

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**MODELOS DE CRESCIMENTO DE FIRMAS: UMA
ANÁLISE COMPARATIVA**

CAROLINA TEIXEIRA NICOLAU
Matrícula N° 105043973

ORIENTADOR: Prof. Jacob Frenkel

AGOSTO 2009

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**MODELOS DE CRESCIMENTO DE FIRMAS: UMA
ANÁLISE COMPARATIVA**

CAROLINA TEIXEIRA NICOLAU
Matrícula N° 105043973

ORIENTADOR: Prof. Jacob Frenkel

AGOSTO 2009

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade da autora

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer, primeiramente, ao meu orientador Jacob Frenkel por todo conhecimento e ajuda prestada, além de sua enorme paciência durante todo o processo da monografia.

Também gostaria de agradecer imensamente a ajuda de meus pais, meu irmão, meus amigos de Campinas, que sempre me apoiaram mesmo a distância, e meus amigos cariocas, que se tornaram uma verdadeira família para mim.

RESUMO

Segundo os economistas Josef Steindl, Robin Marris e Edith Penrose a teoria das firmas neoclássica não é satisfatória para explicar o processo de crescimento e concorrência entre elas. Portanto, cada um deles possui uma contribuição para a análise se tornando, assim, complementar para o desenvolvimento desse processo de crescimento e concorrência.

Percebe-se que Josef Steindl trabalha com grande detalhamento e profundidade as questões da concorrência em si, definindo os diferentes custos que envolvem as campanhas de vendas e, podem resultar na concentração do mercado. Além de mostrar como essas decisões afetam o desempenho das firmas, como os preços de seus produtos, seus lucros, delimitando as estratégias de crescimento delas.

Enquanto isso, percebe-se que Marris faz uma grande relação entre as questões administrativas internas à empresa e suas decisões operacionais e financeiras. Além disso, a relação tratada por Marris, não trabalhada pelos outros autores, entre a valorização das empresas e sua taxa de crescimento, torna seu modelo microeconômico de crescimento muito atual.

Por fim, Penrose que, muito embora não tenha formalizado nenhum modelo microeconômico, aborda minuciosamente as questões administrativas, afirmando serem elas as principais responsáveis pelo crescimento ou sucesso de uma empresa ou não.

A partir de uma análise comparativa e dessa divergência de abordagens, encontra-se a complementaridade entre os autores tratados no que diz respeito ao processo de crescimento e concorrência entre as firmas.

Índice

INTRODUÇÃO	6
I - CRÍTICA À TEORIA DA FIRMA NEOCLÁSSICA	7
1.1 – Firmas como Organizações Administrativas	7
1.2 – Incertezas das Firmas	8
1.3 – Rigidez de Preços das Firmas Neoclássicas	9
1.4 – Capacidade Excedente e Tamanho Ótimo das Firmas	10
II - ANÁLISE COMPARATIVA	12
2.1 – Objetivo Central das Firmas	12
2.2 – Firmas como Organizações Administrativas	14
2.3. – Processo de Crescimento das Firmas	17
2.3.1. – Os Serviços Administrativos Necessários para a Expansão	18
2.3.2. – Estrutura do Mercado	23
2.3.3. – Capacidade Produtiva e Grau de Utilização	25
2.3.4. – Investimento	28
2.3.5. – Demanda	30
2.4. – Métodos de Crescimento e Concentração	31
2.4.1 – Papel das Fusões	32
2.4.2 – Barreiras à Entrada	33
2.4.3 – Concentração da Indústria	34
2.4.4 – Vendas	37
2.4.5 – Diversificação	39
III - FORMALIZAÇÃO DOS MODELOS MICROECONÔMICOS	43
3.1 – Formalização do modelo microeconômico de Josef Steindl	43
3.2 – Formalização do modelo microeconômico de Robin Marris	45
3.3 – Formalização da Restrição ao Crescimento de Edith Penrose	48
3.4 – Análise comparativa dos modelos microeconômicos	49
CONCLUSÃO	52
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	53

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	47
-----------------	----

INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como objetivo apresentar, sob a forma de dissertação, uma análise comparativa entre três autores que possuem uma visão alternativa ao processo de crescimento e concorrência das firmas apresentada na teoria da firma neoclássica, sendo eles Josef Steindl, Robin Marris e Edith Penrose. Para tanto, a dissertação está dividida em três capítulos como forma de estruturar a análise mais adequadamente. No primeiro capítulo serão apresentadas as principais críticas realizadas por esses autores à teoria da firma neoclássica.

Já no segundo capítulo será apresentada a análise comparativa em torno das contribuições de cada um desses autores. Para melhor apresentar essa análise, este capítulo está dividido por itens estruturais, tais como o objetivo principal das firmas, as firmas como organizações administrativas, o processo de crescimento em si e os métodos de crescimento e concentração. No segundo item, o processo de crescimento das firmas, foi feita uma subdivisão em temas, como os serviços administrativos necessários para a expansão, a estrutura do mercado na qual as firmas estão inseridas, a capacidade produtiva e o grau de utilização das firmas, investimento e demanda. O item de métodos de crescimento e concentração, também subdividido, possui temas como papel das fusões, barreiras à entrada, concentração da indústria, vendas e diversificação.

No terceiro capítulo serão apresentados os modelos microeconômicos de Josef Steindl, em seu trabalho “Maturidade e Estagnação do Capitalismo Americano”, e de Robin Marris em seu trabalho “*Managerial Capitalism in Retrospect*”. Além disso, será apresentada uma formalização do processo de crescimento apresentado por Edith Penrose em seu livro “Teoria de Crescimento das Firms”. Na última seção do terceiro capítulo também será apresentada uma breve análise comparativa entre tais modelos e a formalização de Edith Penrose.

Por fim, será apresentada uma conclusão que visa mostrar a existência ou não de complementaridade entre os modelos e contribuições desses três autores.

I - CRÍTICA À TEORIA DA FIRMA NEOCLÁSSICA

Os autores¹ apresentados e trabalhados nessa dissertação não acreditam que a teoria da firma seja eficiente ou satisfatória para realizar uma análise detalhada do processo de crescimento e competição entre empresas, mais especificamente empresas dinâmicas, conforme as que existem no sistema capitalista vigente no século XX.

Para melhor caracterizar o principal objetivo do trabalho, que é realizar uma análise comparativa entre as visões de três autores em relação às firmas e seu processo de crescimento, será realizada uma crítica desses economistas em relação ao que é apresentado na teoria da firma neoclássica.

Com o intuito de organizar essas críticas, elas serão divididas em temas e, dentro de cada um desses temas serão apresentadas as opiniões desses autores.

1.1 – Firmas como Organizações Administrativas

O fato das firmas não serem consideradas organizações administrativas na teoria da firma neoclássica gerou críticas presentes nos trabalhos de Marris (1964) e Penrose (2006) – as contribuições desses autores em relação a esse tema estão presentes no segundo capítulo.

Primeiramente, Marris (1964), afirma que as firmas consideradas na teoria neoclássica não incorporaram as implicações das mudanças na estrutura da economia capitalista, as chamadas firmas dinâmicas, que influenciam em seu processo de tomada de decisão e crescimento. Portanto, o autor a considera extremamente simplista e inapropriada ao que se refere.

Tampouco acredita na idéia de que, a partir das hipóteses trabalhadas na teoria corrente, a tentativa de maximizar os procedimentos desenvolvidos dentro da empresa seria impossível e/ou inúteis, baseando-se somente na teoria de formação de preços. Pelo contrário, Marris (1964) trabalha com a necessidade de mostrar a firma como uma organização

¹ Importante informar que, muito embora Robin Marris (1964) não tenha realizado muitas críticas em relação à teoria da firma neoclássica, foi o único que apresentou o histórico e o desenvolvimento das firmas como instituições a partir do final do século XIX.

administrativa e que suas decisões estão ligadas a objetivos mais amplos que apresentados na teoria neoclássica, como por exemplo, a busca de poder dos executivos dentro da empresa, a valorização das ações para os acionistas, entre outros.

Quando se trata de Penrose (2006), a autora critica a ausência de estudos da teoria corrente em relação ao interior das empresas, ou seja, a falta de distinção entre as firmas da teoria de preços da firma como organização administrativa². E ainda afirma que, se tratada essa questão dentro da teoria neoclássica, a mesma não seria o suficiente para explicá-la. Seu contraponto será apresentado no próximo capítulo, pois é um dos principais pilares de sua análise.

Ainda é considerado por Penrose (2006) a falta da firma do “mundo real” nos estudos que apresentam apenas a “teoria pura” sem trazê-las para a real economia através de pesquisas empírico-realistas. Como, por exemplo, trabalhar apenas com a derivação da curva de custos para definir os preços de seus produtos e acreditar que estará sempre praticando os preços maximizadores de lucros o que, na prática, não se comprova.

1.2 – Incertezas das Firmas

Na presente seção, diferentemente das seguintes, nas quais se perceberá uma crítica em relação pela qual o tema é tratado, tem como objetivo apenas relatar como Steindl (1983) critica o fato da negligência no que tange às incertezas na teoria neoclássica da firma.

Para Steindl (1983) o fato de não haver um papel realmente essencial das incertezas na teoria neoclássica é muito criticável, pois o autor não aceita que a partir dos cálculos sobre elasticidade as decisões dos empresários não sejam influenciadas, tampouco causem incertezas. Além disso, muitas informações relevantes de mercado – por exemplo, curva de demanda – utilizadas nessa teoria se referem ao futuro, portanto, deveriam ser consideradas as incertezas dos empresários em relações a elas.

Muito embora Steindl (1983) critique essa falta de tratamento da incerteza, ele não trabalha com esse conceito diretamente. Uma vez que utiliza como parâmetro de ajuste a variação da capacidade ociosa da firma que será discutida no próximo capítulo.

² Importante ressaltar que os estudos em relação ao interior das empresas de economistas neoclássicos não haviam sido publicados até a data de publicação da primeira edição do livro dela. Hoje em dia, em decorrência dos trabalhos de H. Simon e O. Williamson, esses estudos sobre o poder e evolução das organizações empresariais se desenvolveram nos últimos trinta anos. Muito embora esses economistas não sejam considerados neoclássicos.

1.3 – Rigidez de Preços das Firms Neoclássicas

A rigidez de preços presentes na teoria da firma neoclássica, quando a mesma trabalha com práticas monopolistas – como cartéis – é sua característica mais notória, segundo Steindl (1983). O autor, a partir dessa rigidez, critica a forma como ela é desenvolvida, tendo em vista que ela é realizada apenas a partir do princípio de maximização de lucros, presentes na teoria convencional. Ou seja, Steindl (1983) não aceita o fato de que essa rigidez de preço significar a “*desutilidade* enfrentada pelo empresário em sua tarefa de ajuste de preços” (p. 14). Para ele é necessário que se utilize uma explicação mais detalhada para apresentar uma das principais características do monopólio.

Além disso, Steindl (1983) ainda faz uma breve crítica na qual afirma que na teoria neoclássica, não há ligação estreita entre a teoria de preços e à teoria de investimentos, que ele trabalha de maneira diferente – que será trabalhado no segundo capítulo.

A principal crítica de Marris (1964) em relação à teoria da firma neoclássica consiste no fato dessa teoria não fazer nenhuma menção aos procedimentos de valorização das ações, uma vez que trabalha apenas com o que o autor chama de “firma tradicional” – conceito que será discutido no segundo capítulo –, levando em consideração apenas a formação de preços e alocação de recursos, conforme a passagem abaixo:

“In orthodox economic theory, the firm was either no more than an abstraction hypothesised for a particular role in theories of price formation and resource allocation, or, where recognised as a living institution, the form assumed was essentially traditional.” (MARRIS, 1964, p. 110)

Ou seja, tal teoria trabalha a partir de sua função de produção, através de decisões em relação a variáveis de fluxo. Enquanto, para ele, é necessário se trabalhar com a riqueza das firmas e suas tomadas de decisões, sendo essa riqueza uma variável de estoque, e não de fluxo como da teoria anterior.

Já Penrose (2006) trata da determinação dos preços da teoria neoclássica como uma expansão da teoria do valor neoclássica. E, uma vez que essa teoria do valor se refere à determinação dos preços a partir dos fatores de produção, com isso, segundo Penrose (2006), essa teoria trabalha com a idéia de “equilíbrio”, sendo basicamente um equilíbrio de produção, dado um produto ou um grupo deles. E, para conseguir encontrar esse ponto é

necessário que se encontre o que é chamado na teoria corrente de tamanho ótimo, conceito com o qual a autora não concorda e cuja crítica será apresentada na próxima seção.

