

AS RACIONALIDADES INSTRUMENTAL E SUBSTANTIVA PRESENTES NA FORMAÇÃO E DESISTÊNCIA DE REDES DE COOPERAÇÃO INTERORGANIZACIONAIS

ANDRÉA APARECIDA DA COSTA MINEIRO - UNIFEI e UFLA (andreamineiro@uol.com.br)
MICHELE MORAIS OLIVEIRA - UFV - Campus Rio Paranaíba e UFLA (mixmora@gmail.com)
LUIZ GUILHERME RODRIGUES ANTUNES - UFLA (luguiantunes@yahoo.com.br)
MONICA CARVALHO ALVES CAPELLE - UFLA (monicacappelle@gmail.com)
CLEBER CARVALHO DE CASTRO - UFLA (clebercastrouai@gmail.com)

Resumo: *O estudo de redes de cooperação interorganizacionais emerge em um contexto globalizado onde a cooperação se torna uma forma de se adquirir vantagens competitivas. As redes são percebidas como uma nova organização, tendo suas próprias estruturas e estratégias. O processo de formação das redes é instigado por aspectos que refletem racionalidades instrumentais e substantivas, ou também uma sinergia entre características econômicas e sociais. Com isso, o objetivo desse artigo foi teorizar sobre as racionalidades instrumentais e substantivas inseridas nos fatores motivacionais para formação e desistência das redes de cooperação. Para isso, apresentaram-se discussões acerca dos fatores motivacionais na formação de redes de cooperação, as limitações para a permanência nas redes, e as racionalidades identificadas nos fatores motivacionais e limitadores das redes. Por fim, propôs-se um esquema teórico que parte da visão da racionalidade instrumental e substantiva para a classificação da base teórica, objetivo, motivação e desistência das redes de cooperação interorganizacionais.*

Palavras-Chave: Formação de Redes de Cooperação; Desistência de Redes de Cooperação; Racionalidades Instrumental e Substantiva

INTRODUÇÃO

Os efeitos da globalização têm tornado o ambiente organizacional cada vez mais competitivo, emergindo o interesse por estudos sobre redes de cooperação como forma de gerar vantagens competitivas através do paradoxo de cooperar para competir (LACOSTE, 2012; BALESTRIN; VERSCHOORE; REYES JUNIOR, 2010).

Nas últimas décadas os estudos envolvendo redes de cooperação têm emergido também em outros campos do conhecimento como a sociologia, sendo um fenômeno crescente nos estudos organizacionais com foco nas teorias da dependência de recursos, de redes sociais, teoria crítica, teoria institucional, teorias sobre estratégia, dentre outras correntes teóricas (EBERS, 2015; BALESTRIN; VERSCHOORE; REYES JUNIOR, 2010).

Mendonça et al. (2012) asseveram que as redes de cooperação se caracterizam como um grupo de organizações que colaboram entre si, por meio de relações horizontais e verticais, para atingir objetivos comuns. Além disso, a atuação em redes permite o acesso a recursos, informações e conhecimentos difíceis de serem obtidos por outros meios sociais, podendo contribuir para os processos de inovação e na abertura de novas oportunidades de negócios (CHAUVET et al., 2011; BORGATTI; FOSTER, 2003; NOHRIA, 1992).

Uma das justificativas para a importância da temática das redes no campo de estudos organizacionais se deve ao fato de estas poderem ser estudadas a partir de diferentes abordagens teóricas (GRANDORI; SODA, 1995). Dentre as correntes teóricas sobre redes de cooperação, destacam-se: economia industrial, abordagem estratégica, dependência de

recursos, teoria das redes sociais, teorias críticas, abordagem institucional e teoria dos custos de transação (BALESTRIN, VERSCHOORE, 2016). É crescente a importância das redes, sendo conhecidas como uma forma de articular recursos produtivos e tecnológicos em função das interações entre os agentes (SERVA et al., 2015).

A literatura apresenta diferentes motivações para a formação de redes de cooperação, tais como: acesso a recursos e competências estratégicas, apropriação de novos conhecimentos, economias de escala e/ou escopo, especialização em determinado elo da cadeia de valor, congruência de objetivos, redução de riscos, principalmente em ambientes de incerteza, dentre outros (EBERS, 2015; MENDONÇA et al, 2012; CHAUVET et al., 2011; BALESTRIN; VERSCHOORE; REYES JUNIOR, 2010). Há também evidências sobre os fracassos destas por parte das organizações (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2016; XAVIER FILHO et al., 2015; WEGNER; PADULA, 2012; BARCELLOS et al., 2012; PEREIRA et al., 2010; NORDIN, 2006). Tanto as motivações quanto a desistência das redes de cooperação são influenciadas por aspectos econômicos e sociais, relacionados às racionalidades instrumental e substantiva.

As organizações precisam se orientar por uma coerência racional calculista, mas como espaços de interação humana, anseios, expectativas ou desejos emancipatórios também fundamentam ações e decisões. Pode-se dizer então que elas podem ser interpretadas sob as óticas da racionalidade instrumental e da racionalidade substantiva (MUZZIO, 2014).

Sobre as racionalidades nas organizações, Serva et al. (2015) realizaram uma revisão sistemática sobre estas e identificaram que a abordagem está em expansão e desenvolvimento nas pesquisas em diversos campos de estudo no Brasil.

Com isso, o objetivo desse artigo é teorizar sobre as racionalidades instrumentais e substantivas inseridas nos fatores motivacionais para formação e desistência das redes de cooperação interorganizacionais.

