

Objetivo e potencial de crescimento na teoria da firma

Daniela Tatiane dos Santos (UFSCar) dtatiane@dep.ufscar.br

Resumo

O artigo trata dos objetivos para os quais a grande empresa moderna está orientada. Algumas correntes da teoria da firma enfatizam o objetivo empresarial do lucro das empresas como elemento primordial da dinâmica da economia capitalista. Outras correntes destacam que o propósito da firma não é somente lucrar, mas obter um equilíbrio entre as metas pretendidas pela organização. Este trabalho pretende investigar esta questão, ressaltando as características singulares das teorias e os elementos comuns entre elas.

Palavras-chave: Potencial de crescimento; Teoria da firma; Novas teorias da firma.

1. Introdução

Desde os tempos de Alfred Marshall existem controvérsias importantes acerca do papel das diferentes forças que influenciam o crescimento e os objetivos da firma. A origem destes desencontros deriva de importantes diferenças conceituais e ideológicas entre as principais correntes teóricas que estudam a firma. O objetivo deste estudo é comparar a questão dos objetivos e potencial de crescimento da empresa moderna na teoria da firma e nas novas teorias da firma.

A teoria da firma surge como uma resposta à abordagem neoclássica de equilíbrio estático e parcial, onde a grande empresa industrial passava a ser vista como um agente dinâmico, capaz de definir os limites de seu crescimento, uma vez que está em seu direito escolher o seu próprio conjunto de decisões a serem implementadas. Assim, muitas das abordagens dentro da teoria da firma confundem-se com uma teoria do crescimento da firma. Dentre elas destacam-se as correntes gerenciais, comportamentais e financeira.

As novas teorias da firma, por sua vez, é uma extensão da teoria da firma convencional. Em uma tentativa de suprir as lacunas deixadas pelas análises anteriores da grande empresa capitalista, estas abordagens focam-se no papel da organização interna, das transações e da mudança tecnológica na configuração da firma. As teorias institucionalista e de custos de transação e evolucionária são as correntes que mais se destacam dentro deste novo corpo teórico.

A metodologia adotada por este trabalho foi o levantamento bibliográfico sobre as diferentes teorias da firma. Além de uma busca ampla em sítios da *internet*, este artigo se utilizou também de pesquisas em bibliotecas, a fim de se ter acesso à literaturas importantes não disponibilizadas eletronicamente.

O artigo estrutura-se em 5 seções, incluindo esta Introdução. A seção 2 mostra os postulados essenciais da teoria neoclássica e o contexto no qual emerge a teoria da firma. A seção 3 trata das diversas correntes da teoria da firma, explicitando os objetivos para os quais elas se voltam. A seção 4 aborda os novos campos de estudos abertos para a análise da firma. A última seção apresenta uma breve conclusão sobre as abordagens levantadas por este trabalho.

2. A teoria da firma e a abordagem neoclássica

A teoria da firma aparece como uma proposta alternativa à marginalista em termos de abordagem ao mundo das empresas modernas, cuja realidade passa a ser moldada pela separação entre propriedade e controle administrativo. Neste enfoque, os aspectos relativos à organização, estrutura interna e estratégia de comportamento da grande empresa passam a ser enfatizados, a partir da controvérsia em torno ou não dos lucros.

Diversamente da teoria neoclássica, na qual a firma apresenta um comportamento passivo, associado à imposição pelo mercado de restrições que condicionam a consecução dos objetivos atribuídos a ela – o objetivo da firma neoclássica é maximizar lucros – a teoria da firma reconhece o comportamento ativo da empresa, dotado de conduta, que emerge de um processo decisório sujeito aos mais diversos objetivos.

Esta passagem da teoria do âmbito do mercado para o da firma representou uma migração quase que simultânea da lógica estática do equilíbrio para a lógica da expansão e do crescimento com ou sem equilíbrio (POSSAS, 1985). A ortodoxia da teoria neoclássica havia limitado a percepção do processo de decisão da firma, diante da própria limitação de seus instrumentos e variáveis de análise.