1.4 – Capacidade Excedente e Tamanho Ótimo das Firms

Steindl (1983) começa sua crítica à teoria de concorrência imperfeita neoclássica pelo conceito de capacidade excedente, onde essa situação provém de desequilíbrios de mercado. Ou seja, ele explicita o fato de que na teoria da concorrência imperfeita afirma que a partir de um excesso de preço acima do custo marginal, caracterizando a produção dentro de seus limites de capacidade, significam lucros “anormais”. Considerando também a hipótese de ingresso livre na indústria, utilizado pela teoria corrente, tal ingresso irá eliminar os lucros anormais e criará a capacidade excedente. Este conceito será trabalhado pelo autor de maneira completamente distinta, conforme será apresentado no segundo capítulo.

Ademais, Steindl (1983) ainda critica a falta de explicação dessa teoria no que tange as decisões do empresário em relação a sua planta para uma determinada capacidade. Sendo que, dentro dessa teoria, a decisão está baseada apenas no conceito de curvas de longo prazo. O que converge com a crítica de Penrose (2006) em relação à existência de um tamanho ótimo para as firms.

Segundo Penrose (2006), conforme dito acima, dentro da teoria da firma neoclássica é afirmado que as empresas possuem um tamanho ótimo. Tamanho esse que é medido através das curvas de custos médios, localizado, mais especificamente em seu ponto mínimo dessa curva, o que caracterizaria uma firma mais lucrativa. Entretanto, Penrose (2006) afirma que esse tamanho ótimo defendido pela teoria neoclássica não existe. Pois, para ela, os limites de crescimento das firms consistem nas habilidades dos gestores e corpo administrativo – conforme mostrado na seção 1.1.

Não é plausível, segundo a autora, considerar que as grandes corporações utilizem como forma de escolher um tamanho ótimo para si se baseiem em seu ponto mínimo na curva de custos médios, conforme o trecho abaixo:

“Presume-se com frequência que há um tamanho ‘mais lucrativo’ para as firms – sendo desnecessárias outras explicações além da procura do lucro para a maneira ou as razões pelas quais as firms atingem esse tamanho. Essa abordagem explicativa do tamanho das firms será

rejeitada no presente estudo, sob o argumento de que o tamanho não passa de um subproduto do processo de crescimento, e de que não há tamanhos de firmas ‘ótimos’ ou mais lucrativos.” (PENROSE, 2006, p. 32)

Depois de apresentadas as principais críticas realizadas pelos autores em questão, a partir do próximo capítulo serão realizadas as análises comparativas em torno das contribuições de cada um desses economistas.

II - ANÁLISE COMPARATIVA

O segundo capítulo tem como objetivo realizar uma análise comparativa entre os três autores utilizados até o momento, com o intuito de analisar divergências e semelhanças entre suas visões e percepções em relação às firmas e seu processo de crescimento e concorrência. Pois, muito embora os três sejam contrários à teoria neoclássica, conforme visto no capítulo anterior, suas considerações podem, por muitas vezes, ser bem distintas entre si.

Com o objetivo de facilitar a compreensão, os aspectos relevantes às empresas serão divididos em tópicos, afim de que se possa fazer a análise de cada um desses temas separadamente.

2.1 – Objetivo Central das Firmas

Para que seja possível entender as considerações de cada autor e, principalmente, a contribuição para a explicação sobre o processo de crescimento das firmas, é de fundamental importância conhecer o que eles julgam como objetivo principal de alcance das firmas. Note-se que já existe divergência e algumas convergências entre as percepções dos autores, logo quando cada um define o que julgam ser a motivação das empresas e o principal objetivo que as mesmas buscam no mercado.

Para Josef Steindl (1983), a firma é uma unidade de capital, uma etapa no processo de expansão de valor. Tal expansão é o que satisfaz o empresário capitalista, a própria acumulação interna de capital de empresa é o principal incentivo a investir na mesma. Diferentemente dos outros autores que serão apresentados a seguir, Steindl (1983) não trabalha com o conceito de a firma possuir um objetivo definido. Devido a suas essências marxistas, ele trabalha com a idéia da acumulação interna ser uma consequência natural da lógica do capital e não com o *animal spirit* apresentado por Joan Robinson e trabalhado por Robin Marris (1964). E, a partir dessa acumulação interna se inicia o processo de crescimento da empresa³.

³ Cabe ressaltar que no trabalho de Steindl (1983) sequer é trabalhado a figura do empresário.

Já para Marris (1964), a razão de ser da empresa parte do chamado *animal spirit*, a qual se refere que os empresários estão sempre atrás de maiores lucros e, caso não o obtenham, acabam por desistir da empresa em questão. Com isso mostra que, no capitalismo presente no século XX, o objetivo maior das empresas continua sendo a maximização de seus ganhos, ainda que tenha ocorrido uma mudança em sua estrutura organizacional em relação às chamadas firmas tradicionais. Pois, para o autor, no capitalismo moderno ocorreu um distanciamento entre os donos da empresa em si e seus executivos.

Ou seja, a economia que antes trabalhava com a idéia de que o dono da empresa era o mesmo empresário gestor, tomador de todas as decisões, financiador, agora deu lugar às grandes corporações nas quais os executivos não são necessariamente os acionistas da empresa na qual atuam. Assim, deriva-se outra motivação principal da empresa para Marris (1964), que é a partir da exploração de economias de escala, os executivos que tornam tal exploração possível ganham cada vez mais poder e prestígio dentro dela e, assim, estimulando-os a buscarem essa situação permanentemente.

A autora Edith Penrose (2006), muito embora não expresse abertamente utilizar a idéia de *animal spirit*, em muito se assemelha com Marris (1964) quando define o objetivo central de uma empresa e suas motivações. Para ela a principal função econômica de uma empresa, uma organização administrativa, é dada por fazer uso de recursos produtivos com o objetivo de fornecer bens e serviços à economia de mercado, de acordo com seu planejamento desenvolvido internamente. Ademais, apresenta a idéia do que ela chama de “propósito de lucro”. Isto é, as firmas irão investir apenas nas oportunidades em que enxergam muitos ganhos, pois estão à procura de lucros. Baseada na análise psicológica, Penrose (2006) justifica esse “propósito do lucro” a partir da idéia de que o indivíduo, através do aumento de sua riqueza e renda, ganha novas vantagens, o que o estimula a persistir para tirar o máximo proveito possível.

Outra semelhança com o que foi considerado por Marris (1964) – e que não se vê no trabalho de Steindl (1983) –, é que a partir do distanciamento entre gestores e reais donos das grandes empresas, as mesmas procuram auferir lucros para pagar dividendos a seus donos.

Porém, Penrose (2006) vai além do que é considerado por Marris, uma vez que utiliza essa explicação de “propósito do lucro” para dissertar sobre maneiras de financiamentos, como fonte de recursos futuros – que será tratado mais diretamente em seções posteriores.

Contudo, a explicação em relação aos gestores não se dá em apenas auferir esse lucro, pois, para eles, quanto mais lucro for reinvestido e/ou retido internamente é melhor, considerando a distribuição de dividendos entre os acionistas quase uma irracionalidade, deferentemente de Marris (1964) – o qual afirma ser necessário a distribuição de dividendo para os acionistas, como forma de mostrar eficiência, poder e prestígio dos gestores, além de valorizar a empresa, hipótese que será apresentada no terceiro capítulo. Com isso, as decisões financeiras da empresa acabam por ser controladas pelo verdadeiro propósito da firma que é aumentar seus lucros totais no longo prazo. A autora inclusive ressalta o fato de tal fundamento parecer irracional, entretanto, reafirma que é uma hipótese muito plausível dentro dos pressupostos possíveis de reais motivações das firmas.

Outra divergência entre Penrose (2006) e Marris (1964), está no fato da primeira afirmar que, apesar de ser considerado o prestígio e o poder como motivação e objetivos das firmas, ele não se tornam centrais, como para Marris, apenas complementam o princípio maior que é a capacidade de uma firma em gerar lucros.

Com isso, pode-se perceber a grande divergência entre Steindl (1983) e os outros dois autores, uma vez que o primeiro não trabalha com o argumento de que o objetivo principal e a razão das empresas é conseguir lucrar o máximo possível. E, por mais que existam diferenças entre a abordagem de Penrose (2006) e Marris (1964), os dois acabam por ter uma visão muito semelhante sobre as motivações e alvo das firmas.

Além disso, é muito importante notar que, como já citado, Steindl (1983) não trabalha com a pessoa do empresário⁴, tampouco com a organização administrativa em si, como será visto mais detalhadamente na seção seguinte.

2.2 – Firmas como Organizações Administrativas

Nesta seção será tratada a firma como uma organização administrativa, não apenas como suas decisões influenciam a indústria e o ambiente na qual estão inseridas, mas como elas são tomadas, decisões essas que são realizadas por empresários, nas quais suas capacidades são refletidas diretamente.

⁴ É trabalhado por Steindl que o processo de crescimento das firmas é inerente ao processo de acumulação de capital das mesmas.

A principal divergência existente entre os três economistas sobre esse tema é percebida em relação a Steindl (1983), porque muito embora não seja adepto da teoria neoclássica da firma, o autor trabalha a empresa com um esquema rudimentar de organização administrativo, dividindo-a em três grupos de função da empresa, sendo elas: a produção, função de distribuição e logística e a função de vendas e marketing – o que tange as campanhas de vendas que será discutido na seção 2.4. Porém, não explicita como são tomadas as decisões internamente nas empresas. A única menção realizada pelo autor em relação ao empresário é que o mesmo, como hipótese de seu modelo microeconômico – que será trabalhado no capítulo 3 –, investe apenas dentro de sua própria indústria – afirmação essa que também será discutida posteriormente. Portanto, na presente seção serão trabalhadas apenas as percepções dos outros dois autores.

É interessante ressaltar que Marris (1964) foi o único a apresentar a evolução institucional das empresas dentro de seu trabalho e como essas mudanças influenciaram na estrutura da organização administrativa das empresas. Mudanças essas que foram acontecendo de acordo com as mutações e desenvolvimento do que hoje é chamado de capitalismo moderno.

Ele trabalha com a idéia de apesar de ainda existir o que ele chama de firmas tradicionais, no capitalismo desenvolvido ao longo do século XX as grandes corporações – firmas dinâmicas –, foram se tornando cada vez mais freqüentes e acabaram por se tornar a grande maioria na economia mundial.

A grande diferenciação entre firmas tradicionais e as grandes corporações é que as primeiras têm como base um dono único – ou poucos sócios – que é responsável pela gestão da empresa em si, ou seja, o responsável por tomar todas as decisões estratégicas da empresa, financiar seu investimento. E, devido a relação direta entre a riqueza do empresário e os recursos financeiros da empresa – ou seja, se a firma vai a falência o empresário também irá –, juntamente com o sentimento de afetividade em relação ao negócio, estes induziriam a que tomassem menos riscos, deixando de aproveitar oportunidades de crescimento, o grau de alavancagem seria menor, resultando em uma taxa de crescimento menor. Conforme pode ser visto na seguinte passagem:

“If a traditional capitalist firm does not borrow, it can grow no faster than the rate of net profit (after tax, depreciation and ‘subsistence’ for the entrepreneur) earned on capital

employed, and the growth of the owner's wealth and of the firm's assets are synonymous"(MARRIS, 1964, p. 7)

Por outro lado, as grandes corporações, conforme dito na seção anterior, estão baseadas nesse distanciamento entre os donos e a gestão da instituição. Os acionistas sócios da empresa não necessariamente estão presentes no corpo executivo, pois esse quadro é escolhido baseado na qualidade de cada um de seus membros. Portanto, os diversos donos da empresa possuem um ganho fixo, uma espécie de salário, e rendimentos programados ao longo do ano; a instituição possui uma estrutura executiva maior, mais descentralizada, o que permite que os executivos trabalhem com uma estratégia de crescimento mais ousada. Além disso, na economia atual, o mercado de capitais ajuda a prover grande alavancagem dessas grandes empresas, sustentando a estratégia de crescimento das mesmas, geralmente conquistando uma taxa de crescimento mais elevada em relação ao primeiro tipo de firma. No modelo tratado pelo autor, essas serão as instituições consideradas e trabalhadas.

Quando passamos a analisar a visão de Edith Penrose (2006), é fácil perceber que ela trabalha a organização administrativa com muito mais profundidade e riqueza de detalhes do que os outros dois economistas.

Para ela, as firmas possuem uma característica principal: a de unidade de planejamento autônoma, isto é, todas as decisões, políticas e diretrizes internas a essa instituição são formuladas com base na empresa como um todo. Tal unidade é controlada pelo o que a autora chama de "administração central", que consiste, segundo Penrose (2006), em "alguma combinação do conselho diretor ou de comitês diretivos, incluindo o presidente e administradores gerais" (p. 50), detentora do maior poder decisório dentro da instituição. Porém, conforme mencionado, a "administração central" não deve ser muito extensa para que seja possível chegar a decisões e opiniões razoavelmente acordadas.