Este artigo está estruturado em 4 seções além dessa introdução. Discorre-se sobre os fatores motivacionais na formação de redes de cooperação, fatores limitadores para a permanência nas redes considerando os motivos que levam a desistência da rede, e as racionalidades inseridas nos fatores motivacionais e limitadores das redes. Por fim, propõe-se um esquema teórico dessas abordagens dividindo-as nas racionalidades instrumentais e substantivas.

FATORES MOTIVACIONAIS NA FORMAÇÃO DE REDES

A criação de uma rede de cooperação como uma nova organização é baseada em uma identidade organizacional coletiva, com valores compartilhados entre os membros e que surge do histórico de experiências e geração de ganhos competitivos em relação a outras organizações fora da rede. Essa identidade coletiva reforça a rede como uma forma de organização. Essa nova organização gera novas possibilidades de delineamentos com elementos estratégicos, estruturais, processuais e de coordenação (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2016; XAVIER FILHO et al., 2015).

Há diferentes abordagens teóricas que explicam os estudos de redes de cooperação, entre elas: a economia industrial, a abordagem de dependência de recursos, a teoria de redes sociais, as teorias críticas, a teoria institucional, a teoria dos custos de transação e a abordagem de estratégias organizacionais (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2016; BALESTRIN; VERSCHOORE; REYES JR., 2010; GRANDORI; SODA, 1995; NOHRIA, 1992). O estudo de Borgatti e Foster (2003) aponta o estudo teórico de redes nas seguintes

categorias: capital social, *embeddedness* (inserção), organizações de rede, *joint ventures* e alianças inter-firmas, gestão do conhecimento e cognição social.

Sobre as abordagens teóricas apontadas por Balestrin e Verschoore (2016), e Balestrin, Verschoore e Reyes Jr. (2010), vale destacar: a teoria da economia industrial é utilizada nas pesquisas sobre redes para permitir que se entenda como os diferentes ganhos econômicos de produção – economias de escala, de escopo e de especialização – explicam a eficiência das redes. A teoria sobre dependência de recursos tem seu interesse em entender o processo por meio do qual as organizações reduzem suas dependências ambientais, utilizando várias estratégias para aumentar seu próprio poder. Ela distingue entre tipos de dependência de recursos, materiais ou imateriais, como possíveis determinantes na formação de redes. A teoria sobre redes sociais é utilizada para estudar como os laços sociais entre os atores de determinada rede poderão afetar o desempenho da empresa. As teorias críticas são utilizadas para entender, sob a ótica do poder e da dominação, como as relações são estabelecidas numa estrutura em rede. A teoria institucional trata da dependência como conceito central na configuração das redes; no entanto a dependência não é de recursos materiais, e sim de legitimação. Segundo esse enfoque, as organizações buscam ganhar legitimidade no momento de participar de uma rede. A teoria dos custos de transação sugere que há uma série de arranjos híbridos que buscam reduzir os custos de transação, por meio de relacionamentos colaborativos. Por último, as teorias sobre estratégia foram utilizadas para entender como a cooperação e as relações interorganizacionais podem gerar impacto na competitividade das empresas.

Grandori e Soda (1995) apontam que entre as variáveis na formação das redes, encontra-se a diferenciação entre os elementos da rede que serão coordenados, a intensidade da dependência, o número de unidades coordenadas, a complexidade das atividades, a flexibilidade como maior propriedade das redes e a análise da negociação da rede, como exemplo: alianças e *joint ventures*.

As redes de cooperação indicam um caminho alternativo às pressões competitivas, os relacionamentos entre os atores auxiliam no enfrentamento das dificuldades comuns e busca de soluções conjuntas pelas capacitações individuais reunidas e das originadas pela sinergia coletiva. As interações possibilitam a realização de transações econômicas entre os agentes e o acesso a recursos de difícil acesso fora da estrutura de cooperação. Entre as ações de uma rede, pode destacar: exportações conjuntas, compras coletivas, P&D e soluções de problemas de forma colaborativa e compartilhamento de recursos estratégicos (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2016; XAVIER FILHO et al., 2015).

Nohria (1992) evidencia os quatro ganhos de se adotar uma perspectiva de redes: (i) força e influência nas organizações (as forças são apresentadas de diferentes formas, entre elas: o ator pode ter grau de centralidade alto, intermediário, ou baixo); (ii) esforços organizacionais (envolve identificação, persuasão, e recrutamento de outros atores para contribuir aos objetivos e resultados da rede); (iii) alianças estratégicas (as alianças particulares que as firmas estabelecem ao longo do tempo são uma função da sua posição nos relacionamentos das redes em períodos anteriores); (iv) a nova competição (é uma resposta as mudanças nos negócios e condições tecnológicas, que requerem e capacitam mais formas de organização abertas e redes).

Nesse contexto, Lorange e Roos (1991), Brouthers, Brouthers e Wilkinson (1995), Xavier Filho et al. (2015), Balestrin e Verschoore (2016) evidenciam mais alguns fatores motivadores para atuação em redes.