Sob este aspecto, as diferentes vertentes da teoria da firma compartilham uma profunda insatisfação com o princípio de maximização dos lucros como norma absoluta de decisão da empresa. Seguindo uma visão já conceituada (HOWE, 1978), estas vertentes são classificadas em gerenciais e comportamentais, na medida em que enfatizam mais o papel da administração na definição de seus propósitos ou o processo de decisão como tal, envolvendo constante adaptação dos objetivos. Outras abordagens, conforme sugerido por Possas (1985) se concentram mais no tratamento do comportamento financeiro das empresas. E ainda, as concepções institucional, de custos de transação e evolucionária, de acordo com os levantamentos de Coriat e Weinstein (1995) *apud* Bastos Tigre (1998) constituem as novas teorias da firma.

Quanto ao aspecto da análise, a multiplicidade que a análise da firma pode assumir tornam quase impossível o desenvolvimento de uma teoria completa e coerente. As teorias são influenciadas por visões diferenciadas da realidade: enquanto uma corrente está preocupada em analisar a organização interna da firma, outra está focada nas transações com o mercado. A diferença, segundo Hay e Morris (1978) não está em que uma destas visões seja superior a outra, mas no fato de que cada qual é mais apropriada para diferentes tipos de investigação.

Na visão neoclássica, segundo Alfred Marshall e sua análise de equilíbrio parcial, a firma é tida como um agente que toma decisões de produção e de tamanho da planta, motivada por uma lógica maximizadora, visando obter a maior lucratividade no âmbito das ações tecnológicas existentes. A firma seria o *locus* onde se combinam fatores de produção, de maneira a gerar produtos, estando sujeita às leis de rendimento interno de cada unidade de produção isolada (DANTAS et al., 2002).

A natureza das variáveis que a firma manipula não é determinada endogenamente, mas sim pela estrutura de mercado que se impõe a ela. Considerando a disponibilidade de informações, a perfeita capacidade de cálculo e a ausência de incerteza, a firma se comporta como um simples instrumento da lógica externa do mercado.

Esta imagem de firma é coerente com as premissas do sistema econômico neoclássico, baseado na versão de equilíbrio geral introduzida por Leon Walras. A empresa aparece sob a

forma de empresários que aparecem no mercado de fatores como demandantes de seus serviços e no mercado de bens como ofertantes dos produtos. O lucro é considerado um resíduo do valor das vendas, depois de remunerados os diferentes fatores de produção. No equilíbrio não resta ao empresário qualquer remuneração resta ao empresário qualquer remuneração salvo aquela que auferir enquanto proprietário de algum fator dentre os combinados na produção (DANTAS et al., 2002). O empreendedor é identificado apenas como proprietário destes recursos e remunerado nesta condição.

Neste contexto, a análise da firma e de seu crescimento não constitui uma questão muito importante, pois em situação de concorrência perfeita, ela tem pouca escolha a fazer. Sua única função é transformar insumos em produtos, e para isso basta selecionar a técnica mais apropriada e adquirir os insumos necessários no mercado, incluindo trabalho e tecnologia.

Segundo Bastos Tigre (1998), a firma neoclássica estava mais preocupada com o sistema de preços do que com a organização e estrutura interna da firma, um modelo de firma que vigorou na Revolução Industrial Britânica e que negligenciava a tecnologia como uma variável endógena do ambiente econômico.

A base institucional para a coordenação do mercado era a firma propriedade uma empresa gerenciada pelos próprios donos, geralmente uma família ou pequenos grupos de sócios. Restrita pelos seus próprios recursos gerenciais e financeiros, a firma-propriedade tendia a ter uma única planta, especializada em uma ampla gama de produtos. Como consequência, ela tinha que recorrer ao mercado para obter os insumos necessários e distribuir seus produtos.