Essa organização é a responsável por toda estrutura administrativa da firma cujo tamanho varia de empresa para empresa, apesar de ser pequeno em todos os casos. Esse tamanho depende não só da estrutura da firma, suas preferências e das ambições de seu alto grupo executivo, mas também do ambiente em que está inserida e das mudanças externas requisitando decisões imediatas ou casos semelhantes.

Isso não significa que todas as decisões são tomadas a partir desse conselho. Foi criada uma série de procedimentos e estruturas que tornam possível a tomada de decisões em quase todos os níveis da administração – desde o gerente de projetos até os diretores executivos –, garantindo que essas decisões mantenham uma coesão em relação aos objetivos da corporação. Aliado a isso foram desenvolvidas novas técnicas para auxiliar na resolução de novos problemas de longo prazo, com o intuito de tornar a administração cada vez mais eficiente.

A real capacidade de a firma mudar sua estrutura administrativa se dá através de antigos funcionários, que conhecem o ambiente no qual estão inseridos, funcionando eficientemente e de maneira consistente com os objetivos gerais da empresa. Com isso, torna-se possível a tomada de decisões mais rapidamente, por mais pessoas e, essencialmente, sem prejudicar sua unidade central. Ou seja, a “administração central”, no lugar de ter que participar de absolutamente todos os processos e decisões internos, o que a tornaria extremamente engessada e ineficiente, a partir desses processos de descentralização administrativos – os quais são observados através de procedimentos contábeis centralizados, por exemplo – tornou possível que fiquem apenas responsáveis por intervir em áreas cruciais da empresa.

Por fim, nota-se que assim como Marris (1964), Penrose (2006) também trabalha com o argumento de que firmas menores possuem uma taxa menor de crescimento, já que restringem seu leque de oportunidades. Porém, para ela, isso se deve também ao fato do ambiente enfrentado pelas empresas menores ser diferente do das grandes corporações⁵.

2.3. – Processo de Crescimento das Firms

Um dos principais objetivos dessa dissertação é mostrar como é tratado o processo de crescimento a partir da visão alternativa dos três autores em questão. Seguindo a mesma metodologia do restante do trabalho, os fatores que influenciam esse processo de crescimento serão divididos em tópicos para que possa realizar a análise comparativa entre os autores⁶.

Steindl (1983) acredita que o processo de crescimento da firma tem início em sua acumulação interna, divergindo dos outros dois autores. Enquanto Marris (1964) acredita que

⁵ O processo de crescimento será analisado mais detalhadamente ainda nesse capítulo.

⁶ Lembrando que, assim como mostrado na estrutura do trabalho, os modelos microeconômicos à respeito do crescimento serão tratados no capítulo seguinte.

o processo de capacidade de crescimento das empresas é único e interno a ela. Processo esse ocorrido através de novas contratações, demandas induzidas e maiores financiamentos de capital. Assim como Penrose (2006), que responsabiliza diretamente as ações e decisões administrativas internas à empresa que limitam e permitem seu crescimento, juntamente com a análise adequada do contexto na qual está inserida.

A análise comparativa sobre esse processo será iniciada em como os autores considerados abordam os serviços administrativos que tem influencia direta nesse processo.

2.3.1. – Os Serviços Administrativos Necessários para a Expansão

Como Josef Steindl (1983), em seu trabalho não apresenta uma análise dos serviços administrativos requeridos a uma empresa para explicar e realizar seu crescimento, serão tratados apenas os argumentos de Robin Marris e Edith Penrose na presente seção.

Marris (1964) utiliza como forma de explicar o crescimento da empresa, o que ele chamava de restrição interna. E, para isso, utilizava o “teorema de Penrose”⁷, pois, assim como a autora, ele acredita que a excessiva contratação de funcionários não é necessariamente significado de maior crescimento da empresa. Isso porque não importa o quão qualificado um funcionário possa ser, é impossível que o mesmo seja totalmente eficiente na tomada de decisões e operações logo após o momento de sua contratação. Primeiramente, os novos funcionários precisam de um determinado tempo para se habituar à nova realidade em que estão vivendo (a nova empresa), interagir com os demais funcionários com quem vão trabalhar, além de tempo necessário para adquirir a experiência para saber tomar as melhores decisões dentro de seu novo ambiente de trabalho e o treinamento que é usual, o qual demanda algum tempo.

A necessidade de treinamento de novos funcionários não é suficiente para ser uma restrição à taxa de crescimento das firmas, segundo o autor. Não há nenhuma teoria formalizada que possa comprovar que após o período de treinamento dos novos funcionários, independente do número de contratações, essas novas capacidades trazidas ao interior da firma não compensarão com uma taxa de crescimento maior.

⁷ O que Marris (1964) chama de Teorema de Penrose é a afirmação de que para que uma empresa seja eficiente, não é possível que haja uma taxa de crescimento infinita, tampouco através de contratações de novos funcionários infinitamente.

Todavia, ele ressalta o grande problema pelo excesso de contratação que ele chama de efeito de saturação. O efeito de saturação acontece, porque, uma vez que os novos funcionários precisam de treinamentos para aprender os verdadeiros objetivos e sobre o ambiente da empresa, é necessário que possuam funcionários antigos suficientes para realizá-los, já que a capacidade de treinamento desses empregados é limitada. E, para garantir a eficiência das firmas, a partir do número de contratações, ele apresenta duas taxas: taxa de eficiência da média de novas contratações de funcionários em relação à média de eficiência de antigos funcionários; e, número total de novas contratações em relação ao número total de funcionários. Caso a eficiência decline com a expansão da primeira taxa, portanto a expansão de contratação será restrita, conforme o trecho:

“Average length of service evidently varies with the rate of growth of the number of members, therefore average efficiency would vary continuously and indirectly with the growth rate of the firm.” (MARRIS, 1964, p. 116)

Outra razão, expressada por Marris (1964), de não defender a contratação infinita de novos funcionários segue, pois, com o crescimento acelerado da firma, os efeitos adversos também serão maiores, eventualmente.

Por outro lado, o autor também faz duas críticas ao efeito de saturação, não presentes no trabalho de Penrose (2006). A primeira é afirmando que toda espécie de trabalho possui uma idade ideal para o funcionário realizar a tarefa. Portanto, se o trabalho não é realizado por um empregado em tal estágio, a eficiência do trabalho será menor. E, a segunda afirmação é de que novos funcionários podem trazer novas idéias e podem ser vitais para a expansão da firma. Ou seja, o que eles demandarão de treinamento será compensado com suas novas visões para a empresa atingir suas metas. A partir dessa visão, um aumento no número de contratações, portanto, poderá ajudar na melhora de qualidade das decisões tomadas dentro da firma, que está ligada indiretamente ao seu crescimento. Importante ressaltar que, apesar de apresentar essas críticas, o autor não trabalha com a idéia de contratação infinita, assim como Penrose (2006), conforme afirmado anteriormente.

Agora, trabalhando com os argumentos apresentados por Penrose (2006), a qual caracteriza mais detalhadamente os serviços administrativos em relação aos demais autores, os mesmos consistem na soma dos serviços empresariais com os serviços administrativos propriamente ditos, os quais são heterogêneos e únicos de cada empresa. Ela ainda afirma

que, na realidade, tais serviços não são mensuráveis. Porém, com o intuito de análise, eles serão mensurados a partir de unidades comparáveis – sendo que as diferenças de qualidades estejam expressas de alguma maneira nessa unidade, maneira essa não explicitada.

Ao analisar os três autores, percebe-se facilmente que a riqueza de detalhes em relação aos serviços administrativos, como forma de explicar o crescimento da empresa, é muito mais presente no trabalho de Penrose (2006) que no de Marris (1964) e principalmente no de Steindl (1983), o qual não trabalha com esse tipo de conceito.

Para ela, os serviços administrativos são relativos tanto para suas atividades correntes como dependente do tamanho da firma em questão e as condições do ambiente econômico no qual está inserida. E, quanto maior o tamanho da firma em questão, maior tenderá a ser o montante de expansão absoluto, mantida a taxa de crescimento ao longo desse processo⁸.

Enquanto Marris (1964) trabalha com duas taxas para avaliar o crescimento das empresas em relação à sua eficiência a partir de novas contratações, Penrose (2006) utiliza o índice de serviços disponíveis para a expansão da empresa, para caracterizar seu crescimento. Esse índice é a diferença entre o total de serviços à disposição da empresa e o total de serviços requeridos para serem usados no nível de atividade adequado. A oferta desses serviços tende a crescer numa taxa maior que a taxa de crescimento da firma em si. Quando cresce, a firma passa a absorver novos serviços como sua mão-de-obra ganha mais experiência. E, para a autora, o máximo volume de expansão de uma empresa será definido pelos serviços administrativos disponíveis em relação ao serviço administrativo por dólar requerido no processo da expansão. Significa dizer que essa relação diz respeito à taxa máxima de crescimento da firma, ou seja, taxa percentual à qual o tamanho da firma aumenta por unidade de tempo. Essa relação, não tratada por nenhum dos outros autores, depende diretamente de três fatores: caráter da própria expansão, relação entre o tipo de expansão e as atividades usualmente realizadas na empresa e o método da expansão. Para melhor entender essa relação, será apresentado mais detalhadamente cada um desses fatores.

O primeiro deles é o caráter da expansão. Um programa de expansão pode ser mais variado quanto maior o número de atividades no qual ele está envolvido. Um aumento da expansão planejada demandará um aumento proporcional dos serviços administrativos, dependendo diretamente do aumento da complexidade desse processo de expansão. Quando é

⁸ Importante ressaltar que a autora afirma que a análise é aplicável para toda e qualquer firma, independente do tamanho no qual suas atividades começaram.

realizado um processo de expansão a partir da duplicação de estabelecimentos existentes, o planejamento básico para um único estabelecimento pode ser utilizado, talvez com poucas modificações, o que faz com que o requerimento de novas tarefas administrativas por unidade de expansão seja pequeno. Porém, a maior necessidade de serviços administrativos de pessoal experiente é resultado não apenas de maior variedade de tarefas administrativas a serem cumpridas, mas também aos problemas de coordenação. Coordenação essa que possui como tarefa não só planejar a expansão em si, mas também preservar a integração com o resto da firma, juntamente com a introdução de arranjos administrativos flexíveis, para que o processo de expansão não seja prejudicado por estrangulamentos burocráticos.

Em segundo lugar, o que diz respeito às relações com as atividades vigentes e o método da expansão, pode-se afirmar que se a expansão da firma for na mesma área na qual já é estabelecida e conhecida, demandará menos esforços que uma expansão para novos mercados. Todavia, Penrose (2006) utiliza como hipótese que as administrações das empresas sempre podem absorver novos conhecimentos. Com isso, novos serviços significarão apenas aumento no total de serviços administrativos requeridos para a expansão, então sua redução, com o maior grau de semelhança nas novas atividades desenvolvidas não é um fator necessariamente essencial para ampliar o crescimento.

O último fator diz respeito aos métodos de expansão que também influenciam diretamente no montante de serviços administrativos requeridos por dólar de expansão. As dificuldades administrativas de integração se dão em relação ao tamanho das instituições envolvidas. Ou seja, quanto maior o tamanho da firma adquirente em relação à adquirida, menor serão essas dificuldades.

Quanto maior o tamanho da firma, menor será o peso de importância das aquisições para aumentar a taxa de crescimento dessa firma. Isso porque, quando a firma se tornar de um tamanho tão grande que poucas aquisições grandes serão possíveis, esse método para manter a taxa de crescimento da empresa se tornará ínfimo. Os insumos administrativos para esse montante de expansão irão se elevar subitamente devido ao número cada vez maior de firmas para que essa taxa de crescimento possa ser mantida. Entretanto, as aquisições não são um método muito utilizado por firmas gigantes para manter sua taxa de crescimento, devido às dificuldades administrativas à absorção de acréscimos maiores ao tamanho das firmas⁹. Esse método é mais comum para empresas de médio porte ou moderadamente grandes.

⁹ Não significa que não seja importante para as firmas gigantes, apenas são menos significativos.

Já para as maiores firmas, todos os fatores que levam à tendência de aumento dos serviços administrativos requeridos por dólar de expansão aparecem em grau crescente. Segundo afirmado pela autora a medida que uma firma cresce, por mais que sua taxa de crescimento diminua, o tamanho absoluto da mesma continua a crescer, mas o crescimento dos serviços administrativos requeridos tendem a ser menor, ou seja, o crescimento dos serviços administrativos requeridos não crescem na mesma proporção que a empresa em si. Porém, Penrose (2006) afirma que o processo muito provavelmente não deve ser indefinido.