Balestrin e Verschoore (2016) mostra que a ação conjunta de uma gama de empresas em um modelo organizacional de redes, permite que se alcance diferenciais competitivos como inovação, qualidade e redução de custos. Há diversas formas de se aliar a empresas, seja parceria entre grandes empresas, grandes e pequenas e também somente pequenas e médias empresa (PMEs). Historicamente, as PMEs apresentam grandes dificuldades para se inserir no mercado competitivo, em detrimento de alguns fatores como: custos elevados, escala reduzida, pouca informação, desconhecimento do mercado, necessidade de treinamento de mão-de-obra e atualização tecnológica. Apesar desses problemas serem possíveis de superação, vários exemplos demonstram que seus efeitos são neutralizados ou amenizados com a formação de redes de cooperação.

Lorange e Roos (1991) citados por Xavier Filho et al. (2015), evidenciam que existem ainda mais motivos para as empresas cooperarem, como: defender, alcançar, permanecer e reestruturar. A decisão que leva uma empresa a cooperar envolve fatores relacionados a sua atividade e a posição no mercado. Uma empresa pode se integrar a uma rede para defender uma posição de liderança ou alcançar uma atividade central, buscando permanecer na liderança ou reestruturar suas atividades para se manter como empresa seguidora.

O sucesso da cooperação, defendido por Brouthers, Brouthers e Wilkinson (1995), requer elementos denominados de 4Cs: cultura cooperativa, objetivos compatíveis, competências complementares e riscos comensuráveis (XAVIER FILHO et al., 2015).

O ambiente competitivo exerce algumas pressões que podem estimular a cooperação com o intuito de gerar soluções coletivas. Para o sucesso da rede, os atores devem reunir objetivos comuns, formas de interação e meios eficientes de coordenação, ou seja, o estabelecimento de redes de co-operação pressupõe 3 condições que são melhor demonstrados na Figura 01 (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2016).

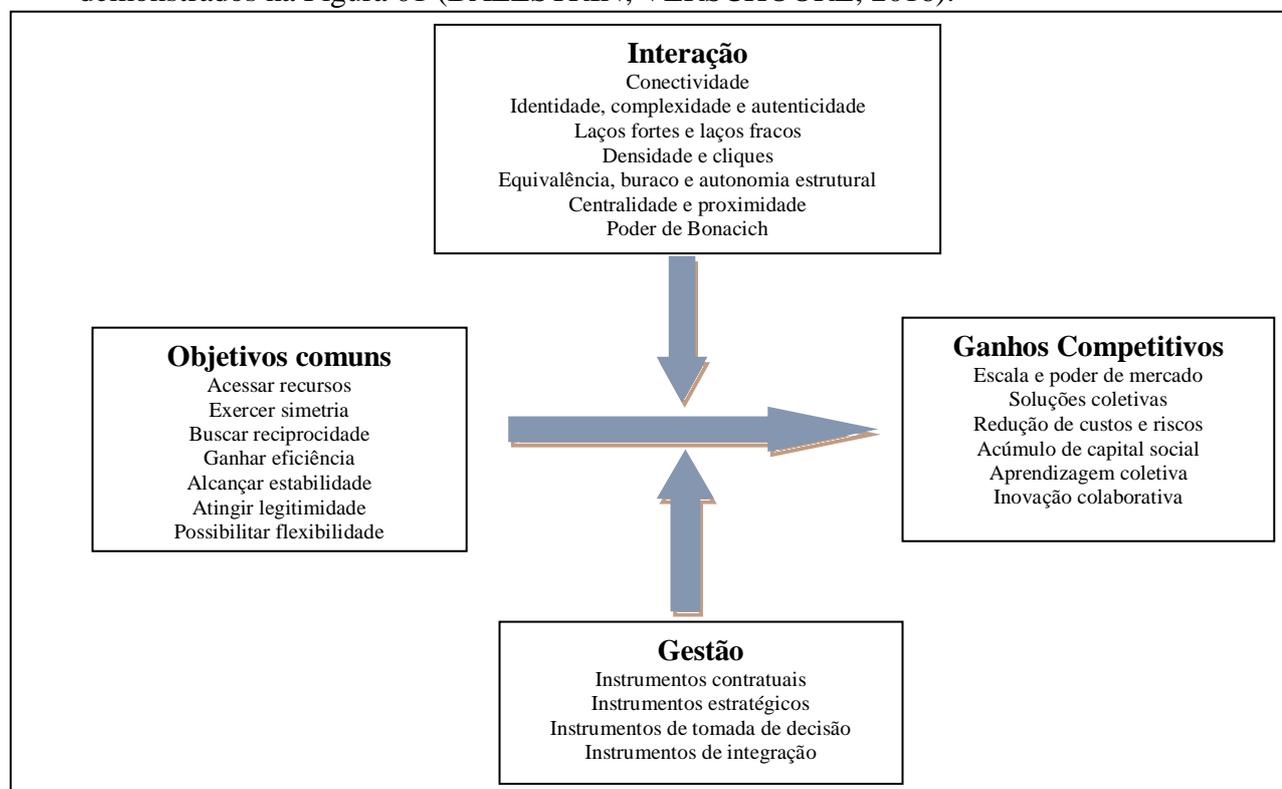


Figura 01 - Condições para o estabelecimento de redes de cooperação
 Fonte: BALESTRIN, VERSCHOORE, 2016.

Os objetivos comuns facilitam o surgimento de um ambiente de cooperação em torno de interesses representativos de todos os participantes de uma determinada rede. A existência de objetivos comuns é a base para a formação de redes, mas as estratégias coletivas dificilmente trarão resultados relevantes sem um processo de interação entre os membros. Essa conectividade é representada pela intensidade e frequência da comunicação entre os atores da rede. Importante lembrar que as redes formadas sem uma gestão eficiente dificilmente atingem os objetivos almejados (BALESTRIN, VERSCHOORE, 2016).

