

DIREITOS DE PROPRIEDADE E CAPITAL HUMANO: RELAÇÃO CONTRATUAL DE SERVIÇOS EM TECNOLOGIA DE INFORMAÇÃO

PROPERTY RIGHTS AND HUMAN CAPITAL: CONTRACTUAL RELATIONSHIP IN INFORMATION TECHNOLOGY SERVICE

ADMINISTRAÇÃO DA INFORMAÇÃO: GOVERNANÇA E ESTRATÉGIA EM SISTEMAS DE INFORMAÇÃO E TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

Flávia Mayara Segate, Universidade Estadual de Maringá, Brasil, flaviasegate@gmail.com

Deisy Cristina Corrêa Igarashi, Universidade Estadual de Maringá, Brasil, dccigarashi@uem.br

Wagner Igarashi, Universidade Estadual de Maringá, Brasil, wigarashi@uem.br

Resumo

Em negociações de serviços em Tecnologia de Informação (TI), prestador e tomador buscam instrumentos que os ajudem a definir a relação de troca econômica, apontados pela Teoria de Direitos de Propriedade como Direito Legal e Econômico, principalmente no que tange ao capital humano, fonte de geração de no seguimento de TI, cujo produto principal é derivado do conhecimento. Neste sentido, o presente estudo busca compreender como o capital humano está presente nos direitos de propriedade na relação contratual entre prestador e tomador de serviços de TI. A pesquisa tem abordagem qualitativa e descritiva. A coleta de dados ocorre por meio de entrevista semiestruturada com gerentes de 6 empresas prestadoras e 11 tomadoras de serviços de TI. Para análise de dados utiliza-se de análise de conteúdo. Como resultado identificou-se 24 elementos do capital humano. Dos quais, conhecimento técnico e especializado em TI, conhecimento mecânico e operacional em software, experiência profissional na área de TI e criatividade, demandam de criação de mecanismos de proteção para o tomador de serviços, como criação de equipe própria e para o prestador como o formato de gestão e formulação de contratos que proibem a contratação de seus profissionais por parte do tomador.

Palavras-chave: Serviços em tecnologia de informação; Capital humano; Direito de propriedade.

Abstract

In negotiations for Information Technology services (IT), providers and taker look for instruments that help them to define the economic exchange relationship, pointed out by the Theory of Property Rights as Legal and Economic Law, mainly with regard to human capital, a source of generation of income in the IT segment, whose main product is derived from knowledge. In this sense, the present study seeks to understand how human capital is present in property rights in the contractual relationship between provider and the IT service taker. The research has a qualitative and descriptive approach. Data collection takes place through semi-structured interviews with managers from 6 service providers IT service and 11 takers. For data analysis, content analysis is used. As a result, 24 elements of human capital were identified. Of which, technical and specialized knowledge in IT, mechanical and operational knowledge in software, professional experience in the IT area and creativity, require the creation of protection mechanisms for the service taker, such as the creation of its own team and for

the provider as the management format and formulation of contracts that prohibit the borrower from hiring its professionals.

Keywords: Information technology services; Human capital; Property right.

1. INTRODUÇÃO

Sob a ótica econômica de Direitos de propriedade, ativos não são compostos de forma idêntica, ao passo que pessoas não são plenamente informadas sobre os produtos/serviços que estão trocando. Portanto, os termos de troca não estão perfeitamente delineados (Barzel, 1997, Sztajn, Zylbersztajn & Mueller, 2005, Monteiro & Zylbersztajn, 2011). Neste contexto, instrumentos legais e sociais, como leis, costumes, normas, entre outros, ajudaram a definir as relações entre unidades econômicas (Demsetz, 1967, Sztajn, Zylbersztajn & Mueller, 2005).

Ao abordar Direito de Propriedade Barzel (1997, 2002) insere a noção de atributos (potenciais) de ativos, ao afirmar que não há um ativo totalmente exclusivo, negociado em uma transação, mas, também, as propriedades sobre as dimensões que o compõe (Barzel, 1997, Foss & Foss, 2000). No entanto, para Hill (1976) as transações de troca ocorrem de maneira mais simples ao se tratar de bens tangíveis, pois os bens não tangíveis, como os serviços, apresentam categorias lógicas diferentes, fato que os tornam mais complexos.

Deste modo, a intangibilidade é uma das características mais representativas para as atividades econômicas de serviços, e isto não possibilita que bens de natureza intangíveis sejam tratados de maneira similar aos bens tangíveis (Hill, 1976, Kon, 1999, Gassmann & Bader, 2006, Castells, 2010). Riddle (2000) afirma que a complexidade de serviços reside em seu modo de fornecimento, o qual não é transferível de forma palpável como uma mercadoria. Além disso, nos serviços há uso intensivo de recursos humanos (Meirelles, 2006, Castells, 2010), fato evidenciado quando se trata de serviços em Tecnologia de informação (TI), afinal a TI, sob a ótica de desenvolvimento de software, é composta quase exclusivamente por ativos imateriais, como capital humano (Walden & Hoffman, 2007, Lima & Carmona, 2011).

Com o aumento da tecnologia disponível há ampliação da oferta de serviços especializados em áreas que não são industriais ou agrícolas (Yang, 2015). Serviços em tecnologia, administração, engenharias e de negócios no geral, são os que mais ascenderam no período “pós-industrial” (Singelmann, 1978, Cheikh & Noubbigh, 2019). Dentre os serviços mais requisitados, a maior parte se refere à tecnologia de informação, pois economias em desenvolvimento e em transição passam a se beneficiar da transferência de tecnologia, devido a possibilidade de importá-las em países mais desenvolvidos (Bohn, Brakman & Dietzenbacher, 2018, Riddle, 2000).

Com o avanço tecnológico mais presente e a disponibilidade de profissionais qualificados, a indústria de serviços em TI continua a se expandir, destacando-se das demais atividades (Jha & Bag, 2019). Fato que evidencia a imersão da economia, ainda, em um processo de transição de industrial para serviços (Castells, 2010). Assim, empresas de tecnologias, principalmente as voltadas para a produção de software se destacam por atuar nas mais diversas áreas de negócios e processos de trabalho (Lima & Carmona, 2011, Gomes, 2014, Orsiolli, Morais Da Silva & May, 2015). Além ter destaque no desenvolvimento econômico mundial. No Brasil, o

setor de serviços tem apresentado maior participação no PIB do País e na geração de empregos (IBGE, 2019).

