses de outras firmas e indústrias e de consumidores, controlo sobre relações com fornecedores e compradores, rent-seeking, etc. Estratégia pública versus estratégia privada.