

QUAIS OS DESAFIOS DE UMA TEORIA DA FIRMA PARA EXPLICAR A EMPRESA INDUSTRIAL CONTEMPORÂNEA: UMA VISÃO DIACRÔNICA

Victor Emmanuel Feitosa Hortencio¹

RESUMO

O presente texto tem o objetivo de trabalhar metodologicamente a evolução das diferentes concepções da firma ao longo da história recente, reproduzindo o modelo de transformação histórica. Para tal fim, analisou-se as principais correntes que se debruçaram sobre os desdobramentos originados do distanciamento da firma maximizadora, idealizada pela teoria neoclássica tradicional, até chegar no modelo gerencial da firma contemporânea. Observou-se que o atual contexto histórico deu origem a uma nova lógica corporativa focada na maximização de valor para os acionistas, trazendo consigo os constrangimentos econômicos e sociais presentes na administração distante e sem preocupações com os valores endógenos à firma, essenciais para o crescimento tanto das empresas como da economia como um todo.

Palavras-chave: Transformação histórica; Teorias da firma; MVA; Crescimento econômico.

WHAT THE CHALLENGES OF A FIRM THEORY TO EXPLAIN CONTEMPORARY INDUSTRIAL ENTERPRISE: A DIACHRONIC VISION

ABSTRACT

This text aims to work methodologically on the evolution of different conceptions of the firm throughout recent history, reproducing the model of historical transformation. To this end, we analyzed the main currents that dealt with the developments arising from the distancing of the maximizing firm, idealized by the traditional neoclassical theory, until reaching the management model of the contemporary firm. It has been noted that the current historical context has given rise to a new corporate logic focused on maximizing shareholder value, bringing with it the economic and social constraints present in distant management and without concern for firm endogenous values that are essential for growth. companies as well as the economy as a whole.

Keywords: Historical Transformation; Firm theory; MVA; Economic growth.

JEL: B15, L20, O16

1 INTRODUÇÃO

O contexto histórico e social que afeta a estrutura produtiva e seu principal ator autônomo – a firma -, sofre mudanças ao longo do tempo. Desse modo, a análise teórica da firma e de suas diferentes concepções deve acompanhar o refinamento evidenciando a partir da metodologia de transformação histórica – como

¹ Mestre em Economia Aplicada na Universidade Federal de Alagoas (UFAL). E-mail: victor.vefh@gmail.com



bem defende Lazonick (2002). Partindo dessa lógica, é importante analisar o papel da firma no processo de desenvolvimento econômico, dando-lhe a importância devida como balizador de avanços tecnológicos (inovações) e de soluções institucionais gestadas no ambiente endógeno à firma.

Dessa forma, é de fundamental relevância o estudo firma como unidade básica de organização da produção capitalista. Pois, como ressalta Penrose (2006), a maior parte das atividades econômicas é realizada por intermédio de firmas. A função cultural da firma também pode ser vista nos padrões da vida econômica, refletidos tanto no padrão de consumo como nos de produção, moldados, em grande medida, pela multidão de decisões individuais tomadas por gestores responsáveis pelas ações de grandes unidades mercantis, chamadas comumente de firma.

Sendo assim, o ponto focal desse ensaio é discutir os desafios encontrados para a compreensão da firma contemporânea a partir das contribuições teóricas que se distanciaram da concepção neoclássica da firma otimizadora, trazendo-a o mais próximo possível da realidade objetiva, termo utilizado pelo economista Karl Marx.

A partir dessa discussão, o texto que segue foi dividido em duas unidades axiais: a primeira discute de maneira diacrônica, ou seja, de maneira progressiva algumas das contribuições mais relevantes concebidas Coase e Williamson, que trouxeram a análise econômica para o seio das firmas, trabalhando o conceito de custos de transação; depois adentra-se nos limites do crescimento da firma (ou na falta dele), construção teórica feita por Penrose, resposta à visão tradicional rígida que defende um tamanho ótimo para as firmas dentro de um determinado mercado; em seguida disserta-se brevemente sobre os pontos que fundamentam a teoria evolucionária da firma, tendo como seus representantes Nelson e Winter. Como última análise teórica, são vistas as argumentações da abordagem das capacidades dinâmicas, utilizando essencialmente a obra de Teece e Pisano.