A característica mais marcante de empresas prestadoras de serviços em TI é a geração de produtos a partir de conhecimento, experiências e capacidades profissionais (Peinado, Santos, Gafuri & Vesco, 2015, Bergamaschi, 2004). Isto porque produtos e serviços em TI são derivados de recursos intangíveis que dependem de conhecimento do profissional para sua geração (Walden & Hoffman, 2007, Peinado, Santos, Gafuri & Vesco, 2015).

Conhecimentos, habilidades, experiências, capacidades, entre outros, são elementos que fazem parte do capital humano, que juntamente ao capital estrutural e capital relacional compõem um recurso valioso das organizações, denominado capital intelectual (Edvinsson & Malone, 1998, Stewart, 1998, Sveiby, 1998). Sveiby (1998) afirma que o capital humano é complexo por ser invisível. Deste modo, apresenta particularidades que exigem maior atenção em sua gestão, como dificuldades na disponibilização de informações equivalentes entre os agentes, conhecimentos específicos e dificuldades no estabelecimento de direitos de propriedades (Martins & Alves, 2010).

Walden & Hoffman (2007) argumentam que identificar o benefício obtido a partir da prestação de serviços em TI é difícil, pois o trabalho executado pelo profissional é em alguns casos inobservável. Para Rosenbaum (2013) a dificuldade de assegurar direitos que envolvam bens não tangíveis, como serviços e conhecimento negociado, aumenta a ameaça de apropriação de conhecimento do parceiro, enquanto, ao mesmo tempo, confundem a redação de contratos, tipicamente empregados para mitigar essas ameaças.

Neste sentido, surge o seguinte questionamento: Como o capital humano está presente nos direitos de propriedade na relação contratual entre prestador e tomador de serviços em Tecnologia de Informação (TI)? Para responder ao questionamento tem-se como objetivo deste estudo compreender como o capital humano está presente nos direitos de propriedade na relação contratual entre prestador e tomador de serviços em Tecnologia de Informação (TI).

2. DIREITO DE PROPRIEDADE

Sob a ótica geral de direitos de propriedade, quando uma transação ocorre no mercado, pacotes de direitos são trocados e não apenas ativos (Demsetz, 1967). Conforme Barzel (1997) vender mercadorias e obter renda a partir delas exige troca e, conseqüentemente, a cessão mútua de seus direitos. Tais direitos são instrumentos que ajudam a definir relações que unidades econômicas mantêm uma com as outras (Demsetz, 1967).

Conforme Barzel (1997, p. 74) em uma troca os direitos de propriedade são explicitados contratualmente, visto que “em uma transação contratual, o comprador se torna o proprietário legal da mercadoria vendida pelo vendedor, de modo que o contrato (frequentemente complementado pela lei comum) delinea os atributos da mercadoria”. Grossman & Hart (1986) afirmam que haverá falhas em abordar elementos futuros na formulação de contratos que compreendem o ativo e que estas falhas são causadas pela incapacidade dos agentes de contemplar tais previsões. Assim, a incompletude dos contratos evidencia a função econômica do direito de propriedade.

Para Barzel & Kochin (1992) o direito de propriedade é útil nas análises econômicas ao permitir a descoberta de ações dissipadoras dos ganhos resultantes de um ativo, a fim de reduzi-las. Isso porque em transações econômicas as partes envolvidas na troca buscam absorver ganhos sobre os ativos negociados e impedir que haja maior absorção de benefícios por parte do outro agente econômico. Deste modo, as partes negociam direitos em busca destes dois objetivos (Barzel & Kochin, 1992). Assim, conforme Demsetz (1967, p. 350) “novos direitos de propriedade ocorrem em resposta aos desejos das pessoas que interagem para se adaptar a novas possibilidades de custo benefício”.

Direitos de propriedade concedem ao proprietário dos ativos a possibilidade de exclusão de outros ao interferir em suas ações. Deste modo, uma de suas principais funções “é a de orientar os incentivos para conseguir uma maior internalização das externalidades” (Demsetz, 1967, p. 348). Externalidades são definidas como custos e benefícios associados às transações (Demsetz, 1967, Pinheiro & Saddi, 2005). Tais custos e benefícios devem ser incluídos (internalizados) nas decisões da unidade econômica que tem direito de uso do ativo. Portanto, uma lei, por exemplo, pode fazer com que determinados benefícios gerados por um ativo, sejam incluídos nas ações e decisões daquele que tem sua posse (Demsetz, 1967).

A habilidade de agentes em consumir os benefícios gerados por um ativo depende da capacidade de excluir outros indivíduos do consumo do mesmo ativo (Monteiro & Zylbersztajn, 2011). Para Barzel (1997) devido ao custo de delinear e policiar estes direitos, por meio de contratos ou acordos, surgem oportunidades para alguns agentes capturar o que parece ser a riqueza de outros, pois, assegurá-los, faz com que os agentes precisem gastar recursos que podem sobrepor os benefícios gerados pelo ativo (Barzel, 2002).

Conforme Demsetz (1967) à medida que o valor de um ativo aumenta há busca por delinear direitos de propriedades que inicialmente eram de domínio público. Ou seja, assim que o agente econômico percebe os benefícios gerados por um ativo, ele busca instrumentos capazes de garantir o usufruto de seus benefícios e arcar com seus custos, conseqüentemente, exclui outros desta ação (Barzel & Kochin, 1992). Conforme Masten (1998) tais instrumentos são aplicados às transações por meio de direito legal ou direito econômico.

Barzel (1997) apresenta uma distinção categórica entre direito legal e econômico. No entanto, faz-se necessário compreender o papel dos atributos nas transações para analisar a aplicação dos direitos. Deste modo, para Barzel (1997) o modelo de análise dos direitos de propriedade deve incluir conceitos e definições de atributos e domínio público, além de direito econômico e legal (Barzel, 1997, Monteiro & Zylbersztajn, 2011).