FATORES LIMITADORES PARA A PERMANÊNCIA NAS REDES

Apesar dos benefícios proporcionados pelas redes, há evidências empíricas a respeito do baixo ciclo de vida das redes de empresas. Alguns autores investigam que na mesma velocidade que as redes de empresas são criadas, elas também são encerradas (XAVIER FILHO et al., 2015).

Muitas redes de PMEs se formam em redes associativas para superarem dificuldades imediatas e desprovidas de uma visão estratégica que contemple a participação de mercado. Isso acarreta na constituição e desconstituição das redes à medida que as questões pontuais são solucionadas. A gestão da rede para a criação de planos estratégicos a longo prazo é fator preponderante para seu sucesso (BALESTRIN, VERSCHOORE, 2016).

Outros autores, além de Balestrin e Verschoore (2016), já apontavam a relevância da gestão de redes. Ring (1999) mostra a governança como fator fundamental na gestão das redes e divide sua função em 4 custos: custo de produção, aprendizado, oportunidade e custos sociais. Os custos de produção estão relacionados a oportunidades de produção e compras em conjunto. Os custos de aprendizagem mostra que as empresas que estão em redes podem observar o que os outros estão fazendo e contratar funcionários de outras empresas na rede. Já o custo de oportunidade aproveita as oportunidades disponíveis; refere-se à capacidade de reagir mais rapidamente, exige uma cultura flexível. Os custos sociais estão relacionados à poluição do ar ou da água, resíduos tóxicos ou perigosos, que podem ser amenizados em um trabalho conjunto de redes.

A abordagem teórica para os motivos de fracasso nas redes são explicadas por Wegner e Padula (2012), que destacam algumas perspectivas teóricas para o fracasso em alianças estratégicas, como: economia dos custos de transação, teoria do comportamento estratégico, teoria dos jogos, teoria da agência, visão baseada em recursos e teoria de aprendizagem. Os autores resumem duas dimensões para o fracasso de alianças: rivalidade entre parceiros e complexidade gerencial.

Há diferentes fatores que limitam a atuação em redes. Xavier Filho et al. (2015) destacam o perfil das empresas participantes em que características econômicas, estratégicas e estruturais podem gerar relações de oportunismo, desconfiança e incerteza, falta de sinergia de objetivos e cooperativismo, falta de respeito, ausência de comprometimento e resistência a mudanças. Além do perfil dos participantes, Wegner e Padula (2012) destacam que rivalidades entre participantes, desajustes estratégicos e estruturais, assimetrias de interesses e dificuldades de coordenação também podem contribuir para o fracasso de redes. Ademais, Pereira et al. (2010) destacam que o tamanho das empresas participantes, as assimetrias de informações, os processos de gestão das redes e a relação do custo-benefício para os participantes também são fatores capazes de enfraquecerem a atuação em rede. Nordin (2006) reforça a falta de colaboração entre as pessoas envolvidas na aliança, comunicação

insuficiente, conflitos, falta de confiança, cultura e política organizacional, as especificações operacionais, problemas estratégicos (ou seja, o risco de perder competências essenciais para o parceiro), o desempenho ou os resultados das alianças são por vezes referidos como problemáticos, pois as divisões são injustas. Barcellos et al. (2012) reforça que situações individualistas e aspectos culturais de cada membro podem deixar a rede vulnerável. Mineiro, Souza e Castro (2017) reforçam que os fatores que limitam a atuação em redes em um grupo de empresas de base tecnológica são a existência de assimetrias de interesses, a baixa participação dos atores e a falta de uma gestão atuante.

AS RACIONALIDADES INSERIDAS NOS FATORES MOTIVACIONAIS E LIMITADORES DAS REDES

A origem do termo razão está atrelada aos filósofos gregos, que prescrevia como os seres humanos deveriam ordenar sua vida. A raiz do termo racionalidade está na palavra razão, do latim *ratione*, que consiste em raciocínio (ANDRADE, TOLFO, DELLAGNELO, 2012). Alguns filósofos marcam essas conceituações como Bacon e Hobbes, Hobbes e Simon. Bacon e Hobbes admitem que a razão era entendida como força ativa na psique humana, que habilita o indivíduo a distinguir entre o bem e o mal, entre o conhecimento falso e o verdadeiro. Já Hobbes, informava que a razão era um cálculo utilitário de consequências, relacionado à capacidade do indivíduo de manter relações de causa-efeito. Já Simon informa a racionalidade como um conhecimento absoluto de consequências, onde há preocupação com os fins, com precisão, sobre meios adequados para atingir objetivos (BIN; CASTOR, 2007; RAMOS, 1989). Assim, de forma complementar, Barreto (1993) afirma que a racionalidade é utilizada pelos seres humanos em diferentes contextos para avaliar, estabelecer relações lógicas e praticar bom senso.

A racionalidade pode ser dividida em aspectos instrumentais ou substantiva. A racionalidade funcional ou instrumental é finalística, está focada em um resultado ou fins calculados, considera aspectos econômicos relaciona-se à qualquer conduta ou acontecimento, reconhecida como um meio de atingir uma determinada meta. Já a racionalidade substantiva está focada nos valores, independente das suas expectativas de sucesso, não caracteriza nenhuma ação humana interessada na consecução de um resultado posterior a ela. Relaciona-se a percepções inteligentes das inter-relações de acontecimentos, numa situação determinada, base da vida humana ética (ANDION, 2012; THIRY-CHERQUES, 2009; RAMOS, 1989).