A segunda unidade traz uma reconstrução histórica do atual padrão de acumulação capitalista para consubstanciar o contexto necessário de entendimento das bases institucionais e econômicas da firma contemporânea, que tem como característica gerencial/corporativa a maximização de valor para os acionistas. Por fim estão as considerações finais.

2 A VISÃO DIACRÔNICA DA FIRMA E OS SEUS DIFERENTES CONCEITOS

2.1 A visão neoclássica: a firma como uma “caixa-preta”

De acordo com Tigre (2005, p. 191), a teoria clássica tradicional foi estabelecida baseada nos modelos de equilíbrio geral e parcial; o foco de interesse estaria circunscrito à teoria dos preços e alocação de recursos. De maneira que “a firma é vista como uma “caixa-preta”, que combina fatores de produção disponíveis no mercado para produzir bens comercializáveis”. A modelagem econômica considera um ambiente de mercado altamente concorrencial, que tende sempre ao equilíbrio, no qual estão presentes informações completas ou perfeitas.

De modo que a estabilidade do equilíbrio (*estabilidade estrutural*) resulta do ajustamento dos preços com relação às quantidades ofertadas e demandadas, em determinado mercado, que funciona em concorrência perfeita. A partir dessa concepção metodológica, a economia sempre tende ao equilíbrio (no longo prazo) como resultado direto da racionalidade (substantiva) dos agentes, e o desequilíbrio, por sua vez, é visto como uma impossibilidade teórica. Pois, “o desequilíbrio é ininteligível no sentido de arbitrário, *ad hoc*, por não cumprir os pressupostos contidos nos fundamentos racionais, isto é, maximização da utilidade e *market clearing*” (POSSAS, 1998, p. 31).

Nesse contexto de equilíbrio, a firma possui um tamanho “ótimo”, resultado da melhor alocação dos fatores de produção, presentes na função – de produção – que combina estes com as possibilidades tecnológicas. No que tange à tecnologia, coerente com um mercado concorrencial, a mesma está disponível no mercado para todos, seja por meio dos bens de capital ou estando presente no próprio conhecimento incorporado nos trabalhadores (TIGRE, 2005).

A preocupação central, por conseguinte, passa a ser a alocação eficiente dos recursos escassos diante das necessidades múltiplas e ilimitadas dos agentes, durante determinado período de tempo, baseadas na racionalidade e na maximização da utilidade. Logo, na teoria da ação adotada pela escola neoclássica os conceitos de utilidade e racionalidade se colocam numa posição central. Enquanto o conceito de utilidade fornece a explicação (subjetiva) para a motivação do agir, para os fins, o conceito de racionalidade mostra os meios para se alcançar esses fins (GUIMARÃES AUGUSTO, 2010).

Segundo Guimarães Augusto (2010), o conceito “clássico” de *racionalidade* supõe que os agentes possuem capacidade cognitiva em alto grau quase ilimitadas e que são dotados de racionalidade perfeita. Nessa concepção de racionalidade, o agente tem conhecimento de todas as alternativas que podem ser escolhidas, ou seja, a capacidade do agente de coletar informações do ambiente é ótima e eficiente, independente da complexidade e das variedades das informações. Assim, o indivíduo decide agir na esfera econômica consultando somente a si mesmo, dada a restrição orçamentária e a regra de otimização.

Tomando como referência o ambiente acima descrito, a análise interna da firma não representa uma questão relevante ou estratégica, pois numa situação de concorrência perfeita, e sem incentivos ao progresso técnico, a firma teria reduzidas opções de escolhas. *“Sua única função é transformar insumos em produtos, e para isso basta selecionar a técnica mais apropriada e adquirir os insumos necessários no mercado, incluindo trabalho e tecnologia. O ambiente competitivo e simples e inerte, praticamente sem incertezas”* (TIGRE, 2005, p. 191). Assim, os aspectos organizacionais ou de relacionamento com clientes e fornecedores são totalmente ignorados, sendo a firma objetivamente representada por uma função de produção, descrevendo a entrada e as saídas de insumos e produtos, respectivamente (FEIJÓ; VALENTE, 2004).