Conforme Foss & Foss (2000, p. 9) ao introduzir a noção de ativos multi-atributos, Barzel “argumenta que é mais proveitoso concentrar-se na propriedade dos atributos do que nos ativos”. Afinal, não existe um ativo totalmente exclusivo, pois sempre haverá atributos que são compartilhados ou que estão sujeitos à captura pelos demais agentes econômicos (Foss & Foss, 2000). Deste modo, o que se negocia em uma transação não são apenas objetos, mas também, as propriedades sobre as dimensões que compõe este objeto (Sztajn, Zylbersztajn & Mueller, 2005). Barzel (1997) define atributos como potenciais de um ativo que podem variar em diferentes níveis e tipos. Assim, os agentes podem ter diferentes graus de controle sobre os atributos dos ativos e, portanto, direitos econômicos mais ou menos seguros, pois, o

proprietário de parte de um bem, não tem necessariamente o direito absoluto sobre todos os aspectos desse bem, mas sim um conjunto ou uma lista de direitos (Sztajn, Zylbersztajn & Mueller, 2005). Todavia o direito de propriedade pode ser assegurado somente quando uma das partes envolvidas na transação possa afetar ou usufruir de um atributo. Caso esta pessoa possa obter sozinho tais benefícios sobre todas as dimensões de um ativo, ele passa a ser seu dono pleno. No entanto, em uma troca, todas as partes podem afetar os atributos o que torna a propriedade raramente segura e os direitos de propriedade imperfeitamente delineados (Barzel, 1997, 2002).

Monteiro & Zylbersztajn (2011, p. 101) afirmam que “uma vez que um ativo é composto por diferentes atributos, direitos econômicos de propriedade podem ser alocados para cada atributo particular”. Deste modo, à medida que as circunstâncias mudam, as pessoas formarão tipos diferentes de acordos para resolver os problemas. Assim, caso o nível de delineamento dos direitos seja insatisfatório, eles podem alterá-lo até que consigam assegurar os atributos possíveis, a fim de maximizar seus ganhos (Barzel, 1997). Neste contexto, a garantia de exercício de direitos pode ser oferecida pelo Estado (Direito Legal) ou por meio de normas sociais (Direito Econômico), que atuam como mecanismo redutor de “custos de transação” (Sztajn, Zylbersztajn & Mueller, 2005). Barzel (1997, p. 6) afirma que “Direitos econômicos são o fim (isto é, o que as pessoas procuram), enquanto os direitos legais são os que contribuem para alcançar o fim”. Deste modo, os direitos de propriedade podem ser definidos com base na proteção governamental (direitos legais), bem como do esforço em proteger estes direitos e de proteger-se contra captura dos direitos por outros agentes econômicos (direitos econômicos) (Monteiro & Zylbersztajn, 2011).

Por serem assegurados pelo Estado, os direitos legais, são facilmente observáveis e definidos e desempenham papel de apoio primário para se chegar aos direitos econômicos (Barzel, 2002). Os direitos legais são definidos com base no que o Governo delinea e aplica como propriedade a uma pessoa. No entanto, ao conceder direitos legais, o governo participa indiretamente da definição e proteção dos direitos econômicos. Deste modo, direitos legais são apenas uma fração dos direitos de propriedade (Barzel, 1997). Há casos que garantir o direito legal se torna custoso e sobrepõem os benefícios gerados a partir de sua propriedade. Assim, apesar de não haver proteção legal, há direitos econômicos para o proprietário, pois os benefícios gerados a partir do ativo são destinados a ele (Barzel, 1997). O direito econômico é compreendido como a capacidade de desfrutar de uma parte da propriedade (Barzel, 2002, Verde & Miranda, 2019), pois variam conforme os esforços para proteção de tentativas de captura de potenciais (atributos) do ativo por outras pessoas (Barzel, 1997).

Todavia quando os atributos estão em domínio público, ou seja, não assegurados pelo proprietário, haverá esforços de outros para tentar capturá-los sem destinar estes esforços ao proprietário. Tal cenário afeta a forma como o proprietário manipula os direitos de propriedade sobre os atributos, a fim de que não sejam capturados, gerando impacto na performance econômica (Sztajn, Zylbersztajn & Mueller, 2005). Neste sentido, empresas de TI, nas quais as transações tem por base tecnologias avançadas podem apresentar, ainda, maior dificuldade quanto à e proteção de atributos (Calicchio & Marcondes, 2016). Além disso, neste seguimento, produtos e serviços oferecidos são derivados de recursos de natureza intangível requerem ainda maior atenção (Walden & Hoffman, 2007, Peinado, Santos, Gafuri

& Vesco, 2015). Deste modo, faz necessário compreender elementos pertencentes ao capital humano que podem agir na TI.

3. CAPITAL HUMANO

A percepção reafirmada por Stewart (1998) de o conhecimento se configura como o recurso mais valioso do que qualquer outro, destaca o conhecimento como um dos elementos pertencentes ao capital humano, o qual compõe o Capital Intelectual. Stewart (1998) afirma que a fonte de inovação das organizações, que ocorrer por meio da capacidade de funcionários com potencial para gerar ideias e habilidades. Segundo Tichá (2011) o capital humano é definido conforme as características dos funcionários. Assim, equivale a soma das competências e características da personalidade de indivíduos que trabalham em uma organização (Spinelli, 2015)

Para Reilly (1996) o capital humano é definido como a força de trabalho, no qual indivíduos são como "bens" intangíveis da organização. Entretanto, como o capital humano é formado a partir de capacidades e habilidades relacionadas a um indivíduo que atende às tarefas entregues pela organização. Bontis (2001) afirma que o capital humano não pode ser propriedade da empresa.

Para Stewart (1998) existem três tipos de habilidades que são consideradas capital humano: (a) habilidades alavancadas – habilidades gerais, mas valiosa para a empresa no qual o indivíduo está trabalhando, como especializações em determinado setor; (b) habilidades proprietárias – talentos específicos, especialização no seguimento em que atua a empresa no qual o funcionário trabalha e; (c) habilidade do tipo commodity – capacidade de realização de tarefas de forma mecânica.

Na “era do conhecimento” em que há fortes avanços tecnológicos e da sociedade como um todo, Nascimento & Souza Junior (2019) evidenciam a importância de existência dos elementos pertencentes ao capital intelectual nas organizações, principalmente no que tange ao capital humano, pois os colaboradores deixaram de ser apenas fonte de força física para tornarem-se fonte de inovação. No entanto, conforme Namvar, Fathian, Akhavan & Gholamian (2010) uma boa compreensão e mensuração destes elementos, é o primeiro passo para qualquer planejamento e gerenciamento eficiente desses recursos para que possa ser fonte de vantagem competitiva e de crescimento para organizações.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta pesquisa é qualitativa e descritiva, visto que este tipo de pesquisa tem o caráter de responder questões particulares de um determinado contexto. O delineamento da pesquisa fornece uma compreensão inicial sobre limites, estratégias, alcances e aplicações distintas de métodos de pesquisa, os quais buscam fornecer entendimento do problema, objetos e caminhos investigativos (Neves Junior & Lanza, 2017). A execução de um delineamento de pesquisa deve ser realizada compreendendo, além do tipo de pesquisa, o objeto de estudo, instrumentos utilizados na coleta de dados, procedimentos utilizados na coleta dos dados e procedimentos para análise e interpretação dos dados (Calais, 2010). Pelo fato de a pesquisa enfocar empresas que contratam (tomador) e que oferecem (prestador) serviços em TI.