Outra análise realizada por Penrose (2006) que não está presente no trabalho dos outros autores, é como o processo de crescimento influencia no montante existente de tarefas administrativas dentro da empresa. Quando se trata de firmas muito grandes, a proporção absorvida do total de serviços disponíveis pelas tarefas administrativas não precisa crescer, devido a dois motivos. O primeiro deles é a divisão dos trabalhos administrativos que existe em empresas desse porte. Tal divisão é utilizada para aumentar a eficiência de tais serviços, utilização de equipamentos poupadores de tempo e redutores de insumos de serviços administrativos. Já o segundo motivo diz respeito à proporção do aumento de tarefas administrativas em relação ao crescimento da instituição. A autora afirma que as tarefas administrativas não aumentam necessariamente no mesmo montante que o crescimento da firma, pelo menos não em um primeiro momento. Por exemplo, a utilização de equipamentos e métodos de larga escala resultam numa substituição de trabalho por capital, sendo improvável que o crescimento dos serviços administrativos seja igual ao crescimento da firma. Entretanto, esse ganho de rendimento crescente não será muito longo. E, por tal motivo, é importante que os executivos da corporação estejam em alerta para um aumento de serviços administrativos requeridos, para tentar manter a eficiência das atividades correntes da empresa.

O desenvolvimento de técnicas modernas de descentralização de controle de atividades tem por objetivo assegurar que os executivos estejam adaptados ao volume de tarefas necessárias e que seu insumo não aumente desorganizada e desnecessariamente – conforme foi falado na seção 2.2. Por fim, a autora ainda utiliza uma hipótese bem plausível de não ser comum que habilidades raras e extraordinárias sejam mais eficiente administrativamente que o controle necessário de suas atividades, tornando esse tipo de técnicas desenvolvidas muito útil para a ordem da organização administrativa.

Para encerrar a análise em volta dos serviços administrativos necessários e limitadores do processo de crescimento das firmas, encontra-se outra semelhança entre os argumentos de

Marris (1964) e Penrose (2006). Isso porque os dois afirmam que mesmo quando a firma alcança um tamanho no qual a taxa de crescimento tende a diminuir, seu tamanho absoluto continua crescendo. E, ainda, afirma Marris (1964), que o crescimento ótimo da empresa se dá através da maximização de sua eficiência, não sendo seu tamanho final tão significativo; o que realmente importa é sua taxa de crescimento, a partir de sua eficiência.

Na próxima seção serão analisadas as implicações que o ambiente onde as firmas estão inseridas influencia em suas oportunidades e como cada autor trata dessa questão.

2.3.2. – Estrutura do Mercado

A estrutura do mercado onde as firmas estão inseridas, também conhecido como ambiente econômico, influencia diretamente no desempenho das mesmas e em seu processo de crescimento. A maneira como esse tema é tratado pelos autores é muito distinta entre eles e será analisada um a um.

Entende-se que Steindl (1983) trabalha como ambiente das firmas caracterizando os tipos de firmas que ele considera em seu modelo – as firmas marginais, firmas progressistas e firmas com lucros anormais – e como suas características influenciam no seu processo de crescimento. Primeiro afirma que a indústria possui um determinado número de pequenas firmas, consideradas firmas marginais, que representa uma porção significativa da produção total da indústria, cujo objetivo central é serem transformadas em firmas com lucros anormais. Essas firmas marginais possuem o que ele chama de lucros normais, o que as impede de acumular e, portanto, prejudica seu processo de crescimento.

Já em relação às firmas com lucros anormais, o autor afirma que se existem firmas na indústria que devido à inovação possuem vantagens de custo e, com isso, maior margem de lucros bruto e líquido, tais firmas terão uma tendência a expandir-se em relação às demais – firmas marginais. Isso porque elas, ao contrário das primeiras, acumulam mais recursos internos e continuarão acumulando mais à medida que aumenta sua vantagem diferencial, caracterizando, assim o ambiente no qual as firmas estão inseridas e influenciando seu processo de crescimento.

Já Marris (1984) trata do ambiente econômico com um enfoque nos acontecimentos do sistema onde as firmas estão presentes. Não distingue os tamanhos das firmas, como os

outros dois autores. Para ele, elas precisam fazer parte de um ambiente econômico no qual consumidores e produtores possam responder continuamente às mudanças e desenvolvimentos ocorridos. Para tanto, a sociedade não pode ser primitiva tampouco tradicional – conforme conceito definido pelo autor na primeira seção do presente capítulo –, precisam fazer parte do sistema econômico dinâmico e moderno.

Por conseguinte, afirma que as economias modernas são conhecidas por serem maleáveis, além de progredirem através do incentivo ao consumo e maior produção, criando e desenvolvendo cada vez mais a necessidade de consumir e desejar produtos novos e inovadores. Tais questões serão tratadas posteriormente, porém o importante é ressaltar que se trata, segundo Marris (1964), de um ambiente em que a mutação contínua e as inovações são responsáveis por aumentar a produção e estimular a demanda.

Edith Penrose (1964), muito embora também trabalhe com a diferenciação de ambiente entre firmas grandes e pequenas, não faz menção ao não crescimento dessas pequenas firmas como Steindl (1983). A autora afirma que o ambiente influencia especificamente o funcionamento de cada firma. Portanto, o ambiente enfrentado por uma firma pequena é necessariamente diferente do enfrentado por uma firma grande. Isso porque as novas e pequenas firmas necessitam de grande dedicação às tarefas correntes até conseguirem estabelecer equilíbrio em todas as suas relações (fornecedores, consumidores) e no mercado onde atua. E, no caso da concorrência ser muito acirrada, as condições de demanda exigem muitas adaptações, o que dificulta seu desenvolvimento e implicará em um ritmo muito lento de crescimento.

Por outro lado, as grandes firmas possuem vantagens, não restritas apenas a seus lucros, como em Steindl (1983), mas que acabam por reduzir seus problemas de funcionamento em relação ao ambiente no qual estão inseridas, por exemplo os êxitos do passado que se tornam auxílios para o futuro, proteção dos mercados nos quais atuam, etc.

Junto a isso, a autora ainda faz uma explicação de quais são as maiores dificuldades enfrentadas pelas pequenas empresas e pelas quais as grandes não precisam passar. Como, por exemplo, o problema dessas menores firmas ao acesso do capital. Isso porque, no mercado de capitais, os empréstimos realizados às empresas menores são feitos com taxas de juros relativamente mais elevadas em relação às grandes firmas. Isso ocorre devido ao fato de os financiadores alegarem que o risco de se emprestar para uma empresa menor é muito maior. Com isso, é necessário que as oportunidades de crescimento apresentem-se mais lucrativas

para compensar o investimento. Além disso, ainda como desvantagem das pequenas firmas em relação às maiores, está sua capacidade limitada de conseguir créditos, por serem prejudicadas pelos agentes externos, mais uma vez prejudicando seu processo de crescimento. Entretanto, como dito anteriormente, a autora, mesmo tratando dessas dificuldades, não faz a mesma afirmação que Steindl (1983) de que as empresas não possuem chances de crescimento, como no trecho abaixo:

“...embora deixando as pequenas empresas em desvantagem de custos em relação às maiores, não chega necessariamente a restringir os planos de expansão daquelas firmas menores que acreditam na possibilidade de suas oportunidades virem a ser suficientemente lucrativas para justificar o pagamento de altas taxa de juros” (PENROSE, p. 324)

Depois de definido como os economistas analisados caracterizam seu processo de crescimento, entendem o ambiente econômico no qual estão inseridas as empresas e os serviços administrativos influenciam nesse processo, a partir da próxima seção serão analisados indicadores operacionais que também influenciam diretamente no crescimento dessas instituições. Será feita a análise de como cada autor trabalha indicadores como capacidade produtiva das firmas, seu grau de utilização dessa capacidade, investimento e demanda.

2.3.3. – Capacidade Produtiva e Grau de Utilização

Ao contrário do que vem ocorrendo nas seções anteriores, quando se trata dos indicadores de capacidade produtiva e grau de utilização dessa capacidade, o detalhamento do economista Steindl (1983) se sobressai em relação aos outros dois economistas analisados.

Steindl (1983) trabalha com a definição de cada um deles, onde a capacidade da empresa corresponde à utilização de seus ativos e o grau de utilização dessa capacidade se caracteriza pelo montante da capacidade produtiva que é utilizada para a produção e pela capacidade excedente que existe em um equilíbrio de longo prazo. Essa capacidade excedente tem que ser mantida devido à previsão de eventos futuros ou incertezas. Ou seja, a partir da existência de flutuações na demanda – já que o produtor sempre quer ser o primeiro a ganhar na prosperidade para não deixar aumentar as vendas de seus concorrentes, que pressionarão

quando tal período acabar –, também pelo fato de todo produtor começar com *market-share* restrito – devido à lei da acumulação da clientela¹⁰ –, mas faz uma planta industrial objetivando o crescimento do seu *market-share*.

Também é muito bem tratado pelo autor o motivo pelo qual não se pode trabalhar com a hipótese de no lugar de existir uma capacidade excedente planejada permanentemente na empresa os produtores optarem por ir aumentando gradativamente, conforme sua menor necessidade, a capacidade de produção da firma. E, considerando que a capacidade excedente responde pela elasticidade do sistema em face das variações na demanda real, o autor apresenta dois motivos. O primeiro deles é em relação à indivisibilidade e a durabilidade da planta e do equipamento. Ou seja, plantas industriais não são construídas rapidamente e existem as economias de larga escala, por isso a adaptação não ocorre de maneira uniforme. O segundo motivo se dá através do sentimento do produtor, mesmo sem a expansão geral do nível de vendas, esperar conseguir bons negócios ao longo do tempo quando estiver ingressando em determinada indústria (mais uma vez baseado na Lei de Acumulação da Clientela).

Steindl (1983) ainda levanta a questão – já vista no primeiro capítulo – de como realizar a medição dessa capacidade. Julga necessário, ao contrário da teoria neoclássica tradicional, ser feito um cálculo da utilização em relação às horas-máquina. Ou seja, maior número possível de horas que a máquina pode ser utilizada durante todo o ano, lembrando que já foi mostrada a dificuldade de julgar quais seriam os equipamentos estratégicos no processo de produção que deveriam ser utilizados nesse cálculo. Portanto, temos como medida de utilização (u):

$$u = \text{número horas-máquina reais/número horas-máquina possível.}$$

Também afirma que, ao contrário da teoria da concorrência imperfeita, essa abordagem mostra como a capacidade excedente explica as margens de lucro excessivas, pois permite o aumento da produção no instante que for necessário, o que pode acabar por dar um papel de destaque para tal produtor. Entretanto, é necessário falar sobre a capacidade excedente não planejada, que só surge a partir de desvios imprevistos na curva de demanda, a qual Steindl (1983) afirma não ser necessariamente temporária, por não haver argumento que garanta equilíbrio nem tampouco desequilíbrio que não possa perdurar durante muito tempo.

¹⁰ Considerando que o crescimento de mercado é uma função do tempo, com o passar do tempo a existência dessa firma gerará um crescimento de clientela gradativo, o que o autor definiu como “Lei de Acumulação da Clientela”.

Importante ressaltar que, como é possível perceber, o centro de análise está no grau de utilização e a capacidade excedente das firmas, podendo ser definido o grau de utilização (U) da seguinte forma:

$$U = S/H, \text{ sendo } S \text{ as vendas realizadas pela empresa e } H...$$

E, a partir disso,

$$\text{Capacidade excedente} = 1 - U.$$

Esses conceitos não são expressos pelos outros autores.

Muito embora a autora Penrose (2006) não tenha formalizado nenhum modelo microeconômico, tampouco explicitado diretamente a mensuração da capacidade produtiva da empresa em termos operacionais como Steindl (1983), pode-se achar em sua análise o que ela chama de “interstícios”. Interstícios são caracterizados pela expansão necessária da produção, a partir do aumento da demanda, ser maior do que as grandes firmas podem acompanhar. Assim, não possuem capacidade de suprir toda essa demanda. Entretanto, esse conceito será discutido mais detalhadamente quando for tratado o indicador da demanda e a referência da autora em limitar a capacidade da empresa se basear em limitar a capacidade de decisões administrativas internas, nunca referentes ao processo de produção em si.

Assim como Penrose (2006), Marris (1964) também não faz uma definição detalhada sobre a capacidade da firma e seu grau de utilização. Entretanto, trabalha com o conceito do tamanho da firma ser definido através do livro de contabilidade da mesma, a qual apresenta seus ativos. Além disso, no que tange à capacidade produtiva, o autor só mostra a relação entre o crescimento sustentável e ela. Afirma que para se alcançar um crescimento sustentável financeiramente – o que ele define como um crescimento no qual sua taxa de crescimento possa ser mantida constante indefinidamente ou durante um período de tempo muito grande até que ocorra alguma mudança no ambiente em questão – é necessário que a taxa de capacidade da empresa seja igual a ela.

A princípio o autor caracteriza o crescimento sustentado, conforme definido na seção anterior como o crescimento através do ativo total da empresa, sua oferta, igual a demanda apresentada no mercado.

Na próxima seção será tratado o indicador principal para sustentar o processo de crescimento, o investimento.