Dessa forma, a firma não é vista como instituição, e sim como um ator. Um ator passivo e sem autonomia, cujas as tarefas se direcionam, somente, a transformar fatores em produtos e otimizar as diferentes variáveis de ação. A tecnologia, os preços dos fatores e a capacidade organizacional são vistos como dados, já estabelecidos; só há reação da firma diante de mudanças na oferta e demanda por substituição na margem (FEIJÓ; VALENTE, 2004; TIGRE, 2005).

Nas palavras de Tigre (2005, p. 192):

A natureza das variáveis que a firma manipula não é determinada endogenamente, mas sim pela estrutura de mercado que se impõe a ela. Considerando a disponibilidade de informações, a perfeita capacidade de cálculo e a incerteza probabilizada, a firma se comporta como um autômato, programado uma vez para sempre.

Observa-se, então, que o debate não se direciona para o interior e nem para a relação entre as firmas. Pois, a teoria neoclássica de competição perfeita focava mais os “jogos” de preços do que a competição e a organização das firmas em si.

2.2 A firma e os custos de transação: as contribuições de Coase e Williamson

Coase, em seu artigo “A Natureza da Firma” publicado em 1937, fez uma pergunta se contrapondo à concepção tradicional das firmas numa economia mercado. O autor indagou: se a coordenação do fluxo de bens e serviços é feita pelo mecanismo de preços, como explicar a existência das firmas, ou seja, por que a produção não é totalmente organizada através das relações de mercado? (FEIJÓ; VALENTE, 2004; LAZONICK, 2002). Rejeitando à ideia de mecanismos de preços e da função de produção neoclássica, Coase respondeu essa questão apontando que existem custos de uso do mercado, chamados de custos de transação.

Pois, aqueles que participam da economia precisam descobrir quais são os preços relativos, incorrendo em custos, negociando e aplicando contratos para cada transação individual no mercado, assim como, garantindo o cumprimento e a conclusão de cada contrato. Tais custos seriam evitados pelo estabelecimento de firmas, portanto, a empresa surge e aumenta suas funções de coordenação e planejamento quando o custo de organizar essas funções internamente é menor do que usar o mercado (FEIJÓ; VALENTE, 2004; LAZONICK, 2002). Dessa forma, Coase introduziu novas questões sobre a natureza da firma, considerando-a uma forma particular de organização econômica, seria, então, uma forma de arranjo institucional alternativo ao mercado, que alocaria os recursos de forma mais eficiente – minimizando os custos – do que o próprio mercado (TIGRE, 2005).

Segundo Lazonick (2002), o objetivo de Coase era construir uma teoria da firma que fosse concomitantemente realista e tratável. O realismo viria da capacidade de uma teoria de explicar a alocação de recursos econômicos dentro da firma e não fora. Por tratável, o autor defende que a natureza da firma poderia ser analisada pela ferramenta marshalliana de substituição na margem. Logo, a natureza da firma poderia ser entendida como um problema de otimização e que, por sua vez, a otimização restrita oferecia uma metodologia pertinente para observar as condições nas quais as firmas e, não os mercados, alocam os recursos na economia.

Essa abordagem da firma defende que existe um maior índice de eficiência quando a manutenção do equilíbrio é mantida nas mãos dos gerentes ou gestores, que respondem às forças do mercado, num balanceamento constante entre usar o mercado ou usar o custo da organização interna da firma. Feijó e Valente (2004, p.

356), ressaltam que *“a firma deveria conduzir uma análise custo-benefício comparando a operação a ser feita internamente com aquela a ser feita no mercado, e somente se o benefício líquido da oferta interna for positivo ela deverá desistir do mercado e internalizar a produção”*. Assim sendo, assume-se a possibilidade de ser possível medir tais custos de maneira inequívoca e sistemática, mesmo diante de um ambiente inerentemente incerto, com informações incompletas e predominância de inovações².

Influenciado pelas contribuições de Coase, Williamson procurou elaborar uma teoria da firma que se aplicasse à organização e ao desempenho da corporação moderna. O autor concordava com Coase, afirmando que em uma economia de mercado, as hierarquias e, não os mercados, é que poderiam organizar a atividade econômica. Logo, é identificado custos de transação não somente nas trocas de mercado, mas também no interior das empresas. De maneira que para avaliar o desempenho relativo tanto dos mercados quanto das hierarquias na alocação dos recursos, é necessário comparar diretamente os custos de transação das duas formas de organização econômica.