O surgimento de um novo paradigma, fundamentado basicamente em inovações levou à crítica dos pressupostos neoclássicos da natureza da firma. Nas primeiras décadas do século XX, o “capitalismo proprietário” deu lugar ao “capitalismo gerencial” como motor dominante do desenvolvimento econômico (Lazonick, 1992). As inovações organizacionais e técnicas permitiam o uso de estruturas gerenciais para planejar e coordenar a produção em larga escala, desvinculando as atividades de controle administrativo daquelas relacionadas à propriedade do negócio.

Nada mais natural que o corpo teórico que estivesse surgindo refletisse as transformações em curso na grande empresa moderna. A separação e posterior conflito entre controle e propriedade originaram muitas das suposições da proeminente teoria da firma, onde a coordenação no interior da empresa seria a forma mais eficiente de gerir seus recursos de produção.

3. As proposições das diferentes correntes teóricas da firma

Nos anos 20, o oligopólio já caracterizava grande parte da indústria manufatureira americana. Em meados do século, firmas dominantes haviam emergido inclusive em setores tipicamente intensivos em trabalho, como o têxtil. As críticas ao modelo concorrencial levaram à identificação do oligopólio como a forma mais típica de estrutura da indústria. Kaldor (1934) argumenta que “cada vendedor está em concorrência direta somente com outros poucos vendedores e que a cadeia destes grupos oligopolistas compõe todo o mercado. O oligopólio é, na realidade, a condição mais geral”.

A questão dos objetivos da firma ganha novas interpretações divergentes do enfoque estático marginalista da maximização de lucros a curto prazo. Uma dessas interpretações é

apresentada pelo grupo de teorias gerenciais que tem um representante importante em Baumol (1959) e o seu modelo que identifica um *trade-off* entre vendas e lucros. A premissa assumida é que o crescimento da receita de vendas se dá em sacrifício do nível de lucros. Não obstante, a existência de um nível de lucro mínimo se faz necessária para fazer frente às despesas de investimento em capital fixo, bem como para influenciar a disponibilidade de empréstimos que requer condições satisfatórias de pagamento de distribuição de dividendos.

Uma das críticas feitas ao trabalho de Baumol (1959) deve-se ao fato de seu modelo apenas substituir lucro por vendas e por configurar-se uma análise estática de equilíbrio, não considerando a presença das expectativas e incertezas no processo de crescimento da firma. Conforme sugerido por Howe (1978), lucros e vendas não são necessariamente objetivos excludentes, mas um pode reforçar o outro.

As teorias comportamentalistas, por sua vez, concentram-se no conteúdo do processo de decisões, pondo em dúvida a própria suposição de que algo é maximizado. Neste sentido, Penrose (1995) em sua discussão sobre a natureza e o processo de crescimento da empresa explica que estas são lucrativas não por terem um melhor posicionamento mercado ou por estarem em um setor mais favorável, mas sim porque se apropriam de rendimentos extraordinários, oriundos da escassez de recursos específicos da firma (PENROSE, 1995). Ao buscar entender por que estratégias bem-sucedidas não são rapidamente imitadas, ela assume que as diferenças de recursos permitem que as práticas não sejam anuladas em sua eficácia. Estes recursos singulares são, portanto, “a essência da vantagem competitiva sustentável”, onde as rendas derivam da escassez diante da demanda, por conta de fatores valorizados, mas inerentemente raros e difíceis de se obter (BULARMAQUI, 2003).

Para Penrose (1995), a empresa deveria ser vista como uma instituição que cresce acumulando recursos e experiências com uma forte dependência do ambiente onde se insere. Assim, o crescimento da firma é um resultado das capacidades únicas e recursos acumulados que estabelecem limites para a expansão da empresa, dentro de um ambiente econômico que está fora do seu controle direto.