2.3.4. – Investimento

O indicador investimento é o responsável por aumentar a capacidade produtiva da empresa e, assim como os outros, é tratado de diferente maneira entre os autores analisados.

Segundo Steindl (1983), a atividade de investimento é uma função do grau de utilização, uma vez que afeta a taxa de investimento na indústria em questão, já que não se pode esperar grandes investimentos para expandir a capacidade de uma empresa, considerando um grau de utilização baixo.

Em seu modelo microeconômico, Steindl (1983) trabalha com a hipótese de que as firmas investem em sua própria indústria. Tal hipótese posteriormente é relaxada, resultando em uma modificação do processo de competição da indústria e afetando sua estrutura de preços. O fluxo livre de recursos entre indústrias significa dizer que o empresário acha tão simples investir em um novo negócio quanto em sua própria indústria. O autor não considera tal fato, pois, para ele, ingressar em uma indústria diferente significa conquistar parcela de mercado, novos clientes, nova organização, etc., tornando a ação mais difícil do que manter-se na mesma indústria.

Portanto, apenas é possível afirmar que as desigualdades entre as taxas de lucro causarão movimentações de novos concorrentes vindos de fora dela, uma vez que estarão atraindo investimentos de novos produtores para esse setor.

Outro argumento apresentado pelo autor é a relação da intensidade do capital dentro de uma indústria. Significa dizer que cada unidade de produção ficará mais intensiva em capital, ou seja, mais cara. E, por esse motivo, compensará um aumento dos lucros, conseqüentemente tornando o investimento também mais caro.

Steindl (1983) ainda afirma que o aumento de capital da firma é um importante incentivo ao investimento do empresário. E, parte desse aumento de capital se dá através da retenção de lucros da firma, que gera uma acumulação interna – principal financiador do investimento e razão de ser da firma.

Por fim, mais um argumento em relação ao capital já investido, também não tratado pelos outros autores. O capital uma vez investido só pode ser liberado com certa dificuldade, pois, não é possível congelar todas as partes do capital ao mesmo tempo. Ou seja, não há

como deixar funcionar a produção de uma firma até certo ponto e inutilizá-la no dia seguinte; será necessário um tempo para isso, tempo esse que resulta em uma perda de capital. Portanto, no que concerne ao capital já investido, para Steindl (1983), caso o lucro dos produtores caia, não há muito o que possa ser feito.

Marris (1998)¹¹, em seu modelo microeconômico, considera o investimento como um custo para financiar o crescimento, sendo caracterizado pela variação positiva do capital durante o período de um ano contábil.

Além disso, o autor especifica, diferentemente de Steindl (1983), porém semelhante à Penrose (2006), que os fundos financiadores para o investimento possam ser originados do mercado de capitais, empréstimos - ambos influenciados pelas taxas de juros. Também considerando esse indicador como um dos fatores principais para a limitação da taxa máxima de crescimento.

A primeira afirmação de Penrose (2006) em relação ao investimento de uma empresa é garantir que, apesar de todos os problemas de mensuração que podem constar em sua análise – como mensurações físicas de número de trabalhadores, vendas totais, etc. –, a expansão de uma firma pode ser bem medida em unidades monetárias constantes de investimento.

Conforme trabalhado anteriormente, a visão da autora em relação ao crescimento da empresa, no que tange ao investimento, depende diretamente da capacidade de seus gestores em reconhecer oportunidades lucrativas para realizá-lo. Deste modo, mostra-se outra divergência entre a abordagem de Steindl (1983) e Penrose (2006), que trabalha com as questões internas administrativas como fator chave para o crescimento das corporações, uma vez que a administração está relacionada com a estratégia da empresa e a estratégia é em direção ao crescimento da mesma.

Outra diferenciação da autora para com os outros dois se dá pelo fato da primeira apresentar, mais explicitamente, que firmas de tamanhos diferentes possuem oportunidades distintas de obtenção de crédito e financiamento de capital para realizar os investimentos necessários e se tornarem capazes de aproveitar oportunidades lucrativas, sendo as grandes firmas as que possuem as maiores vantagens quanto a esse processo.

¹¹ O livro *Managerial Capitalism in Retrospect* é o trabalho onde ele faz uma releitura de seu livro *The Economic Theory of "Managerial Capitalism"*.

Por fim, pode-se fazer uma relação direta entre o apresentado por Steindl (1983) e pela autora, isso porque, mesmo não tratando e definindo o grau de utilização de uma empresa, Penrose (2006) utiliza-se do mesmo argumento que Steindl (1983) quando afirma que em épocas de recessão não há motivos que levem os empresários a expandir sua capacidade, ou seja, investir. Que significa dizer a mesma relação entre investimento e o grau de utilização utilizado por Steindl (1983).

Segue, na próxima seção a análise comparativa entre os três economistas considerando um fator que influencia diretamente no investimento, a demanda. Pois, sem essa demanda por consumo não existiria razão para investir, conforme visto anteriormente.

2.3.5. – Demanda

Na presente seção será possível perceber que, ao passo que Robin Marris (1964) dedica todo um capítulo para tratar da demanda, Steindl (1983) utiliza esse conceito como elemento complementar ao processo de crescimento das empresas, fornecendo poucos detalhes em seus diferentes aspectos e situações e focando, principalmente, como uma restrição a esse processo de crescimento.

Ao contrário dos outros dois autores e se mostrando como a maior divergência entre eles ao que corresponde à demanda dentro do processo de crescimento, Steindl (1983) utiliza em sua análise a hipótese de que a demanda da indústria é uma variável exógena à empresa. Por conseguinte, a única maneira da firma influenciar sua demanda é através de seu crescimento de mercado tirando mercado de suas concorrentes, o processo de concentração absoluta e relativa que será explicado posteriormente.

Por outro lado, os outros dois autores trabalham com a hipótese de que a demanda é uma variável endógena e que existem maneiras para que a mesma seja estimulada dentro da indústria afim de melhorar o desempenho da firma e resultar em um processo de crescimento da mesma, por exemplo, os dois autores trabalham com a idéia de diversificação e inovação, não abordada por Steindl (1983). Será apresentada agora, mais profundamente a visão do economista Marris (1964) como principal contribuição para esse indicador devido ao trabalho detalhado que realiza em seu livro.

O autor trabalha com a idéia de ciclo dos produtos que influencia em sua demanda diretamente e com o argumento que o crescimento da empresa se dá a partir de inovações bem

sucedidas. Portanto, a firma que possuir apenas produtos saturados em seu escopo terá um crescimento pequeno. Somente em tendências seculares. Além disso, quando um produto está saturado no mercado, dificilmente alguma política será capaz de influenciar sua curva de demanda.

Por outro lado, a firma que obtiver em seu *mix* de produtos um número alto de inovações bem sucedidas no mercado terá um crescimento rápido e, provavelmente, uma alta taxa de crescimento da capacidade produtiva da empresa. Já que quando se trata de novos produtos os empresários podem fazer políticas de vendas – que serão trabalhadas posteriormente – que estimulam o maior consumo, além de criar a dependência desses consumidores em relação a eles, caracterizando assim uma oportunidade de crescimento maior do que um *mix* de produtos majoritariamente saturados no mercado.

A elasticidade da demanda por novos produtos tende a ser pequena no início, mas aumenta ao longo do tempo. Costuma-se analisar que essa elasticidade é muito pequena durante o processo de desenvolvimento do produto, intermediária logo após seu lançamento e aumenta gradativamente até sua saturação. Tem-se assim o porquê da ineficiência da tentativa de política para estimular o aumento da demanda a partir do momento em que o produto passa a ser saturado e produzido por diversas empresas no mercado, conforme o trecho abaixo:

“We have already noted that it is widely believed that demand price-elasticity for new projects tends to begin low and then rise. We may interpret these statements as saying that elasticity is low during gestation, intermediate during explosion and gradually rises after saturation.”
(MARRIS, 1964, pp. 176)

Com isso, a principal afirmação do autor no que diz respeito a esse indicador é de que a demanda por um produto tende, mesmo sem ser uma indústria com muitos competidores, à saturação.

Na próxima seção serão analisados os métodos de crescimento e concentração trabalhados pelos autores.

2.4. – Métodos de Crescimento e Concentração

Depois de apresentados os indicadores importantes que caracterizam o processo de crescimento das firmas, nessa seção serão tratados os métodos pelos quais pode ocorrer esse

processo, além da concentração das indústrias que se caracteriza por ser uma consequência direta desse processo de crescimento.

2.4.1 – Papel das Fusões

Na presente seção serão tratados os papéis da fusão como método de crescimento das empresas, assim como método de concentração do mercado.

Diferentemente dos outros autores que trabalham mais detalhadamente as implicações do processo de fusão entre empresas, Steindl (1983) o enxerga apenas como o meio mais freqüente de uma corporação integrar outra indústria. Isto é, uma firma compra outra já existente para que possa eliminar a espera de se criar um mercado, caso seja uma firma nova na indústria. Em sua análise, Steindl (1983) trabalha muito o processo de concorrência e concentração das indústrias, conforme será trabalhado nas seções 2.4.3 e 2.4.4.

Por outro lado, Marris (1964) e Penrose (2006) trabalham com o método de fusões entre firmas não apenas como método de diversificação de indústria, mas também como forma de acelerar o processo de crescimento da empresa. Conforme afirmado por Marris (1964) esse método, na maioria de seus casos, não é um mau negócio para nenhuma das duas administrações envolvidas. Sejam essas fusões entre firmas pequenas e grandes, duas firmas de tamanhos compatíveis.

Ainda segundo Marris (1964), as fusões necessitam de organizações e apresentam problemas; entretanto, geralmente os problemas apresentados são menores do que os dos métodos de expansão interna da firma. A maior parte da identidade da firma absorvida pode ser conservada e o processo ser considerado como uma descentralização da empresa central. Ou, em outros casos, as firmas absorvidas podem ser modificadas completamente. Porém, nos dois casos, o processo de crescimento ocorre mais rapidamente e as restrições administrativas são menores.

Quando trabalhamos com Penrose (2006), a autora ainda apresenta ações mais detalhadas como finalidade desse método de crescimento das empresas. Isso porque a autora, muito oportunamente, trabalha com a idéia de que, muito embora grande quantidade de fusões se dêem das firmas grandes para as pequenas, existe a oportunidade de firmas pequenas se fundirem. Através dessas fusões entre as firmas menores, diz Penrose (2006), elas se tornam

capazes de vencer as desvantagens inerentes ao seu pequeno tamanho – conforme explicitado na seção 2.3 – e, através de algumas fusões, virem a desafiar a posição predominante das maiores e mais antigas empresas.

Outra especificação feita por Penrose (2006), que não é abordada por nenhum dos outros autores, é considerar o fato de um setor no qual o ingresso de novas firmas é fácil, ou seja, poucas barreiras à entrada acabam resultando em muitas falências nesse mercado, tornando-se, com isso, um ambiente muito propício às fusões de firmas.

Porém, os três autores afirmam que as fusões não são necessariamente o melhor método de crescimento das empresas. As críticas presentes no trabalho de Marris (1964) abrangem também o que é considerado por Penrose (2006) no que tange a críticas a esse método.

A primeira dessas críticas se dá pelo fato de existir uma capacidade limitada de absorção de uma firma pela outra e, caso a tal capacidade seja ultrapassada, a eficiência da firma será reduzida. Outro problema apresentado em relação a esse método é o número de empresas a serem absorvidas pelas outras existentes no mercado, ou seja, mais um fato que justifica a impossibilidade do método se tornar um processo de crescimento da empresa infinito. E, por fim, é importante ressaltar que apesar de, existirem menores problemas administrativos, a partir de fusões entre empresas, tal método não os elimina por completo, podendo não ser eficiente.

2.4.2 – Barreiras à Entrada

Outro método utilizado pelas empresas para manter seu crescimento ou como forma de proteção a novos concorrentes em determinadas indústrias é o que os economistas chamam de barreira à entrada. Agora serão apresentadas as contribuições de Steindl (1983) e Penrose (2006), uma vez que o outro autor, Marris (1964), não utiliza esse método no trabalho que está sendo analisado.

Steindl (1983), assim como Penrose (2006), trabalha com a idéia de barreiras à entrada em uma indústria a partir do tamanho das margens de lucro das empresas existentes no mercado. Se as taxas de lucros das firmas existentes na indústria forem altas, elas podem impedir o ingresso de novas concorrentes através de reduções extremadas de preços, por

exemplo, desestimulando as grandes concorrentes e tornando o ambiente impossível para a entrada de pequenos novos produtores. Entretanto, Steindl (1983) ainda caracteriza que se a firma entrante apenas dividir as vendas com as firmas já existentes, ocorrerá uma diminuição do grau de utilização assim como nas taxas de lucro bruto, ao passo que, as margens de lucro líquido permanecerão inalteradas, idéia não trabalhada pelos outros dois autores.

