



Strategic contractual relationships in the automotive sector

Relações contratuais estratégicas no setor automotivo

Relaciones contractuales estratégicas en la industria automotriz

Cleiclele Albuquerque Augusto^{a,*}, José Paulo de Souza^a, Silvio Antônio Ferraz Cário^b

^a Universidade Estadual de Maringá, Maringá, PR, Brazil

^b Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brazil

Received 16 January 2016; accepted 19 December 2016

Scientific Editor: Paula Sarita Bigio Schnaider

Abstract

The aim of the present study is to understand contractual relations through the complementarity of the Transaction Costs Theory, Measurement Costs Theory, and the Resource-Based View. Initially, we sought to define an analytical model appropriate to the complementarity objective, considering the categories of each approach. The proposition was: given the possibility of measuring the attributes of products, the contractual relationship can be used to guarantee property rights over assets of high specificity and strategic value, avoiding the costs of vertical integration. Secondly, a qualitative descriptive cross-cut (2014 and 2015) study was carried out. In this phase, the complementarity proposition was analyzed based on data obtained through semi-structured interviews with logistics, production, and purchasing managers of automakers located in the state of Paraná, and some of their direct suppliers. Our proposition indicates that when there is the possibility of measuring product attributes, the contractual relationship can be used to secure property rights of high-specificity assets and strategic resources, avoiding the costs of vertical integration. This proposition was verified because, in the case of high-specificity auto parts, the measurability of their dimensions ensures protection of specific and residual property rights. In the case of strategic resources, when there is a possibility of measurement and control, contracting is allowed, even including the acquisition of innovations that bring competitive advantage (Bluetooth, integrated GPS with SD card, back-up sensor, air bags). It was observed that, even though competitive advantages constitute valuable and rare resources for automakers at their launch, this did not prevent contracting. Verification can offer an alternative path to rational Transaction Costs Theory, as proposed by Williamson, and the use of vertical integration as a form of controlling strategic resources, recommended by the Resource-Based View, which still requires further studies in order to overcome persistent limitations in the model.

© 2017 Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA/USP.

Published by Elsevier Editora Ltda. This is an open access article under the CC BY license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Keywords: Contracts; Measurement attributes; Specific assets; Resources and strategic capabilities; Automakers

Resumo

Neste artigo, objetivou-se compreender as relações contratuais por meio da complementaridade da Teoria dos Custos de Transação, Teoria dos Custos de Mensuração e Visão Baseada em Recursos. Para tanto, buscou-se definir um modelo analítico adequado ao objetivo de complementaridade, considerando-se as categorias de cada abordagem. A proposição elaborada indica que, na possibilidade de mensuração dos atributos dos produtos, a relação contratual pode ser utilizada para garantir os direitos de propriedade sobre ativos de elevada especificidade e recursos estratégicos, evitando-se os custos da integração vertical. Em um segundo momento, a partir de uma pesquisa qualitativa descritiva, com recorte no ano de 2015, realizou-se a fase empírica da proposta. Nessa fase, analisou-se a proposição de complementaridade a partir de dados obtidos por meio de entrevistas semiestruturadas com gerentes de logísticas, produção e compras das montadoras automotivas localizadas no Estado do Paraná, e alguns de seus fornecedores diretos. A proposição

* Corresponding author at: Avenida Colombo, 5790, CEP 87020900, Maringá, PR, Brazil.

E-mail: cleiclelealbuquerque@yahoo.com.br (C.A. Augusto).

Peer Review under the responsibility of Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA/USP.

<http://dx.doi.org/10.1016/j.rausp.2017.08.006>

0080-2107/© 2017 Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA/USP. Published by Elsevier Editora Ltda. This is an open access article under the CC BY license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

foi ratificada ao se constatar que, no caso de autopeças de elevada especificidade, a capacidade de mensuração de suas dimensões garante a proteção de direitos de propriedade específicos e residuais. No caso dos recursos estratégicos, na possibilidade de mensuração e controle, a contratação permitiu a aquisição de diversas inovações geradoras de vantagem competitiva (*bluetooth*, o GPS integrado no veículo, com cartão SD, o sensor de ré, *air bags*). Observou-se que, mesmo se constituindo em recursos valiosos e raros para as montadoras no seu lançamento, esse fato não impediu que esses fossem adquiridos por intermédio da contratação. Conclui-se que essa ratificação pode oferecer um caminho alternativo ao racional da TCT, proposto por Williamson, e à orientação pela integração de recursos, como forma de controle, preconizado pela VBR, o que ainda carece de maiores estudos visando a superar as limitações ainda presentes no modelo apresentado.