Um outro enfoque comportamentalista foi proposto por Cyert e March (1963) que criaram a expressão “nível de aspiração” para analisar os objetivos que definem as metas da firma. Este nível de aspiração seria determinado por uma combinação de metas relativas ao crescimento, como fatias de mercado, produção e estoque que refletem as forças dos grupos que compõem a organização (POSSAS, 1985). Cyert e March (1963) partem da hipótese de que a firma constitui uma “coalizão organizacional”, incluindo além dos gerentes, os trabalhadores, acionistas e consumidores e que as metas de comportamento da firma são fixadas por negociação, não estando sujeitas aos critérios de otimização e não se encaixando facilmente em esquemas de equilíbrio.

Os propósitos que as empresas visam representam uma área de conflito potencial e o encontro de uma solução que evite tal oposição deve envolver um processo seqüencial, não simultâneo em que a maioria das decisões são tomadas e a utilização de procedimentos padronizados, como regras práticas de fixação de preços que permitem descentralizar as decisões e colocá-las à margem dos demais departamentos, como se fossem independentes.

A forma pela qual o modelo de Cyert e March (1963) enfrenta a autonomia das decisões da empresa frente ao mercado é irrealista, conforme salienta Hay e Morris (1979), por desconsiderar elementos peculiares da atuação das firmas em oligopólio, desde a estrutura do

mercado até variáveis importantes para uma análise econômica das empresas, como aplicações financeiras e pagamento de dividendos.

Sob este último aspecto, a discussão do comportamento financeiro das firmas representou um passo importante para expandir o campo de estudo da firma na direção efetiva da grande corporação. Marris (1963) pressupõe que a maximização do crescimento é o objetivo mais geral da empresa, vinculando-o diretamente ao processo de diversificação. No entanto, tal crescimento é restringido pelo nível de expansão da demanda e da oferta, ambas condicionadas respectivamente pelos esforços de vendas da firma e pelo lucro total disponível para financiar a ampliação da sua capacidade de produção.

Considera-se que apesar de existir uma preocupação da cúpula decisória em elevar as vendas em detrimento dos lucros é preciso existir um nível de lucratividade mínima que representa uma garantia de segurança financeira para a empresa. Para cada nível de taxa de lucro existirá uma taxa de crescimento máximo, correspondente à taxa de retenção que assegura o fluxo de dividendos compatível com o limite inferior de segurança na avaliação das ações pelo mercado (POSSAS, 1985).

No longo prazo, a igualação das taxas de crescimento da oferta e da demanda introduz uma relação inversa entre taxa de crescimento e taxa de lucro e uma relação direta entre taxa de crescimento e taxa de avaliação do mercado. Com isso, seria possível definir uma situação de crescimento equilibrado, equivalendo à maximização da “utilidade” da instância decisória, cuja taxa de crescimento é restringida pelas condições financeiras que permitem indefinidamente sua continuidade.

Um dos defeitos do modelo de Marris (1963) refere-se à hipótese de crescimento equilibrado. As firmas não crescem a taxas constantes por longos períodos, embora as estatísticas indiquem que o comportamento a longo prazo é mais estável que o de curto prazo (POSSAS, 1985). Além disso, tal crescimento não é abordado em um contexto que considere a relação entre firma e mercado, uma vez que ambas estão estreitamente vinculados.

4. As novas teorias da firma

As teorias da firma tradicionais foram incapazes de atribuir uma importância devida ao papel da organização interna, às transações e ao papel da mudança tecnológica na configuração da firma. As novas teorias da firma, voltadas para o entendimento deste novo paradigma, ganham força com a análise das empresas japonesas, principalmente pelo trabalho de Aoki (1990), pelas análises centradas nos custos de transação de Williamson (1964) e pelos estudos do processo inovativo da abordagem evolucionista.

Em especial, o processo de densificação da mudança tecnológica teve importantes implicações para a teoria da firma. Em uma economia crescentemente globalizada, as empresas se tornaram obrigadas a tratar os mercados como transitórios nos quais os ciclos do produto são curtos e a mudança na demanda entre um produto e outro é volátil (BASTOS TIGRE, 1998). Tal volatilidade passou a exigir a adoção de novas formas de organização da produção que enfatizassem uma estrutura horizontal de informação (a exemplo do kanban), descentralização da produção (ou modularização) e uma nova forma de coordenação da força de trabalho. Tais conceitos de gestão da força de trabalho contrastam fortemente com a organização fordista,

assentada na especialização, divisão do trabalho e separação entre a concepção, execução e controle da produção.