Serviços em TI desdobram-se em inúmeras atividades, Marins (2005) explica que serviços relacionados a softwares correspondem quase que à totalidade do setor de TI. Esta pesquisa estuda empresas que contratam e ofereçam serviços relacionados a softwares e processamento de dados. Por questões de acessibilidade a pesquisa foi desenvolvida no noroeste do Paraná. Quanto ao recorte temporal, este estudo é transversal, pois a coleta de dados ocorre em um determinado período no tempo, ou seja, segundo semestre de 2019. A pesquisa utilizou-se de entrevistas semiestruturadas. O contato com prestadores e tomadores de serviços se deu por meio de agentes chave que agendaram data e hora para realização das entrevistas. A coleta de dados do presente estudo ocorreu em dois momentos. No primeiro momento foram realizadas entrevistas semiestruturadas com onze tomadores e, posteriormente, com seis prestadores de serviços de TI. As entrevistas foram transcritas em planilhas eletrônicas como o o programa InqScrib. Para análise de dados utilizou-se de análise de conteúdo.

4. RESULTADOS

Ao analisar os prestadores de serviços em TI fica em evidência que por se tratar de insumo para a criação e aperfeiçoamento do software e realização das atividades pertinentes à prestação de serviços em TI como auxílio no manuseio do software, resolução de problemas em tempo hábil, criação de novas ferramentas, apoio gerencial, entre outras atividades correlacionadas à tecnologia. Corroborando Stewart (1998) ao afirmar que o capital humano é a fonte de inovação e criação de ideias das organizações. Os elementos pertencentes ao capital humano, segundo os prestadores de serviços entrevistados, encontram-se dispostos no quadro 3.

Elementos do Capital Humano	
Habilidades Proprietárias	Habilidades Alavancadas
Multidisciplinaridade, bom relacionamento, bagagem teórica, transferência de linguagem comercial para técnica, ser atualizado, boa comunicação, empatia, tolerância, maturidade, flexibilidade, capacidade para trabalhar em equipe, criatividade, capacidade analítica, motivação para estudar, agilidade, ousadia, dinamismo, concentração e humildade.	Capacidade de Resolução de Problemas, experiência profissional em TI, conhecimento especializado em TI, conhecimento técnico em TI.
	Habilidades Commodity
	Conhecimento mecânico e operacional de software.

Quadro 3 - Elementos de Capital humano presentes nos atributos da transação

Dentre os elementos do capital humano, o que mais se destacou é capacidade dos profissionais de TI na resolução de problemas dos tomadores de serviços, que envolvem experiências no mercado de trabalho, conhecimento técnico e especializado em tecnologia de informação e agilidade. Tais problemas surgem em razão da adaptação da linguagem do software, no qual o tomador não tem conhecimento, à linguagem de negócios dos tomadores de serviços. Quanto ao conhecimento técnico e especializado em TI, estes envolvem a bagagem teórica sobre resoluções de problemas, boas práticas na área de TI, especialização em cursos de nível superior em TI, especializações como cursos técnicos, pós graduação, mestrado, doutorado, conhecimento sobre o manuseio e funcionamento do software, entre outros.

Neste sentido, os tomadores expõem suas necessidades quanto à execução e controle de atividades e informações, porém não sabem como isso pode ser incorporado ao software. Deste modo, cabe aos profissionais de TI realizar esta tradução para a ferramenta tecnológica de maneira ágil e adequada, haja vista que uma falha ou demora na execução desta tarefa impossibilita que as funcionalidades do software sejam convergentes às atividades desempenhadas pelos tomadores de serviços, gerando lentidão na realização de rotinas de trabalho e perda ou distorção de informações.

Para os prestadores de serviços, em decorrência da capacidade do profissional de TI na resolução de problemas, também deverá ser apresentado o elemento multidisciplinaridade, conhecendo os diferentes nichos de mercado dos tomadores de serviço no qual atende, além de compreender a estrutura organizacional interna de cada empresa. Isso contribui para que o profissional ofereça soluções de problemas e sugestões de melhorias que se sejam apropriadas para cada tomador específico. Assim, também conseguirá levar as necessidades dos tomadores de serviços até o desenvolvedor de software, para que seja feita a automatização das informações coletadas.

Neste sentido, o conhecimento multidisciplinar é necessário diante da necessidade de desenvolvimento e aperfeiçoamento dos softwares. Afinal, em caso de softwares mais complexos, como ERPs, são compostos por diversos módulos distintos, que representam áreas ou departamentos de empresas ou partes do processo de realização de uma atividade fim, tais como contabilidade, faturamento, estoque, compras, patrimônio, financeiro, recursos humanos, entre outros. O profissional que apresenta os elementos multidisciplinaridade, capacidade de resolução de problemas e agilidade, geralmente está alocado nas funções de atendimento ao suporte, consultoria e/ou implantação do software, por haver maior contato com o tomador de serviços. Além disso, os prestadores de serviços citam a importância de que estes profissionais alocados nas funções citadas mantenham um bom relacionamento com os tomadores, exigindo compreensão, tolerância, flexibilidade, boa comunicação e empatia quanto às suas dificuldades e limitações no manuseio e entendimento do software.

Além disso, os prestadores de serviços afirmam que a necessidade dos usuários do software muda constantemente e de forma acelerada, assim a tecnologia avança no mesmo ritmo que as demandas dos tomadores de serviços. Deste modo, para que o prestador atenda aos tomadores de serviços de maneira adequada e se mantenha competitivo, os profissionais de TI deverão apresentar criatividade e buscar constantemente o aperfeiçoamento de seu conhecimento, se atualizando quanto a novas linguagens (códigos) de sistemas, formas de melhorar a tecnologia ofertada, entre outros conhecimentos pertinentes à tecnologia de informação.