A teoria nas organizações era vista como ingênua, por ter uma base na racionalidade instrumental (teoria dominante no Ocidente), o foco estava na ideologia de sistema de preço de mercado e negligenciava a interação simbólica. O modelo central na teoria das organizações – a burocracia – se destaca por seu principal fundamento ser a racionalidade instrumental. Os pontos cegos da teoria organizacional corrente mencionam que: (i) o conceito de racionalidade predominante está caracterizado no comportamento econômico; (ii) não há distinção entre o significado substantivo e o significado formal da organização; (iii) não está claro na teoria organizacional o papel da interação simbólica no conjunto de relacionamentos interpessoais; e (iv) foco na atividade produtiva do homem, sendo incapaz de distinguir trabalho e ocupação (RAMOS, 1989).

O estudo de Serva e seus colaboradores (2015) evidenciou a existência conjunta de diferentes racionalidades na gestão de organizações, havendo um conflito entre a ação instrumental e substantiva no cotidiano dos atores de uma organização. No campo de estudos organizacionais, há indícios de caminhos que abordam a emoção no estudo de racionalidade,

há uma abordagem da teoria da ação nos campos sociais, instigando uma opção da teoria da ação comunicativa de Habermas.

A evolução dos estudos de redes evidenciada por Grandori e Soda (1995) mostra vertentes históricas organizacionais e econômicas para o entendimento das redes, dentre elas: economia industrial, economia organizacional, perspectiva organizacional, teoria de dependência de recursos, estudos radicais de Marxian, teoria da rede social, modelo ecologia da população e estudos organizacionais de ecologia. Já Perrow (1992) aponta a Teoria da Agência em seus estudos. Percebe-se uma predominância da racionalidade instrumental nas bases teóricas dos estudos de redes, mas há vertentes teóricas relacionadas à racionalidade substantiva, como a perspectiva organizacional, teoria da rede social e modelo ecologia da população. Contudo, Xavier Filho e seus colaboradores (2015) reforçam que a perspectiva instrumental está consolidada no processo que motiva a formação de redes.

Giglio e Hernandes (2012) afirmam que as racionalidades instrumentais estão relacionadas à teoria de custos de transação, considerando vantagens de custos de se estar na rede e estratégias de redes, já as características substantivas estão relacionadas à teoria sobre a sociedade em rede e às relações sociais (considerando relações de confiança e governança), as teorias institucionais focam na legitimação das parcerias e processos de aprendizado, teoria dos jogos, com temas como reciprocidade nas relações.

Entre os fatores motivacionais para participar de uma rede de cooperação que possuem características pautadas na racionalidade instrumental, destaca-se: exportações conjuntas, compras coletivas e compartilhamento de recursos estratégicos (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2016; XAVIER FILHO et al., 2015). Balestrin e Verschoore (2016) reforçam que a empresa busca diferenciais competitivos como inovação, qualidade e redução de custos. Lorange e Roos (1991) citados por Xavier Filho et al. (2015), evidenciam inspirações ligada a atividade e posição no mercado. Brouthers, Brouthers e Wilkinson (1995) apontam objetivos compatíveis e riscos comensuráveis com foco instrumental. Entre os objetivos comuns e ganhos competitivos que ressaltam a racionalidade instrumental mencionados por Balestrin e Verschoore (2016) destaca-se: o acesso a recursos, ganho de eficiência e alcance de estabilidade; e escala e poder de mercado, soluções coletivas e redução de custos e riscos para os ganhos competitivos.

Os fatores motivacionais que evidenciam a racionalidade substantiva destaca-se: P&D e soluções de problemas de forma colaborativa (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2016; XAVIER FILHO et al., 2015). Balestrin e Verschoore (2016) reforçam a necessidade de treinamento de mão-de-obra e acesso a mais informação, Brouthers, Brouthers e Wilkinson (1995) reforçam a cultura cooperativa e competências complementares. Já os objetivos comuns que ressaltam a racionalidade substantiva, citado por Balestrin e Verschoore (2016) destaca-se exercício de simetrias, busca de reciprocidade e alcance de legitimidade. Os ganhos competitivos tem-se: acúmulo de capital social, aprendizagem coletiva e inovação colaborativa.

O interesse para a cooperação é percebida como uma ação racional por ser planejada. O estudo de Xavier Filho e colaboradores (2015) mostra que são poucos os estudos que evidenciam os motivos de saída da rede. Contudo os autores ressaltam que a racionalidade econômica não prevalece entre os motivos de saída. Dentre os motivos de desistência que reforçam a racionalidade substantiva estão: a falta de confiança, de sinergia de objetivos e culturas cooperativas, de associativismo, o desrespeito e a ausência de comprometimento. Esses fatores evidenciam uma racionalidade substantiva. Castro, Bulgacov e Hoffmann (2011) afirmaram que a fragilização dos laços de confiança é um dos principais motivos para

o enfraquecimento das redes. As relações de confiança estão relacionadas a aspectos subjetivos na estrutura social da rede e não pode ter atributos econômicos. Wegner e Padula (2012) destacam que rivalidades entre participantes, desajustes estratégicos e estruturais, assimetrias de interesses. Pereira et al. (2010) apontam as assimetrias de informações e os processos de gestão das redes. Nordin (2006) reforça a comunicação insuficiente, conflitos, falta de confiança, cultura e política organizacional. Barcellos et al. (2012) afirmam que situações individualistas e aspectos culturais de cada membro podem deixar a rede vulnerável. Todas as características citadas no estudo Mineiro, Souza e Castro (2017) reforçam a racionalidade substantiva entre os fatores que limitam a atuação em redes, como: existência de assimetrias de interesses, a baixa participação dos atores e a falta de uma gestão atuante.