Novas abordagens teóricas passaram a incorporar as modificações vigentes. Um primeiro eixo de estudos pode ser representado pela análise institucionalista de Aoki (1990) e Galbraith (1967), para os quais o ambiente institucional determina as oportunidades de lucro, direcionando as decisões e o processo de acumulação de conhecimentos das organizações.

O foco central do trabalho de Aoki (1990) é determinar as características e definir que tipo de organização é mais eficiente, por exemplo, entre esquemas de organização vertical e de controle centralizado e esquemas de organização horizontal e descentralizado. Aoki (1990) argumenta que a superioridade da firma japonesa na indústria de manufatura deve-se à sua estrutura organizacional integrada horizontalmente, onde a coordenação da firma, bem como a transmissão da informação é fundamental para a condução das suas atividades operativas e para fazer frente aos eventos derivados da incerteza. Assim, para Aoki (1990) a empresa é tida como uma estrutura complexa conformada por partes, isto é, de indivíduos integrados num sistema de conexões de informação (GODINEZ ENCISO, 2005).

Uma abordagem singular sobre a existência da firma, mas não menos importante, foi proposta por Galbraith (1967) para quem as mudanças estruturais da grande empresa estariam conduzindo a um deslocamento dos centros de decisão dos proprietários para a chamada tecnoestrutura. Assim, a estrutura de concorrência mais concentrada com que a grande empresa moderna passou a se defrontar implicou na especialização de áreas e funções técnicas e administrativas e da supressão do individualismo em favor do processo coletivo de tomada de decisões. Como consequência, o poder empresarial tenderia a se transferir da propriedade (representada pelos acionistas) para a tecnoestrutura.

A maximização dos lucros é substituída pela consecução de um complexo de interesses da organização, tais como expansão dos mercados, controle dos governos e dos consumidores e liderança na inovação tecnológica. Os lucros, ao invés de maximizados, são mantidos apenas em níveis satisfatórios para os acionistas.

Uma outra vertente, estreitamente vinculada às idéias de Coase (1993) é a teoria dos custos de transação desenvolvida nos trabalhos de Williamson (1985). Nesta visão, a empresa é tida como uma estrutura de governança das transações que procura a maior eficiência na alocação de seus recursos, centrando a análise na formulação de contratos ou não pelas firmas.

Williamson (1985) propõe que a firma pode definir se tratará determinado contrato a partir de uma pura relação de mercado, se preferirá uma forma mista contratual ou se definirá a necessidade de integração vertical, a partir dos princípios de minimização dos custos de produção (cobertos pela economia neoclássica), somados aos custos de transação.

Em um contexto de informação limitada para as decisões de produção, alguns indivíduos podem obter a posse de informação específica, gerando um comportamento oportunista e uma colocação eficaz de recursos. Assim, a conduta organizacional da empresa deveria guiar-se pelo estabelecimento de rotinas com os menores conteúdos contratuais, a fim de se evitar ineficiências.

Tanto na visão institucional quanto na teoria dos custos de transação, conforme indicado por Marengo (1992), a organização das atividades da empresa, seja com foco nas formas mais eficientes da transmissão de informação dentro da firma ou com foco nas transações, não dá a atenção devida ao fenômeno da inovação e do aprendizado produtivo. Neste sentido, a teoria

econômica evolucionista constitui uma tentativa articulada de construção de um novo corpo teórico para o estudo do processo inovativo da firma. Embora o estudo da mudança tecnológica tivesse sido levantado por Schumpeter (1984) desde meados dos anos 50, suas idéias não chegaram a influenciar decisivamente o pensamento dominante de sua época, seja por requererem maior aprofundamento e sistematização, seja por estarem adiante de seu tempo. Foi necessária uma mudança visível e empiricamente comprovável na natureza do processo competitivo mundial para que seu trabalho fosse retomado, através da linha evolucionista ou neoschumpeteriana.