Na visão do prestador de serviços o processo de criação do software juntamente aos serviços prestados também exige do profissional habilidades como conhecimento técnico em TI, boa comunicação e bom relacionamento. No entanto, há momentos em que o prestador opta por selecionar profissionais que não apresentam conhecimento técnico e especializado em TI, mas que possuem capacidade de comunicação e conseguem manter um bom relacionamento com os funcionários dos tomadores de serviços. Isso porque, para ele a maioria dos tomadores de serviços espera encontrar este perfil ao contratar seus serviços, não dando a devida importância ao conhecimento em TI. A presente afirmação está em alinhamento aos relatos

obtidos nas entrevistas com os tomadores de serviços, que buscam nos profissionais de TI elementos como, agilidade, boa comunicação, empatia e bom relacionamento.

Além disso, a maioria dos profissionais que trabalham com o desenvolvimento do software ficam limitados às atividades internas de programação por não apresentar boa comunicação, mas executarem bem o trabalho de criação e desenvolvimento, já que são criativos e concentrados. Em decorrência disso, este profissional não tem contato com os tomadores de serviços que acabam não compreendendo a necessidade da qualificação deste profissional, uma vez que não conhecem a forma como o trabalho é realizado até chegar a empresa.

Os prestadores de serviços afirmam que o profissional de TI deverá ter bagagem teórica, relacionada às boas práticas no ramo de Tecnologia, capacidade para resolver problemas e aprimorar o software. Porém, aqueles profissionais que possuem apenas conhecimento técnico e mecânico de software, sem possuir elementos que facilitem a execução dos serviços prestados, como atendimento ao tomador de serviços, soluções de problemas gerenciais e multidisciplinaridade, não são interessantes para a empresa. Afinal, este perfil não está relacionado ao que o tomador busca, no primeiro momento, ao contratá-los.

A personalidade das pessoas que compõe a equipe apresenta diferencial entre as empresas que prestam serviço de TI, proporcionando posição de destaque no mercado. Afinal, é a partir das pessoas que o trabalho pode ser executado de melhor modo e que o software poderá ser desenvolvido de forma a tornando-se mais robusto e interessante para o tomador. Assim, no momento de recrutar profissionais primeiramente observa a sua personalidade para depois explorar o conhecimento técnico em TI. Em consequência disso, os colaboradores de preferência são os que apresentam ousadia e dinamismo, humildade e potencial de trabalho em equipe. Ademais houve evidência da importância de que os profissionais apresentem maturidade para manter bom relacionamento com tomadores de serviços e colegas, o que envolve experiência adquirida em outros trabalhos e empresas. Além disso, afirmam que é importante buscar por profissionais dinâmicos e que sejam flexíveis com diferentes perfis de pessoas, visto que alguns perfis podem impactar na realização das atividades dos profissionais de TI, ao resistirem às suas orientações, as mudanças advindas do software e adaptações das atividades e rotinas de trabalho.

Neste sentido, os prestadores relatam que na implementação de um novo software deverá ocorrer mudanças na gestão do tomador de serviços, orientando seus profissionais sobre a necessidade em serem favoráveis quando às novas rotinas, além de manter uma estrutura física adequada que comporte os softwares. A partir de então a relação entre prestador e tomador poderá ser positiva.

No entanto, conforme relato a composição do capital humano não se limita aos profissionais da tecnologia. Em todos os casos a parte comercial da empresa é um dos elementos que contribui para seu crescimento e conquista de novos clientes. Isso porque como alguns tomadores de serviços não tem conhecimento a respeito do desenvolvimento de software, execução dos serviços em TI, da própria tecnologia disponível, ou seja, o modo como ela funciona dentro do hardware, será necessário uma boa comunicação, capacidade de venda e persuasão, para convencer um tomador de serviços a adquirir algo que não conhece, embora saiba da importância para sua empresa.

Em relação aos elementos de capital humano que estão presentes nos Direitos de Propriedade, os os tomadores de serviços consideram que elementos do capital humano são caros para se identificar, uma vez que exige disponibilidade de tempo para observar a execução dos serviços ou conhecer o pessoal que atua no prestador e conhecimento especializado em TI para perceber a qualidade dos serviços e produto. Na maioria das vezes, a falta de conhecimento especializado no seguimento de TI por parte tomadores de serviços, faz com que os atributos essenciais para execução das atividades e desenvolvimento do software, como conhecimento técnico no manuseio e configuração do software, conhecimento especializado em TI, criatividade, dinamismo e experiências profissionais, deixam de ser contemplados em contrato e, também, em acordos informais (direito econômico), afinal o tomador de serviços não conhece o mínimo que se pode exigir ou esperar do produto e atividades oferecidos pelo prestador de serviços. Além disso, o tomador apresenta dificuldades na identificação dos atributos de TI diante da própria complexidade do setor de serviços quanto à transferência, produção e consumo. Deste modo, há atributos que ficam sob domínio público.

Estes atributos serão percebidos durante a execução dos serviços, quando a parceria já foi estabelecida. Deste modo, tomadores de serviços poderão contratar prestadores que não ofereçam tais atributos o que acarreta serviços e produtos de menor qualidade em relação àqueles prestadores que os apresentam. Além do mais firmada a parceria voltar ao ponto de partida é custoso, pois envolve reestruturação do tomador para adequar-se às demandas e mudanças ocorridas com a inserção da tecnologia e adequação da empresa as necessidades do software, fazendo com que o tomador aceite o serviço que lhe foi fornecido.

Diante da dificuldade de identificação por parte dos tomadores de serviços, quanto aos elementos do capital humano que permeiam os serviços de TI, nota-se que prestadores oferecem somente àquilo que os tomadores são capazes de perceber, enquanto que os demais elementos permanecem omissos, tais como: conhecimento técnico de manuseio do software e conhecimento especializado em TI, experiências profissionais, dinamismo e criatividade.

Embora na visão dos prestadores de serviços o motivo pelo qual se atribui mais ênfase em construir essa equipe de conhecimento multidisciplinar esteja relacionado com o desejo em estruturar um software mais robusto e que atenda melhor ao tomador de serviços, alguns prestadores relataram haver preferência por contratar pessoas sem nenhum conhecimento especializado ou formação técnica, para baratear os custos com a contratação.

Pode-se afirmar que a ausência dos atributos conhecimento específico em TI, conhecimento técnico em TI, como manuseio e atualização do software, criatividade e experiências profissionais em TI na negociação, seja por parte dos tomadores de serviços, que não estão dispostos a oferecer a contrapartida justa sobre a obtenção destes atributos ou pelos prestadores de serviços, que não oferecem a qualidade de serviço convergente com a contrapartida obtida do tomador, equivale a dizer que estes atributos estão sujeitos à captura de valor, ou seja, sob domínio público.