Como complemento, Giglio e Hernandes (2012) analisam as metodologias no estudo de redes em três vertentes: econômica, social e híbrida. Na vertente racional econômica, as redes são vistas como respostas competitivas das empresas na busca por melhores posicionamentos no mercado. O empresário decide entrar ou não na rede pautado em análise dos benefícios econômicos que terá. Na vertente social, os autores apontam que a sociedade está organizada em redes, há uma forma diferente de significados e cultura, numa rede infinita, onde todos estão conectados. Já a vertente híbrida considera que as redes estão inseridas em contextos econômicos e substantivos. Nessa linha discute-se comprometimento, conteúdo dos fluxos de informação, situações de desenvolvimento das redes. Os pesquisadores que seguem uma linha instrumental estão interessados nos fluxos comerciais entre os atores. A abordagem substantiva considera os conflitos de interesses entre os membros da rede. Os que abordam a vertente conjunta interessam-se na influência da confiança nos fatores comerciais. O Quadro 01 resume as três etapas de análise do estudo dos autores. Eles identificaram as características do estudo, os paradigmas evidenciam as racionalidades econômicas, substantivas e uma composição das duas, e também a metodologia de pesquisa adotada.

Características do fenômeno	Paradigmas			Metodologia de Pesquisa
	Racional econômico	Social	Imersão social e econômica	
Complexidade	Redes são construções planejadas.	Sociedade estruturada em redes.	Empresas estão imersas na rede.	Estratégia
Imprevisibilidade	Rede pode ter mecanismos de controle	Redes de negócios são manifestações da estrutura social.	Relações sociais e econômicas coexistem imbricadas.	Técnicas de coleta
Irredutibilidade de fatores isolados	Os resultados movem a rede.	Redes se autodesenvolvem, com pouco controle.	Controles podem ser formais (racionais) e informais (sociais)	Técnicas de análise
Interdependência entre os atores;			A tensão dinâmica é o que move a rede.	
A ligação é a unidade de estudo				

Quadro 01 - As categorias e variáveis sobre redes de negócios
 Fonte: Giglio e Hernandes (2012)

As características do fenômeno das pesquisas apontadas por Giglio e Hernandes (2012) mostram as essencialidades das redes, considerando os formatos e a ligação entre os participantes. A vertente paradigmas avalia os pressupostos racionais dominantes, as inspirações dos estudos podem ter natureza econômica, social ou híbrida. A última análise

considera as vertentes metodológicas da pesquisa, verificando a estratégia de pesquisa, a coleta e análise dos dados.

A Figura 02 resume a proposta desse estudo, relacionando as racionalidades instrumentais e substantivas ao processo de formação de redes de cooperação. Evidenciam-se ambas as racionalidades em todos os pressupostos das redes de cooperação, base teórica, objetivos, motivações e desistência. A base teórica dos estudos de redes apresenta predominância da vertente econômica, mas os aspectos de relacionamentos entre os atores ressaltam características substantivas. Nos objetivos foram evidenciados os aspectos relativos à existência da rede. As motivações refletem aspectos que levam as empresas a se unirem, que podem ser respaldados em características econômicas ou não. E nas evidências para a desistência das redes, prevalecem características substantivas.