Esta abordagem aponta para a necessidade de desenvolver uma visão da firma constituída de indivíduos dotados de características cognitivas próprias. Assim, rejeitam o princípio de maximização adotado pelos neoclássicos, pelo fato da racionalidade dos agentes não poder ser pré-definida, sendo o resultado de um processo de aprendizado cumulativo e tácito em seus espaços de atuação econômica (BASTOS TIGRE, 1998). A firma passava ser compreendida como um espaço de criação de riqueza e inovação.

Segundo Dosi (1988), a evolução da firma depende da transformação contínua de suas competências à medida que novas oportunidades tecnológicas aparecem. A especialização em certas atividades e não em outras permite constituir a experiência da firma a respeito das possíveis alternativas produtivas, onde a história da empresa determina suas capacidades para aprender e absorver novas competências (GODINEZ ENCISO, 2005). A firma só acumula com base nos conhecimentos adquiridos anteriormente e não se desvia de sua trajetória estabelecida, a não ser por mudanças na conjuntura econômica ou na natureza da tecnologia.

Quadro 4: Teoria neoclássica e teorias da firma

Principais correntes teóricas da firma	Neoclássica	Teoria da firma convencional	Novas teorias da firma
Principais correntes	Equilíbrio parcial Equilíbrio geral	Gerencial Comportamental Financeira	Institucional Custos de transação Evolucionista
Preocupações centrais	Racionalidade perfeita dos agentes Ênfase na análise das relações de troca	Crescimento da firma Racionalidade relativa	Mudança tecnológica Instituições
Tempo cronológico	Revolução industrial britânica	Fordismo	Paradigma da informação

Estrutura da indústria e organização da firma	Pequenas empresas	Oligopólio	Oligopólio global
	Especialização vertical		
	Dependência das economias externas	Empresas multinacionais	

Fonte: Adaptado de Bastos Tigre, 1998.

Para concluir, as teorias evolucionistas, apesar de terem sido capazes de permitir uma melhor compreensão da natureza da firma e o processo pelo qual elas evoluem, não foram capazes de considerar o conflito entre gerentes e acionistas que cobre uma boa parte da literatura sobre a firma. Os conflitos e a falta de coerência não são tratados na dimensão institucional, mas apenas segundo o aspecto cognitivo.

Além disso, uma outra crítica é feita em torno do crescimento excessivamente endógeno que é conferido à firma. Conforme Bastos Tigre (1998), assim como os neoclássicos exageraram a importância do ambiente na determinação do comportamento e objetivos da firma, os evolucionistas podem estar fazendo o inverso, destacando a empresa como entidade que existe única e exclusivamente, a parte de qualquer influência do mercado sobre ela.

5. Conclusões

As diferentes teorias da firma, em suas linhas mais gerais, compartilham uma profunda insatisfação originária com a incapacidade da teoria ortodoxa marginalista em dar conta ou simplesmente incorporar os fatos do mundo real relacionados à existência da empresa, sua estrutura interna e sua forma de crescimento. As diversas críticas às teorias da firma, feitas a posteriori, procuraram incorporar elementos científicos interdisciplinares à economia, a exemplo das abordagens evolucionista e institucionalista e o seu destaque aos aspectos tecnológico da grande empresa moderna.

Mas, muitas das teorias da firma convencional e das chamadas novas teorias da firma relegam um papel secundário ao relacionamento da empresa com o seu mercado. Mercado e empresa estão estreitamente vinculados, especialmente se se trata de oligopólio e se a teoria se pretende dinâmica (POSSAS, 1985). Apesar de empresa e mercado serem dois elementos de investigação distintos, nem por isso devem ser excludentes se focalizam diferentes aspectos que podem ser integrados.