Assim, atributos do capital intelectual que exigem conhecimento especializado na área de TI, dificilmente são identificados e resguardados pelo tomador de serviços de forma legal, sendo necessários mecanismos informais de proteção. Um exemplo citado pelos tomadores de serviços como modo de se resguardar na relação contratual, é recrutamento pessoal

especializado para trabalhar internamente, fazendo a ponte entre prestador e tomador de serviços. Deste modo, a obtenção dos benefícios gerados a partir do intelecto do profissional presente no prestador de serviços e pela inserção da tecnologia, fica na empresa contratante. Por outro lado, empresas que não possuem os recursos necessários para criação destes mecanismos informais de proteção, permanecem vulneráveis a ações oportunistas.

Neste contexto, os tomadores de serviço encontram dificuldade em estabelecer direitos, sejam por meio de exigências de um serviço de melhor qualidade, de software mais completo ou de estabelecer os limites de propriedade entre prestador e tomador. A limitação dos tomadores de serviços para a mensuração dos serviços e produtos de TI que estão prestes a adquirir fica evidente ao questionar como é o serviço de TI e como são os profissionais que os atendem,

Além disso, diante do pouco conhecimento sobre tecnologia, o tomador de serviços não consegue reconhecer a importância de um bom profissional de TI, com conhecimento especializado neste seguimento. Por este motivo, recusa-se a oferecer os recursos financeiros que o prestador considera devido para manter e preparar um bom profissional. Tal fato ocorre principalmente em negociações com empresas de pequeno porte, pois estas desejam pagar o mínimo possível e utilizar ferramentas e serviços básicos que atendam às necessidades pontuais, sem se importar, num primeiro momento, em como isso ocorrerá.

Nas entrevistas realizadas com tomadores e prestadores percebe-se em alguns momentos, que a ausência da oferta dos atributos: conhecimento técnico e conhecimento especializado em TI, por parte do prestador de serviços, ocorre propositalmente. Afinal, diante da dificuldade de mensuração de tais atributos, o prestador de serviços pode ganhar poder de barganha, oferecendo estes atributos com baixa qualidade ao baratear a mão e obra. Neste caso, os tomadores aceitam o serviço que recebem por não conseguirem comparar os serviços recebidos com outros. Assim, por não possuírem conhecimento necessário para mensurar a capacidade do profissional que os atende, a qualidade dos serviços que recebem e a qualidade do software não são percebidas antes da contratação.

No entanto, para prestadores de serviços que transacionam com empresas de médio e grande porte, o cenário tem mudado. Ao passo que empresas tomadoras de serviço crescem, começam sentir a ausência de serviços de melhor qualidade em TI, pela demanda da própria empresa por mais controle, inovação e novas tecnologias, a fim de manter-se competitiva e continuar a crescer. Além disso, adquirem maior conhecimento interno pela contratação de outros profissionais que oferecem relatos de experiências com diferentes prestadores de serviços, fornecendo um parâmetro de comparação mais amplo aos gerentes, que facilita a mensuração dos serviços e software antes da contratação e durante a parceria.

Além disso, quando o tomador de serviços solicita aos prestadores melhorias ou proporciona ideias novas que podem aprimorar o serviço e software fornecido, faz com que o profissional de TI (prestador de serviços), empenha tempo e conhecimento na criação e aperfeiçoamento do software com base em ideias dos tomadores de serviços. Deste modo, àquilo que o profissional de TI aprende e desenvolve nestas atividades permanecerá em seu intelecto e não há mecanismos de proteção formais ou informais que impossibilitem a readequação e inclusão destas ideias em um novo tomador de serviços, mesmo que seja solicitada exclusividade de uso por quem solicitou anteriormente.

Assim, ao desenvolver uma equipe interna o tomador de serviços consegue autonomia em introduzir alterações, melhorias e modificações no software do prestador de serviços, atividades, ferramentas ou métodos para o departamento de TI internamente. Deste modo, dificulta a possibilidade de o tomador de serviços obter para si os benefícios gerados a partir do intelecto dos profissionais que se encontram em sua empresa e replicar isso para outras empresas concorrentes. Portanto, pode-se considerar a criação de uma equipe interna um mecanismo de proteção dos tomadores de serviços, relacionado ao direito em usufruir individualmente dos benefícios gerados a partir do capital intelectual de profissionais especializados em TI, caracterizando-se como mecanismo de direito econômico. Além disso, com a equipe interna fazendo o intermédio entre tomador e prestador de serviços, novas rotinas, ferramentas, entre outras melhorias e adequações do software que seriam cobradas particularmente para serem executadas pelo prestador de serviços, podem ser desenvolvidas internamente por um custo menor.

Por outro lado, a ausência de informação a respeito dos atributos que envolvem o capital humano do prestador de serviços, no momento da venda, ou no distanciamento entre o profissional que presta o serviço e a empresa tomadora de serviços pode estar relacionada ao receio do prestador em perder seus profissionais mais qualificados para os tomadores. Neste momento, o tomador busca capturar para si o conhecimento técnico e especializado deste profissional de TI, a fim de exigir melhores resultados na relação contratual e aumentar poder de barganha. Assim, as habilidades e capacidades particulares deste profissional passa a compor o capital intelectual do tomador, para não ser dependente do prestador de serviço e, em alguns casos, desenvolver uma tecnologia muito tão parecida ou até melhor, a ponto de descartar o prestador de serviços. Cientes deste cenário, prestadores de serviços formulam contratos que contemplem a proibição de contratar pessoas que estejam trabalhando em suas empresas. Neste caso, é como se o intelecto do profissional fosse propriedade do prestador de serviços que o contratou. Deste modo, resguardam-se da captura das habilidades e competências deste profissional que estão desenvolvendo e recrutando internamente.

Contudo, não há formas de se resguardar em caso de o empregado decidir deixar a organização e ser contratado futuramente por um tomador de serviços. Isso porque, os mecanismos que impedem a contratação deste profissional perduram somente pelo tempo em que ele trabalhar para a organização. Ao ter a autonomia de deixar a organização a qualquer momento, o poder de decisão do profissional não é mais regido pela organização e, deste modo, pode ser contratado por qualquer empresa que desejar seus serviços, corroborando a afirmação de Bontis (2001) de que o capital humano não pode ser propriedade da empresa. Houve relatos de contratos com ressalvas para que o profissional não possa ser contratado por clientes do prestador de serviços em um espaço de tempo determinado, mesmo que o profissional não trabalhe mais para o prestador.