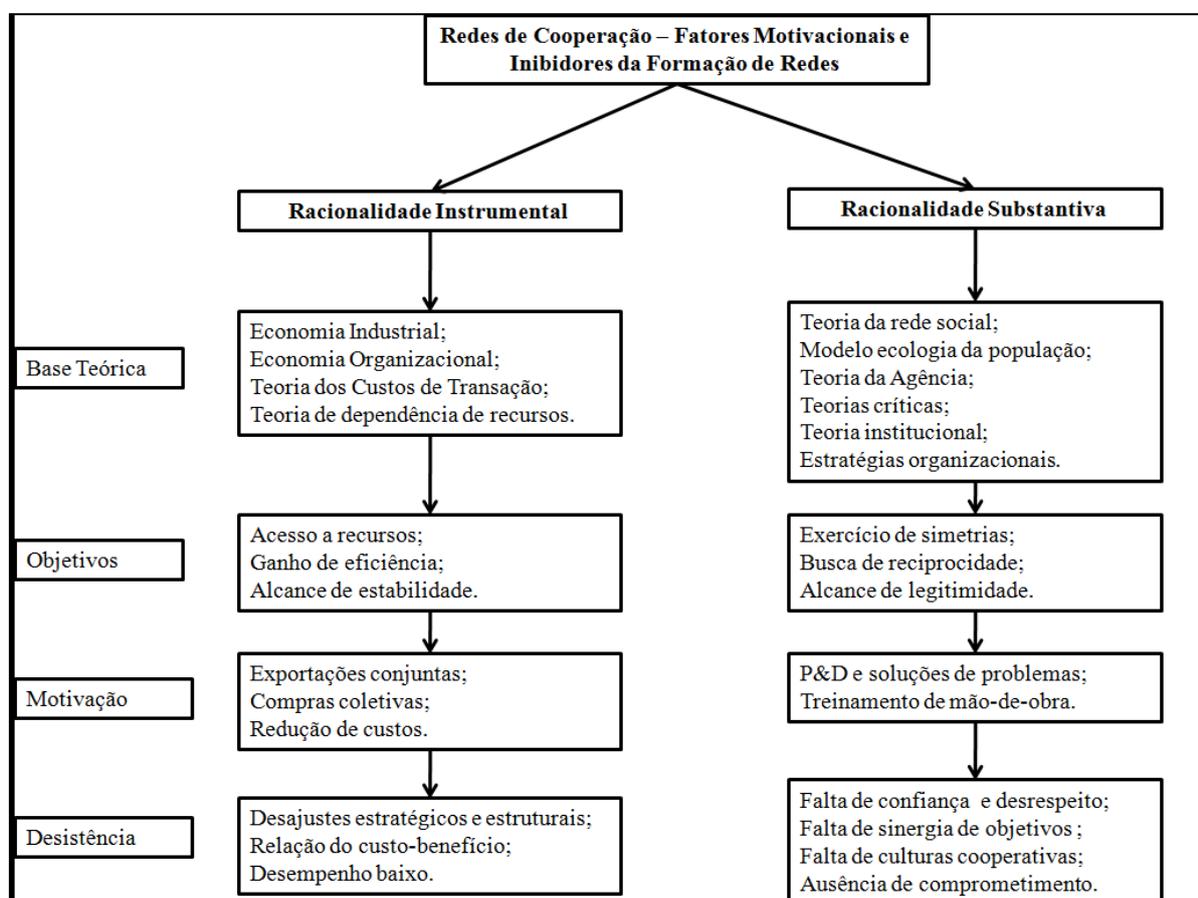


Figura 02 - As racionalidades nas redes de cooperação.
 Fonte: Elaborado pelo autores, 2017.

O esquema apresentado na Figura 2 evidencia aspectos econômicos e substantivos em todas as vertentes resumidas nesse artigo. Desde a base teórica do estudo de redes, os objetivos, a motivação, até a desistência da participação nas redes de cooperação interorganizacionais apontam abordagens instrumentais e substantivas, o que corrobora com a proposta de Serva e seus colaboradores (2015), de que as organizações possuem um híbrido de racionalidades instrumental e substantiva que caracteriza o seu funcionamento.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O artigo teorizou sobre as racionalidades instrumentais e substantivas inseridas nos fatores motivacionais para formação e para a desistência da participação em redes de cooperação interorganizacionais. As racionalidades instrumental e substantiva estão inseridas no contexto organizacional como aponta Serva e seus colaboradores (2015), Muzzio (2014) e também é presente nos estudos sobre redes organizacionais, suas inspirações para formação e desistência.

Balestrin e Verschoore (2016) e Xavier Filho e seus colaboradores (2015) apontam que a rede é uma nova organização, que possui sua própria identidade, com valores compartilhados entre os membros e que busca benefícios mútuos aos participantes. Essa nova organização possui novas estruturas, com objetivos estratégicos e processos próprios.

A base teórica do estudo de redes engloba aspectos econômicos, subsidiados pela Economia Industrial, Teoria dos Custos de Transação, Teoria da Dependência de Recursos, mas também considera elementos sociais, como: Teoria da Rede Social, Teoria da Agência e Teoria Institucional.

Os fatores motivacionais para participar de uma rede de cooperação consideram aspectos econômicos, como compras coletivas, exportação conjunta e redução de custos por meio de economias de escala, mas também pode considerar fatores de representatividade no contexto inserido como evidenciado no estudo de Mineiro, Souza e Castro (2017) onde as empresas se uniram para ter uma maior representatividade junto aos órgãos governamentais e para adquirirem benefícios coletivos.

As limitações das redes se relacionam à ausência de comprometimento, falta de confiança e respeito, assimetria de objetivos que reforçam aspectos sociais das relações, mas há também a ausência de custo-benefício, onde os objetivos econômicos prevalecem.

Como principal contribuição, o artigo apresentou uma discussão acerca dos fatores motivacionais e limitadores da participação em redes de cooperação e um esquema teórico sobre a temática, evidenciando que a base teórica do estudo em redes tem bases instrumentais e substantivas. As mesmas características foram identificadas para os objetivos das redes, motivação e desistência das redes de cooperação.

Como propostas de trabalhos futuros, sugere-se a abordagem dos aspectos da pós-modernidade no estudo das racionalidades nas redes de cooperação, identificando como as características pós-modernas podem influenciar no processo de formação e desistência das redes.

REFERÊNCIAS

ANDION, C. Por uma nova interpretação das mudanças de paradigma na administração pública. **Cadernos EBAPE.BR**, n. 1, p. 1 a 19, 2012.

ANDRADE, S. P.C.; TOLFO, S. R.; DELLAGNELO, E. H. L. Sentidos do trabalho e racionalidades instrumental e substantiva: interfaces entre a Administração e a Psicologia. **RAC**, Rio de Janeiro, v. 16, n. 2, art. 2, pp. 200-216, Mar./Abr. 2012.

BALESTRIN, A.; VERSCHOORE, J. R.; REYES JÚNIOR, E. *Redes de Cooperação empresarial*. 2ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2016.



BALESTRIN, A.; VERSCHOORE, J. R.; REYES JÚNIOR, E. O campo de estudo sobre rede de cooperação interorganizacional no Brasil. **Revista de Administração Contemporânea**, Curitiba, v. 14, n. 3, p. 458-477, 2010.