Por outro lado, no caso de ingresso em indústrias concorrenciais – nas quais as firmas marginais possuem apenas lucros normais –, os recursos vindos das outras indústrias conseguirão comprimir as margens de lucro, fazendo com que o modelo de concorrência funcione e o método de barreiras a entrada de novas empresas não seja eficiente.

Outro ponto abordado em relação às barreiras à entrada pelos dois autores em questão, Steindl (1983) e Penrose (2006), é o da barreira à entrada artificial através da capacidade de diferenciação dos produtos e, assim, convencimento dos consumidores. Ou seja, a disposição dos consumidores a pagar um “prêmio” por suas marcas preferidas desestimulando e diminuindo as oportunidades de entrada de novos concorrentes nesse mercado.

Diferentemente do primeiro autor, Penrose (2006) faz uma análise de como essas barreiras à entrada, forçadas pelas firmas já existentes no mercado, podem prejudicar o desenvolvimento da economia em questão. Isso porque, a partir do impedimento do ingresso de novas concorrentes no setor pode-se causar uma redução na produtividade dos investimentos da economia como um todo, segundo a autora, já que as empresas restritivas – termo utilizado por Penrose (2006) – irão se expandir na medida em que forem capazes, enquanto as firmas restringidas não o farão. Além disso, a consequência dessa barreira pode ser um retardamento do desenvolvimento, inclusive, dependendo do grau da barreira que é encontrado na economia como um todo, uma vez que a absorção de oportunidades de investimento, mesmo para as grandes firmas, é limitada, podendo resultar em um mau aproveitamento de todas as oportunidades existentes no mercado.

Outra restrição ao desenvolvimento da economia, a partir dessas barreiras, se as mesmas forem impostas das grandes empresas em relação às pequenas – o fato mais comum –, é que esse método de defesa de mercado das grandes firmas pode causar uma considerável redução do aproveitamento das pequenas firmas em relação ao que Penrose (2006) chama de “interstícios” da economia.

2.4.3 – Concentração da Indústria

Essa seção tem como objetivo mostrar como ocorre o processo de concentração das indústrias na economia. Muito importante ressaltar que essa é a principal contribuição do trabalho de Steindl (1983), que aborda muito detalhadamente como o processo ocorre. Essa contribuição será analisada juntamente com os argumentos de Penrose (2006), uma vez que Marris (1964) não aborda esse tema.

Conforme é tratado por Steindl (1983), o processo de acumulação interna é inerente à existência da empresa, o que caracteriza sua taxa de lucro. E, no equilíbrio, a taxa de acumulação interna da empresa é determinada pela expansão da indústria. A partir do aumento da taxa de lucro, se as grandes empresas se expandirem a uma taxa maior que a da indústria como um todo, ocorrerá o fenômeno chamado “Concentração Absoluta” na indústria. Ou seja, o número de firmas participantes nesse mercado irá se reduzir, conforme afirma o autor:

“A concentração absoluta e a limitação imposta às margens de lucro líquido a determinados níveis de utilização constituem, na verdade, apenas dois aspectos da mesma coisa, ambas provocadas pela pressão competitiva da acumulação interna de recursos” (STEINDL, 1983, p. 71)

As principais “vítimas” desse processo de concentração absoluta são as firmas marginais, segundo Steindl (1983). Pois, tendo em vista sua menor flexibilidade financeira e seus custos mais altos, as firmas marginais não conseguirão agüentar a pressão do mercado e serão expulsas. Importante ressaltar que o autor tem como hipótese de que se trata de um problema de longo prazo, portanto, não é uma situação reversível, devido à relação preço-custo que se estabeleceu na indústria que não permitirá o ingresso de firmas marginais semelhantes.

Steindl (1983) ainda afirma que esse processo de concentração não é contínuo às indústrias, mas sim um processo de desequilíbrio das mesmas. Com isso, do processo de concentração absoluta, a indústria volta a um novo equilíbrio, no qual as firmas possuem taxas de crescimento condizentes com as taxas de crescimento da indústria.

Por outro lado, também é tratado por Steindl (1983) o caso de que, se a taxa de expansão da indústria for demasiadamente alta, a acumulação interna de capital será

insuficiente para financiar tal expansão, aliviando, assim as pressões concorrenciais. Com isso, as firmas marginais passam a ter lucros maiores que normais e, portanto, a taxa de acumulação interna e com isso, a margem de lucro líquido, em determinados níveis de utilização da capacidade, irá tender a um nível máximo que é determinado pela taxa expansão da indústria, apenas no longo prazo. Esse é o que Steindl (1983) trabalha como sendo um segundo tipo de setor que existe na economia.

Esses setores, onde as firmas marginais possuem lucros também anormais, assim como as empresas progressistas, ocorrem quando os produtores estão trabalhando em escala, que exige determinado volume de capital, sendo esse volume mais alto que o normalmente requerido pelas pequenas firmas. Devido a esse lucro anormal, fica muito mais difícil eliminar as firmas marginais, pois essas também podem competir em uma política de vendas de redução de preço, por exemplo. Portanto, para que as firmas progressistas consigam eliminar as firmas marginais, o corte nos preços tem que ser muito alto o que torna tal ação improvável e a permanência das menores firmas mais longa do que no caso anterior.

Muito embora esse processo de concentração se torne mais difícil em setores muito intensivos em capital, conforme mostrado no trabalho de Steindl (1983), isso não significa que ele não ocorra. Se firmas progressistas auferirem um diferencial de custo muito grande das demais, até mesmo as empresas médias ou grandes podem reduzir seus lucros a lucros normais. Entretanto, as firmas marginais sendo grandes, demandarão algum tempo para que tal diferenciação de custo – suficiente para fazer uma pressão concorrencial – seja alcançada. Portanto, ao contrário do primeiro caso mostrado pelo autor, a acumulação interna aumentada resultará em uma queda do nível de endividamento da firma.

A abordagem de Penrose (2006), assim como mencionada no início da seção, não é tão detalhada quanto a de Steindl (1983). A autora faz uma relação muito semelhante à chamada concentração absoluta de Steindl (1983), porém sua relação não diz respeito a uma indústria específica, mas sim à economia como um todo. Assim, é trabalhada a relação entre as taxas de empresas – grandes e pequenas – e da economia em geral, ou seja, para Penrose (2006) a concentração se caracteriza quando a taxa de crescimento de determinadas firmas é maior do que a taxa de crescimento da economia.

Outra grande convergência com a idéia de Steindl (1983) é afirmar que esse processo de concentração não é infinito. Não há como empresas crescerem indefinidamente mais do que a economia, afirma a autora:

“A concentração se reduz porque é cada vez mais difícil para as grandes firmas como grupo tirarem proveito da mesma percentagem total de oportunidades como antes, quando podiam sustentar um rápido ritmo de crescimento.” (PENROSE, 2006, p. 366)

Os três economistas analisados nessa dissertação acreditam que uma das características mais notórias das economias industriais, desenvolvidas a partir do final do século XIX, é a tendência de número pequeno de grandes firmas que possuem determinada dominância no mercado em que atuam. Penrose (2006), mais especificamente, trabalha com a “teoria dos pioneiros”¹² que caracteriza essa dominância e a possibilidade de crescimento em direção às demais empresas, mostrando a tendência da economia atual.

Na próxima seção serão analisadas estratégias realizadas pelos produtores privilegiados que permite esse processo de concentração.

2.4.4 – Vendas

Nessa seção será tratada a contribuição dos autores em relação às estratégias adotadas pelos autores para explicar o processo de vendas das empresas. Importante notar que, assim como a seção anterior, Steindl (1983) se destaca por seu detalhamento do processo e das questões envolvidas nele.

Muito interessante a abordagem do autor, que faz uma definição do que são os custos de venda, os quais só são necessários por existirem firmas individuais concorrentes e indústrias individuais concorrentes entre si. Outra distinção muito importante feita pelo autor – por exemplo, não encontrada no trabalho de Marris (1964) – se dá entre os custos de vendas e os custos de distribuição dos produtos. Steindl (1983) apresenta a idéia de que os custos de distribuição englobam os custos de vendas, porém, não apenas esse tipo de custos. Ainda ressalta que por muitas vezes é difícil de distinguir um custo de distribuição de um custo de venda propriamente dito.¹³

¹² A “teoria dos pioneiros” é definida por Penrose (2006) como a situação privilegiada das empresas que se estabeleceram primeiramente e que são de maior porte em relação às demais.

¹³ Custos de distribuição propriamente ditos são, por exemplo, embalagens, armazenamento, transporte, etc. Custos de venda são os custos de distribuição que não são tecnicamente necessários, com o intuito de aumentar sua parcela no mercado como, por exemplo, a publicidade.

Diferentemente dos outros custos incorridos pela empresa, afirma Steindl (1983), o objetivo do empresário não é diminuí-lo, aliás, em muitos casos ocorre exatamente o contrário. Pois, apesar de poderem ser uma parcela do custo do produtor original, é o meio pelo qual produtores mais eficientes buscam aumentar seu *market-share*, ou seja, uma estratégia alternativa ao método de redução de preços.

Entretanto, a eficácia dessa alternativa, em relação à alternativa de redução de preços, diminui à medida que o volume de despesa de vendas aumenta em relação às vendas. Ou seja, a firma pode financiar esse aumento no preço, devido aos custos de venda, até determinado ponto, quando os dois métodos se “igualam”.

Esse limite depende da reação do mercado, entretanto, somente nas indústrias que possuem muitas firmas que as reações reais do mercado exercem grande influência. Além disso, é importante que tal limite funcione em longo prazo.

Quanto maior dificuldade de comparação de qualidades, mais irracional se torna a escolha do consumidor, fazendo com que, como afirma Steindl (1983) “mais amplos serão os limites em que a concorrência de preços é inferior aos métodos de venda” (página 78) e, assim, os custos de venda podem ser mais extensos e financiados pelo aumento dos preços. No caso contrário, os custos são muito mais reduzidos.

Além da distinção de custos de venda e mostrar seu objetivo, Steindl (1983), também desenvolve a idéia de diferenciação de produtos para estimular as vendas das firmas. Sendo essas diferenciações de qualidade tanto técnicas como físicas. Pois, quando o empresário consegue uma produção melhor – pelo menos aos olhos do consumidor que tem capacidade racional limitada para comparar as diversidades de tipos e qualidades – em relação à qualidade, mesmo que seu custo de produção seja maior, a um determinado preço, é recomendada a empresa, desde que o efeito dessa estratégia sobre essa melhora no volume de vendas seja maior que uma eventual queda nos preços.

A eficiência dessa estratégia de concorrência também dependerá do tipo do produto em questão. E será tanto maior quanto maior for a dificuldade dos consumidores em distinguir tais qualidades racionalmente, o que obviamente não pode ser considerado uma constante.

Steindl (1983) ainda ressalta que a ligação entre a melhoria de qualidade do produto e os métodos de venda, como publicidade, do mesmo são inerentes. Isso porque a própria

publicidade tem o papel de diferenciar o produto. Ou seja, métodos de vendas não podem ser considerados separadamente da diferenciação do produto. Pois eles mesmos já registram uma diferenciação. Entretanto, uma maior diferenciação implica em maior esforço de venda necessário para conseguir aumentar sua parcela no mercado e, assim, tentar eliminar concorrentes. O que recai sobre a última consideração de Steindl (1983) em relação aos métodos de venda, que é sua relação com um eventual aumento nos preços.

Os métodos de venda são implantados primeiramente pelas firmas que possuem vantagem de lucro perante as outras e utilizando tal vantagem para ganhar mais *market-share* as custas de outras firmas da indústria. Os concorrentes sem a tal vantagem de lucro passam a utilizar esses métodos e financiam essa ação nos preços de seus produtos, aumentando-os, tendo em vista que gerará uma vantagem líquida que compensa os primeiros esforços de venda. Esse movimento se estende até alcançar todas as empresas da indústria. Tal processo é chamado de revolução comercial, que pode levar os métodos de venda a serem inferiores ao processo de diminuição dos preços.

Por outro lado, os outros dois autores que estão sendo analisados focaram sua contribuição em um específico método de venda que é a diversificação de produtos, tema não discutido no trabalho de Steindl (1983), que será exposto na próxima seção.

2.4.5 – Diversificação

Conforme dito anteriormente, o conceito de diversificação e inovação de produtos, ao contrário dos métodos e estratégias de vendas, foram muito bem detalhados nos trabalhos de Marris (1964) e Penrose (2006), mas não por Steindl (1983). Portanto, na presente seção serão apresentadas as contribuições dos dois primeiros autores.

Conforme dito em seções anteriores, Marris (1964) trabalha com a diversificação como um meio de estimular a demanda de uma empresa, e não trabalhar com essa variável exogenamente. Ainda afirma que a primeira economista a trabalhar com essa questão foi Edith Penrose. Portanto, os dois autores trabalhados na presente seção acreditam as inovações e diversificações do produto uma variável essencial para estimular a taxa de crescimento da empresa ao longo do tempo, tendo em vista que essa taxa possui uma tendência a declinar.