Diante do exposto, nota-se que à medida em que o valor dos atributos do capital humano dos prestadores de serviços foi crescendo, estas empresas começaram a desenvolver mecanismos legais para resguardar o conhecimento que obtém e desenvolvem em seus profissionais. Os contratos passaram a abordar a impossibilidade de contratação de um funcionário ativo em suas organizações, excluindo a possibilidade de captura dos atributos que do capital intelectual, por parte do tomador de serviços, de forma legal.

5. CONCLUSÃO

Com a crescente valorização do capital humano e do conhecimento, organizações têm buscado profissionais com capacidades intelectuais excedentes. Portanto, elementos de negociação e conflito na contratação de serviços de TI reside nestas capacidades e estão presentes no modo como prestador e tomador de serviços delineiam o direito de propriedade na relação contratual.

Dos elementos do capital humano identificados nos serviços de TI, percebe-se que elementos como conhecimento técnico e especializado em TI, experiência profissional e capacidade de resolução de problemas, são aqueles em que reside a maior parte da complexidade na formulação de direitos de propriedade em TI. Isso porque, prestador e tomador de serviços não conseguem negociar estes elementos antes da contratação dos serviços, seja por omissão proposital por parte do prestador, por altos custos de mensuração que inviabilizam a identificação destes atributos, ou por descaso do tomador de serviços que não está disposto a oferecer a contrapartida devida pela obtenção nestes atributos na negociação. Portanto, estes são os atributos que ficam sob domínio público em algumas negociações e que na maioria das vezes é capturada pelo prestador de serviços, afinal é este que detém as informações necessárias para sua identificação.

Entende-se que diante da possibilidade de captura de valor por parte do prestador de serviços, ao oferecer serviços e produtos de menor qualidade e cobrar valores que não são justos, o prestador de serviços cria um modo de proteger-se recrutando pessoas que irão compor um departamento interno de TI e farão o intermédio entre prestador e tomador, a fim de exigir os melhores resultados possíveis e melhorar as chances de que informações permaneçam sob controle do tomador e que melhorias no software e processos internos não sejam incorporadas pelo prestador como produção própria.

No entanto, como tomadores de serviços não conseguem mensurar o nível de conhecimento do profissional, buscam nos prestadores aqueles profissionais que se destacam. Deste modo, o prestador de serviços cria mecanismos legais, por meio de cláusulas contratuais, que evitam a contratação dos profissionais que trabalham para ele por parte dos tomadores. Cria-se, também, estrutura de trabalho interna que limita o acesso do tomador de serviços ao pessoal responsável pela criação e desenvolvimento do software. No entanto, uma vez que o profissional decide por deixar o prestador de serviços, nenhuma medida pode ser tomada para bloquear o contato entre profissional e tomador de serviços.

Visando atender ao objetivo proposto e ao problema de pesquisa, foi possível compreender que elementos do capital humano estão presentes nos direitos de propriedade ao passo que empresas tomadoras de serviços crescem e começam a buscar compor sua própria equipe. Em relação às empresas de pequeno porte, estas permanecem dependentes dos prestadores de serviços, pois para estes tomadores de serviços a falta de conhecimento é maior, visto que a composição de sua equipe é menor e, deste modo, há menos experiências e conhecimentos a serem compartilhados internamente.

Observa-se que conflitos que envolvam o capital humano podem estar presentes em diversas outras formas de parcerias que envolvam conhecimento e habilidades humanas. Neste sentido,

sugere-se como possibilidade para futuras pesquisas compreender como o capital intelectual está presente e influencia os direitos de propriedade em outros seguimentos de serviços. Deste modo, será possível contribuir para o crescimento de estudos no ramo de serviços e contribuir para o desenvolvimento deste setor, cujo crescimento é cada vez maior e mais importante para a economia e sociedade, ao gerar empregos e contribuir para o crescimento econômico.

Além disso, ao analisar o capital humano ressalva-se a importância de que empresas voltem a atenção para seu desenvolvimento, visto que ao longo da relação contratual entre tomador e prestador de serviços, está presente tanto nos direitos de propriedade, quanto na qualidade de seu produto final, influenciando na cadeia produtiva como um todo.

REFERÊNCIAS

- Bader, M. A. (2006). *Intellectual Property Management in R&D Collaborations: The case of the Service Industry Sector*. New York: Physica-Verlag.
- Barzel, Y., Kochin, L. A. (1992). Ronald Coase on the nature of social cost as a key to the problem of the Firm. *Journal of Economics*, 94(1), p. 19-31.
- Barzel, Y. (1997). *The property rights model*. IN: Barzel, Y. Economic analysis of property rights. 2nd ed. Cambridge University Press.
- Barzel, Y. (2002). *A Theory of the State*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Bergamaschi, S. (2004). Modelos de gestão da terceirização de tecnologia da informação: um estudo exploratório. 2004. *Tese (Doutorado)*. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, Brasil.
- Bohn, T., Brakman, S., Dietzenbacher, E. (2018). The role of services in globalization. *The World Economy*, 41, p. 2732-2749.
- Bontis, N. (2001). Assessing Knowledge Assets: a review of the models used to measure Intellectual Capital. *International Journal of Management Reviews*, 3(1), p. 41-60.
- Calais, S. L. (2010). Delineamento de levantamento ou survey. In: BAPTISTA, M. N.; CAMPOS, D. C.. *Metodologias de pesquisa em ciências: análises quantitativa e qualitativa*. Rio de Janeiro: LTC, p.81-89.
- Calicchio, A. C., Marcondes, R. C. (2016). Fatores Relevantes de Competitividade no negócio de Consultoria de Tecnologia de Informação. *Revista Gestão e Produção*, 23(3), p. 625-637.
- Castells, M. (2010). *The Rise of the Network Society*. Malden (Mass.) and Oxford: Blackwell Publishers.
- Cheikh, I. B., Noubbigh, H. (2019). The Effect of Intellectual Capital Drivers on Performance and Value Creation: The Case of Tunisian Non-financial Listed Companies. *Journal of the Knowledge Economy*, 10, p. 147-167.
- Demsetz, H. (1967). Toward a theory of property rights. *The American Economic Review*, 57(2), p. 347-359.
- Edvinsson, L. Malone, M. S. (1998). *Capital Intelectual: Descobrimo o valor real de sua empresa pela identificação de seus valores internos*. São Paulo: Makron Books.

