



## **Ensaio Teórico sobre a Visão Relacional**

**Taisson Toigo (taisson@terra.com.br)**  
**Orientador: Dr. Douglas Wegner (dwegner@unisinus.br)**  
**Universidade do Vale do Rio dos Sinos**  
**Ensaio Teórico de Doutorado**  
**Bolsista Capes - Prosup**

### **RESUMO EXPANDIDO**

#### **1 PROPÓSITO CENTRAL DO TRABALHO**

Publicado em 1998, no *Academy of Management Review*, o artigo de Jeffrey Dyer e Harbir Singh traz proposição acerca da Visão Relacional. Intitulado “A Visão Relacional: Estratégia Cooperativa e Fontes de Vantagem Competitiva Interorganizacional” (tradução livre) o artigo oferece uma visão que sugere que os recursos críticos de uma empresa podem não estar somente nas fronteiras da própria empresa, mas podem sim estar ligados a recursos e rotinas compartilhados com outras empresas. Também, argumenta que uma importantíssima unidade de análise para entendimento de vantagem competitiva é a relação entre empresas.

O objetivo do ensaio é aprofundar o conhecimento sobre a visão relacional: suas bases teóricas e teorias congruentes. Também, de verificar os efeitos que o tema tomou desde a publicação do seu texto seminal, bem como trazer ao leitor um panorama das publicações de relevância e atuais que a usam como teoria de bases dos estudos empíricos e teóricos. A estrutura do artigo é disposta de forma a identificar as bases teóricas que deram origem a visão relacional. São apresentadas também teorias convergentes e ao final é apresentado o panorama de pesquisas teóricas e empíricas que usam a visão relacional como base, bem como sugestões de novos estudos. Para tal, foram pesquisados os temas “visão relacional” e “*relational view*” nas bases de dados nacionais e internacionais.

#### **2 MARCO TEÓRICO**

Com o objetivo de trazer uma nova visão, que considera as relações entre empresas como uma importante unidade de análise, Dyer e Singh (1998) propõe 4 determinantes de vantagem competitiva interorganizacional: a) Ativos específicos relacionais; b) Rotinas de Compartilhamento de Conhecimento; c) Recursos e Capacidades Complementares; e d) Governança Efetiva. Junto a isso, ainda fazem oito proposições Teóricas, relacionadas ao determinantes.

A visão relacional, segundo Dyer e Singh (1998) avança no sentido de explicar não somente quer as trocas são necessárias nas condições de mercado atuais, mas também evidencia o valor que pode ser criado através desses relacionamentos. A Teoria das Trocas Sociais está imersa na Visão Relacional, no sentido de que nenhuma parceria se manterá sem ganhos recíprocos. E é talvez por isso que a visão relacional ganhou tanta atenção, por prover um melhor entendimento de como benefícios mútuos podem surgir em organizações em rede.

A visão relacional tem origem na visão baseada em recursos, que tem contribuição no campo da vantagem competitiva através da firma como unidade de análise. De acordo com a VBR as organizações que são capazes de acumular recursos e capacidades que são raras, valiosas, não-substituíveis e dificilmente imitáveis terão vantagem competitiva sobre outras organizações. Assim a heterogeneidade das organizações é condição crítica para atingimento de performance (Barney, 1991). Entretanto, a VBR é incapaz de explicar como as organizações obtêm vantagem competitiva em ambientes conectados onde as organizações mantêm frequentes e múltiplas relações colaborativas com parceiros (Lavie, 2006).

A partir das indicações de pesquisas futuras propostas, Lavie (2006) em artigo também publicado no *Academy of Management Review* avança nas proposições Teóricas do artigo anterior e estende a Visão Baseada em Recursos para incorporar recursos de rede de empresas interconectadas. Para Lavie (2006) é mais provável que parte da vantagem competitiva adquirida por uma organização é derivada das vantagens que a rede de relacionamentos que a empresa esta imersa. Este contraste – entre as teorias – foi confirmado por Lavie (2006) ao analisar as limitações da VBR no potencial de explicação de vantagem competitiva em ambientes em rede. Ele concluiu que a visão relacional é complementar a VBR, tendo em vista que pode eliminar barreiras em que a VBR não podia.