Por tal motivo, Marris (1964) trabalha com o que ele chama de taxa de diversificação que mostra as implicações de uma série de decisões individuais que foram tomadas para

mostrar os novos produtos das firmas. Essa taxa consiste na relação do número total de produtos utilizados no escopo da empresa durante um período pré-determinado em relação ao número total de inovações no início desse período. Medindo não apenas os sucessos, mas também os fracassos advindos dessas diversificações – já que a hipótese de que todas as inovações serão bem sucedidas não é muito realista.

Porém, uma falha da análise de Marris (1964) é não conseguir distinguir através de alguma ferramenta os novos produtos e as variantes dos antigos produtos. Mesmo assim, acredita não ser difícil transformar tal taxa em uma variável observável.

Marris (1964) ainda detalha os principais objetivos presentes em uma inovação, pois um novo produto, a partir de uma inovação, pode ter o objetivo claro de substituir algum produto já existente na firma que esteja com sua demanda estagnada. Porém, também pode se tornar um método de estimular a rápida obsolescência de bens duráveis dentro da própria firma e, contudo, não é indicado que seja utilizado frequentemente. Tendo em vista que as firmas não podem manter essa taxa muito alta indefinidamente, elas são obrigadas a escolher dentre suas inovações alguns produtos para investir no desenvolvimento e crescimento da empresa.

Muito embora os produtos inovadores sejam capazes de estimular a concorrência entre empresas, é necessário que os produtores tomem cuidado para que sua inovação não se torne um substituto direto de seus próprios produtos já existentes. E, para tanto, os lucros auferidos de um produto saturado podem ser necessários para financiar a expansão da capacidade produtiva para o desenvolvimento de um novo produto escolhido.

Assim como dito anteriormente, para o autor trabalhar com um modelo mais realista de desenvolvimento da taxa de diversificação é necessário que ocorra uma relação probabilística entre as taxas. Para esse modelo que se segue, Marris (1964) também utiliza a hipótese de que uma firma gasta exatamente o necessário em propaganda, desenvolvimento e P&D para ser capaz de se tornar uma empresa pioneira. E, sua relação de custos segue a partir da seguinte equação:

$$T_i = P_s / (E_i - P_g),$$

sendo:

T_i – índice de lucratividade de novos produtos;

P_s – média de lucros totais com o produto i após a saturação;

E_i – gastos essenciais em marketing;

P_g – total de lucros ganhos durante a gestação¹⁴, antes das despesas de marketing;

Quanto menor o valor do índice de lucratividade de um novo produto em relação ao outro, menor será a taxa de retorno associada a esse produto com a taxa de diversificação dada.

Lucros, de acordo com o modelo apresentado por Marris (1964), durante a produção do novo produto é igual a número crítico de pioneiros e o total de lucros ganhos por cada um deles durante todo esse período de produção. Com isso, o índice de lucratividade de novos produtos ficará:

$$Ti = \bar{P}_s / \hat{p}_i (e_i \bar{P}_g)$$

\hat{p} – taxa crítica

\bar{P}_s – lucros per capita de produtos saturados

\bar{P}_g – lucros por pioneiro no momento da produção

e_i – gasto crítico por pioneiro

Com isso, a taxa crítica assim como os lucros por pioneiros no momento da produção é uma função do preço de venda do produto durante a produção. E, o preço ótimo durante a produção não será, igual ao preço ótimo de saturação de um produto, já que, segundo evidências empíricas, o primeiro costuma ser maior que o segundo.

O autor ainda ressalta que a capacidade de inovação de uma firma é limitada segundo seu tamanho, o que é chamado pelo autor de taxa proporcional de crescimento.

As inovações precisam ser planejadas e pensadas dentro do ambiente econômico. Ao longo do tempo ocorrem mudanças no ambiente econômico e melhores idéias vão surgindo entre os pioneiros. Porém, enquanto isso, se a taxa de diversificação fica excessiva, os gastos com marketing irão crescer cada vez mais o que afetará negativamente a média de lucros por pioneiros.

Entretanto, Marris (1964) afirma que a diversificação não é o único modo de estimular o crescimento da demanda de uma firma. Pode-se utilizar, por exemplo, o desenvolvimento de uma nova técnica de convencimento dos consumidores para que a firma cresça seu *market-share* através da redução da parcela de mercado de suas concorrentes.

Entende-se por período de gestação, segundo Marris (1964), a fase inicial dos produtos, onde a escala é pequena e os lucros são altos.

Penrose (2006), por outro lado, faz uma análise da escolha das empresas em utilizar o processo de diversificação como método de crescimento. Pois, como é definido por ela, a firma utiliza esse processo como uma forma de política, planejando e continuamente buscando oportunidades em setores lucrativos nos quais ela possa ingressar. Também utilizado como forma de gerar uma estrutura contra riscos e incertezas em relação a outros setores. Quando isso ocorre, é porque a firma se baseia na convicção de que um crescimento lucrativo no longo prazo é mais assegurado através desse processo de diversificação.

A autora ainda ressalta a relação entre a grande gama de oportunidades de gerar novos produtos e adquirir novos mercados, libertando-a das restrições de demanda dos produtos já existentes, mas ainda tendo como fator limitante os recursos – financeiros e administrativos – disponíveis.

Percebe-se que para esse dois autores, a diversificação é o que Penrose (2006) chama de “palavra de ordem” para alcançar um aumento dos lucros dos quais os produtos já existentes permitem das grandes firmas bem estabelecidas e eficientes.

Assim nota-se que, ao mesmo tempo em que Steindl (1983) trabalha mais profundamente as campanhas de vendas em geral, os outros dois autores dão mais ênfase ao processo de diversificação dos produtos mais especificamente.

A partir dessas contribuições e divergências entre os autores trabalhados, no próximo capítulo será realizada a formalização dos modelos microeconômicos apresentados por Steindl (1983) e Marris (1998), juntamente com uma formalização da análise de restrição ao crescimento a partir da abordagem de Penrose (2006).

III - FORMALIZAÇÃO DOS MODELOS MICROECONÔMICOS

Depois de apresentadas as contribuições e as análises comparativas no que tange os aspectos que influenciam as firmas e seu processo de crescimento, será apresentada, no presente capítulo, a formalização dos modelos microeconômicos de Steindl (1983) e Marris (1998). Ademais, muito embora Penrose (2006) não tenha formalizado nenhum modelo, será apresentada uma formalização dos fatores limitantes de crescimento que constam em seu trabalho.

Por fim, na seção 3.4, será realizada uma análise comparativa entre esses modelos e a formalização de Penrose.

3.1 – Formalização do modelo microeconômico de Josef Steindl

Será mostrado, a partir de agora, como a acumulação interna de capital aumentada pode resultar numa expansão da empresa. Porém, antes disso, serão apresentadas as variáveis e relações para definir o modelo de Steindl (1983).

Primeiramente, define-se como taxa de endividamento, g , a relação entre os ativos reais da firma – seus ativos totais –, AR , e seu capital próprio, C .

$$g = AR/C$$

Já a relação entre o produto anual (P) com a utilização da plena capacidade (U) e esses ativos, se dá por:

$$P = AR*(1/k),$$

sendo $(1/k)$ igual ao recíproco da intensidade de capital empregada na fabricação do produto.

Definido isso, agora é necessário definir como são representadas as vendas (S) da firma:

$$S = P*U$$

Substituindo a partir da equação acima:

$$S = AR \cdot (1/k) \cdot U$$

Com isso, percebe-se que as vendas das firmas estão diretamente relacionadas com sua intensidade de capital, disponibilidade de ativos e utilização de sua capacidade.

Depois de definida a fórmula das vendas das firmas, é necessário apresentar a taxa proporcional de sua expansão (R). E, para tanto, é utilizado um pequeno período de tempo, no qual as mudanças proporcionais das variáveis incluídas sejam pequenas, resultando na seguinte relação:

$$R = U' - k' + g' + \alpha$$

Onde: α = taxa proporcional de acumulação interna
U' = mudança proporcional na utilização de capacidade
k' = mudança proporcional na intensidade de capital
g = mudança proporcional na taxa de endividamento
R = taxa proporcional de expansão de vendas

Para que a fórmula da indústria como um todo seja representada, esta estando em equilíbrio, é necessário apenas fazer uma soma das equações de cada firma do mercado. Entretanto, quando as variáveis não se encontram em equilíbrio, quando a acumulação interna de algumas firmas é maior que o nível de equilíbrio, ocorrerá a chamada concentração absoluta – conforme visto no segundo capítulo – até que as variáveis voltem a operar em equilíbrio. A equação que representa a indústria após esse fenômeno se dá por:

$$R = U' + g' - k' - c + \alpha ,$$

sendo c a relação entre as vendas das firmas eliminadas e as vendas da indústria. A explicação dessa variável é dada pelo autor:

“o aumento (temporário) em α acima do nível de equilíbrio será compensado pelo aparecimento de um c positivo, que é certa taxa de eliminação das firmas existentes. Se o sistema tomar seu equilíbrio, isto é, se a concentração absoluta cessar mais uma vez após algum tempo, o item c se anulará e α retornará ao “nível de equilíbrio” (STEINDL, 1983, p.68)

Portanto, é possível notar o papel importante do crescimento no mercado, crescimento esse que é influenciado diretamente, segundo o modelo microeconômico do autor, pela sua capacidade de acumulação interna de capital, capacidade produtiva, representada pelo grau de utilização da empresa, intensidade de capital presente na produção dos produtos, além do seu nível de endividamento, que se mostra uma forma financiadora do processo de crescimento das empresas.

Na próxima seção será apresentado o modelo microeconômico de Robin Marris (1998) para que adiante seja possível fazer uma análise comparativa entre esses dois economistas, juntamente com a formalização dos fatores limitantes ao crescimento das empresas explicitados por Penrose (2006), para que se possa compreender como é dado o processo de crescimento das firmas no sistema capitalista do século XX.

3.2 – Formalização do modelo microeconômico de Robin Marris

Para poder formalizar o modelo microeconômico de crescimento das empresas, formulados por Robin Marris (1998), é necessário que sejam feitas algumas relações entre as variáveis definidoras de empresas. A primeira delas é o lucro da empresa (P):

$$P = P_0 - II,$$

sendo P_0 o lucro básico da empresa (ou seja, o lucro bruto descontada a depreciação dos ativos) e II os custos necessários para um crescimento sustentável.

Depois da definição de lucro, o autor mostra que a taxa de crescimento (g) é a relação entre os custos de investimento (I) e a capacidade da empresa (K):

$$g = I/K,$$

sendo essa taxa sempre interpretada como a taxa esperada de crescimento.

Além disso, a principal hipótese comportamental das empresas existentes no século XX é de que seu objetivo central é crescer com a maior taxa com um baixo risco de *take-over*¹⁵, o qual depende da valorização das ações (V).

¹⁵ Note que essa hipótese está baseada no modelo de Baumol, o qual trabalha com uma maximização das vendas a partir de um lucro mínimo.

Importante ressaltar que a principal função do modelo é achar a fronteira entre $v-g$, sendo v a relação entre a valorização das ações e a capacidade da empresa (V/K).

Sendo os dividendos (D), a taxa de desconto (r) e assumindo que o prazo de duração da empresa é eterno, temos sua valorização (V) como:

$$V = D / (r - g), \text{ transformando } D = Kp - Kg, \text{ ficamos com:}$$

$$V = (Kp - Kg) / r - g \quad e$$

$$v = (p - g) / (r - g).$$

Entretanto, de acordo com a última fórmula, se criada uma expectativa da taxa de crescimento ser igual à taxa de desconto apresentada, sua valorização será infinita, que não é uma hipótese plausível. Portanto, o autor utiliza apenas a fórmula de V , desconsiderando a de v .