- Foss, K., Foss, N. (2000). Assets, attributes, and ownership. *Institut for Industriekonomi og Virksomhedsstrategi*. Working Paper, 3, dec.
- Gassmann, O., Barder, M. A. (2006). *Intellectual Property Management in Inter-firm R&D collaborations*. University of St.Gallen.
- Gomes, G. S. (2014). Análise de projetos terceirizados de TI sob a ótica das Teorias de Agencia e de Desenvolvimento de Grupos. 2014. *Dissertação (mestrado em Administração) – Programa de Pós Graduação em Administração, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul*, Porto Alegre.
- Grossman, S., Hart, O. (1986). The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Lateral and Vertical Integration. *Journal of Political Economy*, 94, p. 691-719.
- Hill, P. (1976). On goods and services. *Review of Income and Wealth*, 315-38.
- Ibge - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2017) *Pesquisa Anual de Serviços – PAS*. 2017. Disponível em: < https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/150/pas_2017_v19_informativo.pdf > Acesso em: 20 de Nov. 2019.
- Jha, S., Bag, D. (2019). The Service Sector: migration, technology and productivity. *International Journal of Sociology and Social Policy*, v. 39, p. 2-21.
- Kon, A. (1999). Sobre as atividades de serviço: revendo conceitos e tipologias. *Revista de Economia Política*, São Paulo: vol. 19, nº 2, p. 64-83.
- Lima, A. C., Carmona, C. U. (2011). Determinantes da formação do capital intelectual nas empresas produtoras de tecnologia de informação e comunicação. *Revista Administração Mackenzie RAM*, 12(1), São Paulo, p. 112-138.
- Marins, L. (2005). Globalização de competências tecnológicas inovadoras no contexto de industrialização recente: evidências de uma amostra de institutos de pesquisa e desenvolvimento (P&D) em tecnologias de informação e comunicação (TIC) no Brasil. 2005. *Dissertação (Mestrado) – Fundação Getúlio Vargas*, Rio de Janeiro.
- Martins, J., Alves, S. (2010). The impact of intangible assets on financial and governance policies: a literature review. *Portuguese Journal of Management Studies*, 15(1), p. 87–108.
- Masten, S. (1998). *Contractual choice*. University of Michingan, Business School.
- Meirelles, D. S. (2006). O conceito de Serviços. *Revista de Economia Política*, 26(1), p. 119-136 jan-mar.
- Monteiro, G.F.A., Zylbersztajn, D. (2011). Direitos de propriedade, custos de transação e concorrência: o modelo de Barzel. *EALR*, Brasília, 2(1), p. 95-114.
- Namvar, M., Fathian, M., Akhavan, P., Gholamian, M. R. (2010). Exploring the impacts of intellectual property on intellectual capital and company performance: The case of Iranian computer and electronic organizations. *Management Decision*, 48(5), p. 676-697.
- Nascimento, L.S., Souza Junior, J. H. (2019) Relacionando capital intelectual, gestão de conhecimento e sustentabilidade: um modelo conceitual. *Revista de Gestão e Tecnologia NAVUS*, 9(2), p. 92-104.

- Neves Junior, J. W. A., Lanza, F. (2017). Apresentação Preliminar da Coleção “Pesquisa em Ciências Humanas e Sociais”. In: Lanza, F. et. al. (Orgs.) *Pesquisas em Ciências Humanas e Sociais*. Londrina: Laboratório de Estudos sobre Regiões e Religiosidades/UEL.
- Orsiolli, T. A.E., Morais Da Silva, R. L.; May, M. R. (2015). Subsidiária de TI como alternativa estratégica para economia dos custos de transação: estudo de caso em um grupo financeiro multinacional. *NAVUS - Revista de Gestão e Tecnologia*, 5(4), p. 21-33.
- Peinado, E. S., Santos, A., Gafuri, R. A. P., Vesco, D. G. D. (2015). Capital intelectual e a vantagem competitiva: a tomada de decisão para agregar valor. *XXII Congresso Brasileiro de Custos*, Foz do Iguaçu.
- Pinheiro, A. C., Saddi, J. (2005). *Direito, economia e mercados*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Reilly, R. F. (1996). The valuation of intangible assets. *Managing Intellectual Property*, p.26-29/38-40, jul.
- Riddle, D. (2000). General Agreement on Trade in Services: Opportunities for Developing Countries. Geneva: *International Trade Forum*, 1.
- Rosenbaum, S. (2013). Design of contracts between knowledge-intensive service firms in comparative property rights settings. *Journal of Services Marketing*, 27(5), p. 416-428.
- Singelmann, J. (1978). The Sectorial Transformation of the Labor Force in Seven Industrialized Countries, 1920-1970. *American Journal of Sociology*, 83(5), p. 1224-1234.
- Spinelli, I. M. A (2015). Formação, desenvolvimento do capital humano e vantagem competitiva. 2015. *Dissertação (Mestrado em Economia e Gestão de Recursos Humanos) – FEP Faculdade de Economia da Universidade do Porto*, Portugal.
- Stewart, T.A. (1998). *Capital intelectual: A nova vantagem competitiva das empresas*. 12. ed. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Sveiby, K. E. (1998). *A nova riqueza das organizações: Gerenciando e avaliando patrimônio de conhecimento*. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus.
- Sztajn, R. (2016). *Reflexões heterodoxas: direito de propriedade*. Scientia Iuris, Londrina, 20(2), p. 10-27, jul.
- Sztajn, R., Zylbersztajn, D., Mueller, B. (2005). Economia dos Direitos de Propriedade. In: Zylbersztajn, D., Sztajn, R.. (Org.) *Direito e Economia: Análise econômica do Direito e das Organizações*. São Paulo: Elsevier Editora Ltda.
- Tichá, I. (2011). Exploring Intellectual Capital Through Social Network Analysis: A Conceptual Framework. *ACTA Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 59(2), p. 361–364.
- Verde, L. H. L., Miranda, J. I. R. (2019). *O Futuro da Propriedade Intelectual no Brasil: Análise Econômica do Direito sobre o Marco da Ciência, Tecnologia e Inovação*. Porto Alegre, RS: Editora Fi.
- Walden, E. A., Hoffman, J. J. (2007). Organization form, Incentives and the Management of Information Technology: Opening the black box of outsourcing. *Computers & Operations Research*, 34, p. 3575- 3591.
- Yang, Y. (2015). Analysis on the Development of Producer Services in China Based on Intermediate Demand of Three Industries. *Journal of Service Science and Management*, 8, p. 410-418.