### 3 RESULTADOS, CONCLUSÕES E SUAS IMPLICAÇÕES

Constituiu também objetivo do ensaio identificar qual a tendência em publicações com base na Visão Relacional, desta forma após análise do artigos selecionados pode-se realizar algumas considerações. A primeira delas refere-se ao fato de a própria visão relacional não ser tratada consensualmente como teoria de base forte. Conforme a análise do artigos observa-se que vem sendo base de estudos em complementariedade com a visão baseada em recursos (RBV), ou ainda de alguma outra teoria subjacente a esta, como a KBV (Visão Baseado no Conhecimento) ou NRBV (Visão Baseada no recurso Natural). Tal observação está conforme a afirmação de Lavie (2006). Ainda, alguns estudos integram a visão relacional com a Teoria das Contingencias e Social Capital. Fato é mesmo os estudos que observados, mesmo baseando-se exclusivamente em visão relacional não avançaram em termos científicos nas proposições teóricas do artigo seminal de Dyer e Singh (1998). Usaram pressupostos da teoria para construir suas hipóteses e proposições de pesquisa.

Um segundo fator de consideração diz respeito a dominância do objeto de estudo. Apesar de todos manterem um nível de análise interorganizacional, a maioria dos estudos extraídos escolheu a Cadeia de Suprimentos (SCM) como objeto empírico. Tal predominância pode ser explicada exatamente pela natureza do estudo dos autores seminais Dyer e Singh, que dedicaram sua pesquisa a estudos com este mesmo objeto empírico. Além disso, completam tal dominância estudos de relações comprador-vendedor (*Buyer-Supplier*), que consideraram díades. Entretanto a medida que trata-se um teoria que considera relações interorganizacionais, pode-se ampliar a unidade de análise para Redes Horizontais e *Stakeholder*, assim como três dos vinte estudos o fizeram.

Dessa mesma forma, há pouca evidencia de aplicação da teoria base deste artigo em estudos relacionados a geração de conhecimento, absorção de conhecimento e geração de inovação como ganhos relacionais. Finalmente, como tratou-se de dominância de estudos de Cadeia de Suprimentos, e conforme observado na revisão, os estudos analisaram empresas de grande porte.

Pode-se afirmar que a visão relacional vem sendo considerada nos estudos organizacionais. De forma complementar com outras teorias, inclusive da qual ela deriva (RBV). O conceito central atualmente, a partir do trabalho de Dyer e Singh (1998) é que há alguns ganhos que só podem ser obtidos a partir de relacionamentos, os chamados ganho relacionais. Tal afirmação ainda se mostra forte o bastante, pois preenche lacuna deixada por outras teorias. Apesar disto, poucos estudos se dedicaram a testar as hipóteses derivadas das quatro fontes de ganhos relacionais propostas por Dyer e Singh (1998).

Tal falta de testes ao mesmo tempo que limita a análise da validade da visão relacional continua sendo uma oportunidade de pesquisa futura. Da mesma forma, a extensão da unidade de análise, até então dominada por Cadeia de Suprimentos, ou por relação díade (Vendedor-Comprador), para observação de ganhos em redes constitui também oportunidade de pesquisa empírica.

A inserção da temática inovação, como variável dependente dos ganhos relacionais se apresenta como possibilidade de avanço na própria teoria, que apesar de ser originária da Gestão da Cadeia de Suprimentos (SCM), apresenta recursos para aplicação em nível interorganizacional para redes de empresas horizontais e também para as fontes de ganhos relacionais com relação as partes interessadas (stakeholders).

## REFERÊNCIAS

- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120.
- Dyer, J. H., & Singh, H. (1998). The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Academy of management review*, 23(4), 660-679.
- Lavie, D. (2006). The competitive advantage of interconnected firms: An extension of the resource-based view. *Academy of management review*, 31(3), 638-658.