Segundo os pressupostos econômicos utilizados por Marris (1998), ou seja, as condições e predições no modelo serem baseadas em considerações, como: uma firma única; as decisões e ações tomadas por seus concorrentes são dadas; com um ambiente macroeconômico também decidido exogenamente; a sua principal premissa ser que o objetivo principal da firma e de seus executivos é maximizar sua taxa de crescimento a uma taxa mínima de segurança de valorização da empresa; além de usar uma taxa de juros básica (i), decidida exogenamente, e a taxa de custos de um crescimento sustentável para cada ativo (π), tem-se:

$$\Pi = -\alpha g - \beta g^2$$

$$r = i + \gamma g + \delta g^2$$

Relacionando com a equação de lucros, se encontra com:

$$P = P_0 + \alpha g - \beta g^2$$

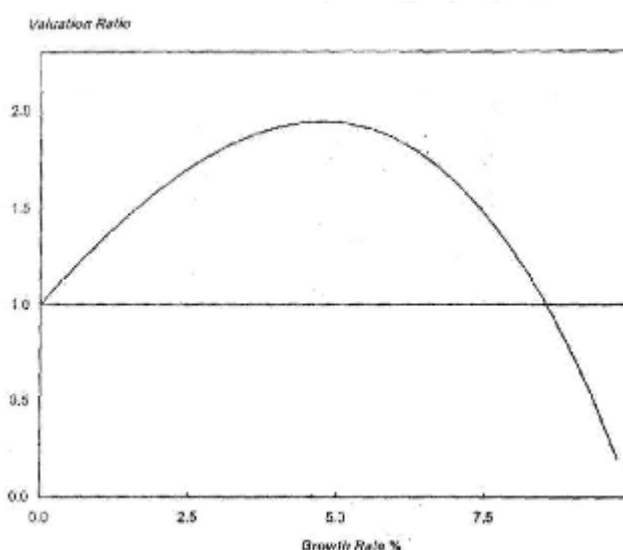
Para que se possa chegar a uma fronteira $V - g$, chega-se em:

$$V = (P_0 + \alpha g - \beta g^2 - g) / (i + \gamma g + \delta g^2 - g),$$

considerando g , P_0 e i positivos (entre 0 e 0,2); α entre 1 e 2; β na dimensão entre 10 e 50; e , γ e δ entre 0 e 1.

Para a conclusão do modelo o autor, apesar de apresentar duas visões, reforça a tese de que o corpo executivo da empresa utiliza a visão de manter uma taxa de valorização da mínima, que é o tamanho seguro mínimo, e que, aquém desse ponto, o risco de *take-over* seria demasiado grande. Após a obtenção desse mínimo, os executivos não mais se preocupariam com esse risco, escolhendo assim, o nível máximo sustentável dessa valorização. Portanto, o valor seguro mínimo de valorização será quando o valor de mercado dessa firma for igual ao valor de seus ativos, conforme está representado no gráfico 1.

Gráfico 1: A fronteira V-g de uma firma dinâmica



Fonte: MARRIS (1998)

Apesar de acreditar na existência da visão da maximização da valorização das ações ser mais importante que o crescimento das empresas – a segunda visão apresentada, porém não utilizada por Marris (1998) –, no mundo capitalista, o autor ainda afirma que tal visão é minoritária na economia.

Por fim, esse modelo que é ajustado pelo lucro (*profit-driven*) mostra que qualquer variação favorável ao aumento da curva de lucros irá afetar não apenas o valor da firma, mas

também sua taxa de crescimento que é sustentada pelo valor mínimo de segurança de valorização.

Depois de apresentados os dois modelos econômicos relevantes para o presente trabalho; será trabalhada uma formalização das análises de Penrose (2006) em relação aos fatores limitantes ao processo de crescimento das firmas.

3.3 – Formalização da Restrição ao Crescimento de Edith Penrose

Muito embora Penrose (2006) não tenha feito uma formalização de um processo de crescimento das firmas tão detalhado e considerando aspectos financeiros e operacionais, ela trabalha com a idéia de restrição do crescimento a partir da capacidade administrativa de expansão das empresas. A presente seção tem como objetivo formalizar essa relação que aparece em seu trabalho para que, na próxima seção, possa ser realizada uma análise comparativa entre o modelo dos três autores trabalhados.

Conforme trabalhado anteriormente no capítulo 2, para Penrose (2006) os serviços administrativos de uma empresa podem ser categorizados como serviços administrativos para realizar as atividades correntes, o que será chamado de RHcr, e os serviços não utilizados para esse fim, que podem ser utilizados em um programa de expansão da empresa, o que será chamado de RHex. Porém, a quantidade de serviço necessária para a expansão da firma dependerá de diversas circunstâncias. Denominando ΔK como dólar requerido para expansão, obtém-se a relação de serviço por dólar de expansão com a seguinte equação, que caracteriza o máximo volume de crescimento da empresa, g , em relação a esses serviços:

$$g = \Delta RHex / \Delta K.$$

Tem-se como serviço administrativo total da empresa, que será denominado como RHt, conforme dito anteriormente:

$$RHt = RHcr + RHex$$

E, assim conseguimos chegar à relação com a qual Penrose (2006) obtém a relação de eficiência de seus serviços, h , suas disponibilidades e seu crescimento conforme as variáveis consideradas acima, ficando com:

$$h = (\Delta RHex/\Delta K) / (RHcr/RHt).$$

A partir da equação acima, percebe-se que Penrose (2006) trabalha com duas relações, a primeira que é em relação ao montante de serviço disponível necessário para cada dólar de expansão da empresa e a segunda que se dá em relação à eficiência das atividades correntes desenvolvidas na empresa.

Note-se que com um aumento da eficiência dos serviços administrativos em relação às atividades correntes o fator $RHcr$ diminuirá ao passo que, mantido RHt constante, aumentará a disponibilidade de recursos administrativos da expansão, o que resulta em um aumento de g e de h . Outra situação que representaria um aumento da eficiência da empresa seria o fato de a intensidade de capital em relação aos serviços disponíveis para a expansão, $RHex$, diminuir, uma vez que com o mesmo montante disponível será possível que a empresa cresça mais unidades de dólar.

Serão apresentadas, na próxima seção, convergências e divergências dessa formalização entre todos os autores trabalhados, onde será possível notar a grande divergência do tratamento de Penrose (2006) em relação aos outros dois economistas.

3.4 – Análise comparativa dos modelos microeconômicos

Na presente seção serão apresentadas convergências e divergências dos modelos microeconômicos, bem como as formalizações apresentadas ao longo deste capítulo.

Primeiramente é importante notar que Steindl (1983) e Marris (1998) relacionam o tamanho da capacidade produtiva da empresa como peça fundamental para seu crescimento, além dessa capacidade ser um dos principais fatores limitantes do processo mencionado.

Ademais, os três processos trabalham com a taxa de crescimento da firma, sendo que Steindl (1983) a representa através das vendas realizadas e sua expansão, enquanto que Marris (1998) e Penrose (2006) não fazem essa especificação. Isso porque, para Penrose (2006), o objetivo principal da formalização apresentada, é mostrar como os serviços administrativos são fatores limitantes e essenciais para o crescimento das empresas. Já para Marris (1998), o objetivo principal de seu modelo é achar a fronteira limite entre a valorização das ações e a maximização da taxa de crescimento da empresa, conforme explicado na seção anterior.

A partir desse ponto, é possível notar a primeira divergência marcante entre os modelos dos economistas, Steindl (1983), Penrose (2006) e Marris (1964), pois os dois primeiros não trabalham com a idéia de valorização, sendo que Steindl (1983) apenas trata do crescimento produtivo das firmas. Para Marris (1998), a idéia de valorização financeira no mercado das organizações é uma das variáveis orientadoras do crescimento, uma vez que é necessário que as instituições tenham uma taxa de valorização mínima para não correr o risco de *take-over*.

Já para Steindl (1983) o processo que poderia ser interpretado como um *take-over*, assim chamado por Robin Marris (1998), é o processo de concentração absoluta – que foi apresentado no segundo capítulo.

Outra convergência entre Steindl (1983) e Marris (1998) é que, obviamente, nos dois modelos um aumento do lucro resulta em um aumento do crescimento, mas cada um através de uma explicação particular. Ou seja, no modelo de Marris (1998) essa relação é direta, uma vez que o modelo é *profit-driven*, ao mesmo tempo em que para Steindl (1983) os lucros anormais levam à acumulação interna, principal fator que leva a empresa ao crescimento.

Ademais, percebe-se uma diferença muito grande na forma em que são tratadas as decisões gerenciais que levarão as firmas ao crescimento. Para Steindl (1983) o objetivo principal da empresa é a acumulação interna, sem trabalhar com a idéia de corpo empresarial e suas motivações, e como esse tipo de agente e suas ações podem afetar o desempenho da organização. Ao passo que, para Marris (1998), esse objetivo de maximização do crescimento se origina dos executivos e sua conquista depende das decisões tomadas por eles. Assim, seu

crescimento está diretamente relacionado com a eficiência dessa equipe, se tornando agente principal do processo. Eficiência essa que também é tratada pela autora Penrose (2006), também influenciando diretamente o processo de crescimento da firma.

Por fim, cabe ressaltar que apesar do modelo microeconômico de Steindl (1983) trabalhar com endividamento – que se dá através da relação entre ativos reais e o capital próprio da firma –, não menciona os meios para conseguir essa forma de financiamento para o crescimento, tampouco discute como o valor da taxa de juros influencia nesse tipo de operação. Por outro lado, essa taxa de juros é tratada por Marris (1998) e percebe-se que seu efeito é negativo na valorização das ações, conforme a equação correspondente a essa valorização apresentada anteriormente. Como já foi visto no restante do trabalho, a autora Edith Penrose (2006) não faz uma análise em relação a indicadores financeiros e, principalmente na formalização realizada na seção anterior, na qual só são utilizados os diversos tipos de serviços administrativos e como sua variação afeta a capacidade de crescimento da empresa. Por isso, não há como comparar, na presente seção, a influência do endividamento das empresas a partir da formalização apresentada anteriormente.

Com isso, percebe-se que, apesar da abordagem diferente entre os três economistas, um modelo consegue completar o outro, ao passo que ao mesmo tempo em que utilizam fatores e variáveis iguais, como taxa de crescimento, capacidade produtiva entre outros, também trabalham com idéias e questões particulares, como a valorização das ações utilizadas por Robin Marris (1998), os serviços administrativos disponíveis para a expansão trabalhados por Edith Penrose (2006) e a expansão das vendas, explicitamente tratada por Josef Steindl (1983).

CONCLUSÃO

Através das análises comparativas feitas no presente trabalho foi possível notar a complementaridade existente entre os três autores em questão, Josef Steindl (1983), Robin Marris (1964 e 1998) e Edith Penrose (2006), no que tange os aspectos que caracterizam uma firma, seu processo de crescimento e concorrência, e a estrutura do mercado na qual está inserida.

É notório que, muito embora os três autores possuam particularidades e focos de análises distintas, a essência de suas análises mostra que eles trabalham essas instituições essenciais para a economia de forma mais detalhada e concisa do que o que é apresentado pela teoria da firma neoclássica.

Inclusive, é até mesmo a partir desses focos distintos que os autores apresentam que surge sua complementaridade. Pois, através da análise de cada um deles é possível abranger todo o processo no qual as empresas estão inseridas.

Enquanto Steindl (1983) trata com todo detalhamento e profundidade as questões da concorrência em si, a partir das campanhas de vendas, a tendência da economia ao processo de concentração absoluta das indústrias, Marris (1964 e 1998) apresenta uma contribuição não trabalhada por nenhum dos outros autores. Ele apresenta o conceito de valorização das empresas – conceito trabalhado apenas superficialmente no presente trabalho –, muito vigente na economia mundial a partir do século XX, e mostra como é importante ser considerada essa valorização no momento de escolha de estratégias de crescimento da empresa.

Por outro lado, aparece a principal contribuição de Penrose (2006) em relação ao seu estudo sobre as firmas. Trata-as como organizações administrativas – o que, inclusive, influenciou o trabalho de Marris (1964 e 1998), conforme afirma em seu livro –, define e explicita os recursos internos das empresas, sendo eles financeiros ou humanos, de maneira tão profunda não presente no trabalho de Marris (1964 e 1998). E que, tampouco, é utilizado por Steindl (1983).

Portanto, essa diversidade de foco de análises de cada autor que confirma essa complementaridade, como já dito, e torna essa análise tão rica de detalhes e informações contribuindo para um melhor entendimento das empresas e seu funcionamento. Sendo essas instituições tão fundamentais para a sociedade do capitalismo dinâmico.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAUMOL, William J. **Economic Theory and Operations Analysis**. 4th Edition New Jersey: Prentice-Hall, 1977. pp. 384.

BEHRENS, Alfredo. Uma Resenha das Principais Contribuições à Teoria do Crescimento das Firmas. In: **Literatura Econômica**, v.2, n.5, p.399-422, set. 1980.

BRADFORD, Jordan D.; RANDOLPH, Westerfield W.; ROSS, Stephen. **Princípios de Administração Financeira**. Ed Atlas 2000.

CARLETON, Willard T.; LERNER, Eugene M. **A Theory of Financial Analysis**. Nova York: Harcourt, Brace & World, 1966.

LEIBENSTEIN, Harvey. **Economic Theory and Organisational Analysis**. New York: 1960.

MARRIS, Robin L. **The Economic Theory of “Managerial Capitalism”**. Nova York: Macmillan, 1964.

_____. **Managerial Capitalism in Retrospect**. Nova York: Macmillan, 1998.

PENROSE, Edith T. **A Teoria do Crescimento da Firma**. Campinas: Unicamp, 2006.

STEINDL, Josef. **Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.