A análise dos objetivos da firma e o seu potencial de crescimento deve levar em consideração não somente a organização interna da firma, mas também a dinâmica de inserção desta em seu ambiente. Por isso, conforme sugerido por Possas (1985), de todas as questões abordadas, o campo mais promissor aberto a uma teoria específica da firma é o que trata de sua atuação financeira (como em Marris), pois é justamente nessa dimensão da atividade empresarial que se dá a mais completa autonomia (relativa) da firma em face do mercado.

6. Referências

- AOKI, M. Towards an economic theory of the Japanese firm. *Journal of Economic Literature*, v. 26, n.1, 1990.
- BASTOS TIGRE, P. Inovação e teorias da firma em três paradigmas *Revista de Economia Contemporânea*, n. 3, 1998.
- BAUMOL, W. *Business behaviour, value and growth*. New York: Macmillan, 1959. cap. 6 a 8.
- BRITTO, J. Diversificação, competências e coerência produtiva. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Org.). *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus. p. 307-43, 2002.
- BURLAMAQUI, L.; PROENÇA, A. Inovação, recursos e comprometimento: em direção a uma teoria estratégica da firma. *Revista Brasileira de Inovação*, v. 2, n. 1, 2003.
- COASE, R. H. The nature of the firm. In: WILLIAMSON, O.; WINTER, S. (Org.). *The nature of the firm: origins, evolution and development*. New York: Oxford Univ. Press, 1993.
- CORIAT, E., WEINSTEIN, O. *Les Nouvelles théories de l'entreprise*. Les Livres de Poche, Librairie Générale Française, 1995.
- CYERT, R.; MARCH, J. *A behavioral theory of the firm*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, 1963.
- DANTAS, A. et. al. Empresa, indústria e mercados. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Org.). *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus. p. 23-41, 2002.
- DOSI, G. The nature of the innovative process. In: DOSI, G. et al. (Org.). *Technical Change and Economic Theory*. Pinter Publishers, 1998.
- GALBRAITH, J. K. *The new industrial state*. Boston: Houghton Mifflin, 1967.
- GODINEZ ENCISO, J. A. *Produção outsourcing, esquemas restringidos na transferência de informação e aprendizado produtivo inter-firma: o caso da cadeia de computação no México*. 372 f. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2005.
- HAY, D.; MORRIS, D. *Industrial economics: theory and evidence*, New York: Oxford Univ. Press, 1979.
- HOWE, W.S. *Industrial economics: an applied approach*. Londres: Macmillan, 1978.
- KALDOR, N. The equilibrium of the firm. *Tize Economie journal*, v. 44, p. 60-76, 1934.
- LAZONICK, W. Business organization and competitive advantage: capitalist transformations in the twentieth century. In: DOSI, G.; GIANNETTI, R.; TONINELLI, P. (Org.). *Technology enterprise in a historical perspective*. Oxford : Clarendon Press Oxford, 1992.
- MARENGO, L. Coordination and organizational learning in the firm. *Journal of Evolutionary Economics*, v. 2, 1992.
- MARRIS, R. A model of the managerial enterprise. *Quarterly Journal of Economics*, v. 7, n. 2, 1963.
- MARSHALL, A. *Princípios de economia*. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Coleção Os Economistas).
- NELSON, R., WINTER, S. *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Harvard University Press, 1982.
- PENROSE, E. *The theory of the growth of the firm*. 3ª. Edição. New York: Oxford Univ. Press, 1995.
- POSSAS, M. *Estrutura de mercado em oligopólio*. São Paulo: Hucitec, 1985.
- SCHUMPETER, J. Towards a strategic theory of the firm. In: LAMB., R.B. (Org.). *Competitive Strategic Management*. New Jersey: Prentice Hall, 1984.
- WILLIAMSON, O. E. *The economics of discretionary behaviour: managerial objectives in theory of the firm*. New Jersey: Prentice-Hall, 1964.