© 2017 Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA/USP. Publicado por Elsevier Editora Ltda. Este é um artigo Open Access sob uma licença CC BY (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Palavras-chave: Contratos; Mensuração de atributos; Ativos específicos; Recursos e capacidades estratégicos; Montadoras de veículos

Resumen

El propósito en este artículo es entender las relaciones contractuales por medio de la complementariedad de la Teoría de los Costos de Transacción, Teoría de los Costos de Medición y de Visión Basada en los Recursos. Para ello, se ha buscado establecer un modelo analítico apropiado al objetivo de complementariedad, teniendo en cuenta las categorías de cada enfoque. La proposición elaborada indica que, en la posibilidad de medición de los atributos del producto, la relación contractual puede utilizarse para asegurar los derechos de propiedad de activos de alta especificidad y recursos estratégicos, evitándose los costos de la integración vertical. En una segunda etapa, a partir de un estudio cualitativo descriptivo, con sección en el año 2015, se ha llevado a cabo la fase empírica de la proposición. En esta fase, se ha analizado la proposición complementaria, a partir de datos obtenidos por medio de entrevistas semiestructuradas con los directores de logística, producción y adquisición de plantas ensambladoras automotrices ubicadas en el estado de Paraná, y algunos de sus proveedores directos. La proposición ha sido ratificada por la constatación de que, en el caso de autopartes de alta especificidad, la capacidad de medición de sus dimensiones asegura la protección de los derechos de propiedad específicos y residuales. En cuanto a los recursos estratégicos, en la posibilidad de medición y control, la contratación ha permitido la adquisición de una serie de innovaciones generadoras de ventaja competitiva (*bluetooth*, GPS integrado en el vehículo, con tarjeta SD, sensor de marcha atrás, *air bags*). Se advierte que, aunque constituyan recursos valiosos y raros para los fabricantes de automóviles en su lanzamiento, este hecho no ha impedido que éstos fueran adquiridos por medio de la contratación. Se concluye que dicha comprobación puede ofrecer un medio alternativo al camino racional de la TCT, propuesto por Williamson, y a la orientación hacia la integración de los recursos, como medio de control, preconizado por la VBR. Es necesario que se realicen más estudios para superar las limitaciones todavía presentes en el modelo.

© 2017 Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA/USP. Publicado por Elsevier Editora Ltda. Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Palabras clave: Contratos; Medición de atributos; Activos específicos; Capacidades y recursos estratégicos; Ensambladoras automotrices

Introduction

The essential idea guiding this work concerns the transactional and strategic characteristics which influence decisions to outsource production among auto assembly plants in the state of Paraná, Brazil. Understanding the motivation behind these decisions indicates paths for understanding organizations in their forms and limits, as well as productive and relational dynamics. Historically, vertical integration and disintegration movements, through contracting, have always been part of the strategic decisions of automakers, in their headquarters and extending throughout their subsidiaries, including those in Brazil. An understanding of the motivating factors behind these movements helps define relevant subsidies for investment decisions in the sector, in both the public and private spheres (Ferreira & Serra, 2010; Melo, 2006).

Presently, in the Brazilian case, there is a trend toward vertical disintegration, that is, externalization of production. In recent years, automakers have started focusing on more specialized activities at the product level, prioritizing skills related to the creation of characteristics that differentiate the product in the consumer market (Cerra & Maia, 2008; Costa & Henkin, 2012; Melo, 2006). According to Melo (2006) and Costa and Henkin (2012), suppliers have assumed responsibility for

activities considered non-strategic by automakers, or those that require knowledge divergent from that which forms the basis of automakers' core competencies.

Within this framework of outsourcing activities, the dominant governance structure in the coordination and attainment of automakers has been contractual arrangements with direct suppliers (Augusto, 2015; Ferrato, Carvalho, Spers, & Pizzinatto, 2006). According to Casotti and Goldenstein (2008), contracts between assemblers and suppliers can range between more distant, as well as closer relationships, such as those in which suppliers install themselves in the assembly plant (modular consortium). In this case, Ferreira and Serra (2010) affirm that the maturity of this sector facilitates the choice of this structure, since it is inserted in a context of efficiency, where conditions reduce market imperfections and dangers in transactions, especially opportunistic behavior.

In this paper, we focus on the closer relations between automakers and their direct suppliers, taking into account the flow of formal commercial transactions that are established between these parties. These relationships, contractual arrangements guiding transactions between manufacturers and direct suppliers, involve a context of resource interdependence, such as knowledge, technology, and innovation, as well as reciprocal lines of communication (Dias, Galina, & Silva, 2008;

Download English Version:

<https://daneshyari.com/en/article/7438074>

Download Persian Version:

<https://daneshyari.com/article/7438074>

[Daneshyari.com](https://daneshyari.com)