BARCELLOS, P.; BORELLA, M.; PERETTI, J.; GALELLI, A. Insucesso em redes de cooperação: estudo multicaseos. **Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão**, 11(4), 49-57, 2012.

BARRETO, C. R. Sobre a racionalidade humana: conceitos, dimensões e tendências. Anais do **Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração**, Salvador, BA, Brasil, 17, set, 1993.

BIN, D.; CASTOR, B. V. J. Racionalidade e política no processo decisório: estudo sobre orçamento em uma organização estatal. **Revista Administração Contemporânea**, Curitiba, v. 11, n. 3, p. 35-56, Sep. 2007.

BORGATTI, S. P.; FOSTER, P. The network paradigm in organizational research: a review and typology. **Journal of Management**. v.6, n. 29, p. 991-1013, 2003.

BROUHERS, K. D.; BROUHERS, L. E.; WILKINSON, T. J. Strategic alliances: choose your parents. **Long Range Planning**, 28(3), 18-25. 1995.

CASTRO, M.; BULGACOV, S.; HOFFMANN, V. E. Relacionamentos interorganizacionais e resultados: estudo em uma rede de cooperação horizontal da região central do Paraná. **Revista de Administração Contemporânea**, 15(1), 25-46, 2011.

CHAUVET, V.; CHOLLET, B.; SODA, G.; HUAULT, I. The contribution of network research to managerial culture and practice. **European Management Journal**. v. 29, p. 321-334, 2011.

EBERS, M. Interorganizational Relationships and Networks. In: WRIGHT, J. D. **International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences**. Orlando: Elsevier, 2.ed., p. 621-625, 2015.

GIGLIO, E. M.; HERNANDES, J. L. G. Discussões sobre a Metodologia de Pesquisa sobre Redes de Negócios Presentes Numa Amostra de Produção Científica Brasileira e Proposta de um Modelo Orientador. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 14, n. 42, p. 78-101, 2012.

GRANDORI, A.; SODA, G. Inter-firm networks: antecedents, mechanisms and forms. **Organization studies**. V.16, n.2, pp.1-19, 1995.

LACOSTE, S. "Vertical cooptation": the key account perspective. **Industrial Marketing Management**. v.41, p. 649-658, 2012.

LORANGE, P.; ROOS, J. Analytical steps in the formation of strategic alliances. **Journal of Organizational Change Management**, 4(1), 60-72. 1991.

MENDONÇA, F. M.; TEIXEIRA, M. P. R.; BERNARDO, D. C. R.; FONSECA NETTO, H. P. Condicionantes territoriais para formação, desenvolvimento e estruturação de arranjos produtivos locais: um estudo comparativo em APLs de confecção do Estado de Minas Gerais. **Revista de Administração e Inovação**. v. 9, n.3, p. 231-256, 2012.



MINEIRO, A.A.C; SOUZA, D.L; CASTRO, C. C.Fatores motivadores e limitadores para a atuação em rede: um estudo de caso na Rede de Empresas de Tecnologia, Inovação e Conhecimento - RETIC. VIII Encontro de estudos em estratégia - 3Es. Curitiba-PR, 2017.

MUZZIO, H.A Condição paradoxal da administração de recursos humanos: entre a racionalidade instrumental e a racionalidade substantiva. **Cadernos EBAPE.BR**, v. 12, nº 3, artigo 9, Rio de Janeiro, Jul./Set. 2014.

NOHRIA, N. Is a network perspective a useful way of studying organizations? In: NOHRIA, N.; ECCLES, R. G. **Networks and organizations: structure, form, and action**. Boston: Harvard Business School, 1992.

NORDIN, F. Identifying intraorganisational and interorganisational alliance conflicts: a longitudinal study of an alliance pilot project in the high technology industry. **Industrial marketing management**.v.35, pp. 116-127, 2006.

PEREIRA, B. A. D.; VENTURINI, J. C.; WEGNER, D.; BRAGA, A. L. Desistência da cooperação e encerramento de redes interorganizacionais: em que momento essas abordagens se encontram. **Revista de Administração e Inovação**. v.7, n.1, p.62-83, 2010.

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, A. G. A nova ciência das organizações: uma reconceituação da riqueza das nações. Rio de Janeiro: FGV, 1989.

RING, P. S.; The costs of networked organization. In: GRANDORI, A. **Interfirm networks: organization and industrial competitiveness**. London: Routledge, 1999.

SERVA, M.et al . A análise da racionalidade nas organizações - um balanço do desenvolvimento de um campo de estudos no Brasil. **Cadernos EBAPE.BR**, Rio de Janeiro, v. 13, n. 3, p. 414-437, set. 2015.

THIRY-CHERQUES, H.R. Max Weber: o processo de racionalização e odesencantamento do trabalho nas organizaçõescontemporâneas. **RAP**, V.43, N.4, 2009.

XAVIER FILHO, J. L. J. et al. Desistência de cooperação em redes interorganizacionais: reflexões inspiradas na ação social Weberiana. **RAM, Rev. Adm. Mackenzie**, São Paulo , v. 16, n. 6, p. 159-189, Dec. 2015.

WEGNER, D.; PADULA, A. D. Quando a cooperação falha: um estudo de caso sobre o fracasso de uma rede interorganizacional. **Revista de Administração da Mackenzie**. v.13, n.1, pp.145-171, 2012.