Todavia, a contribuição mais relevante de Williamson é de atribuir custos de transação a uma condição comportamental, conhecida de “oportunismo”, resultado de uma condição cognitiva chamada de “racionalidade limitada” (LAZONICK, 2002). A inclusão dessas condições comportamentais e cognitivas como pontos relevantes na teoria da firma, marca um avanço importante sobre as teorias tradicionais das firmas otimizadoras, que consideravam as condições tecnológicas e de mercado como condicionantes alheios aos atos organizacionais.

O “oportunismo” seria a busca de “interesse próprio com malícia”, referindo-se à divulgação parcial ou distorcida das informações. Tomando esse conceito, podemos observar que o oportunismo se torna um problema real na presença da racionalidade limitada. Pois, ao entrar em transações, os agentes tem acesso incompleto às informações, somado a capacidade a sua capacidade limitada de processar as mesmas. Nesse ambiente de informações incompletas e limitação cognitiva de processamento, os agentes tomam decisões pretendendo ser os mais racionais possíveis.

² Uma realidade diversa do ambiente estático neoclássico.

Segundo Lazonick (2002), o fenômeno crítico que faz a ligação entre a racionalidade limitada e o oportunismo é a incerteza. As possibilidades de condições de distúrbios no seio do ambiente econômico criam a necessidade de tomada de decisão adaptativa e sequencial, porém, as hierarquias e o mercado diferem na capacidade de respostas a esses distúrbios. De maneira objetiva, a resposta dos mercados minimizaria o oportunismo devido a facilidade de mudança de localização, operando dentro da restrição da racionalidade limitada. Todavia, a ausência de especificidade de ativos viciaria grande parte dos custos econômicos de transação.

Sendo assim, a condição crítica que favorece as hierarquias diante dos mercados é a especificidades de ativos. Diferente das contratações “sem rosto” características do mercado, a especificidade dos ativos vence por conta do atributo importante de reconhecer a identidade da outra parte contratada, somada à própria capacidade das firmas ou hierarquias de resolver as coisas de maneira mais eficiente face o oportunismo e a racionalidade limitada. Além disso, a especificidade de ativos de Williamson, é uma forma de custos fixos marshalliana que exige que o ativo seja usado com frequência se os custos fixos totais se transformarem em custos unitários baixos. Observa-se, assim, que nesta estrutura a governança das transações na presença de especificidade de ativos é imprescindível para minimizar os custos se “blindando” parcialmente do ambiente complexo e incerto.

2.3 Penrose e a teoria do crescimento da firma

Penrose foi a primeira autora a interpretar a firma centrada em suas capacitações, se diferenciando da firma neoclássica pelo fato de reconhecer que o uso dos recursos produtivos não é determinado por funções de produção preestabelecidas. Segundo a autora, a firma é tanto uma organização administrativa quanto uma coleção de recursos produtivos. Dessa forma, uma firma representa mais do que uma unidade administrativa, tratando-se também, de uma coleção de recursos produtivos *“cuja disposição entre diversos usos e através do tempo é determinada por decisões administrativas”* (PENROSE, 2006, p. 61).

Sobre o reconhecimento das capacitações empresariais, Penrose procurou identificar os mecanismos endógenos para o seu crescimento da firma, conformando uma teoria do aprendizado, visto que as firmas não só produzem produtos e serviços, como também conhecimento (FEIJÓ; VALENTE, 2004).

Logo, o empreendimento corporativo moderno deve ser encarado como uma organização complexa que administra uma coleção de recursos humano e físicos. Nas palavras de Penrose:

Os recursos materiais de uma firma consistem de objetos tangíveis – como instalações, equipamentos, recursos do solo e naturais, matérias-primas, bens semiprocessados, refugos e subprodutos, além dos estoques não-vendidos de produtos de produtos acabados [...] Também há recursos humanos disponíveis numa firma- uma força de trabalho qualificada ou não, e um pessoal de caráter burocrático, administrativo, financeiro, jurídico, técnico e gerencial (PENROSE, 2006, p. 62).

Todavia, os recursos humanos são os mais críticos, isso porque são capazes de fazer contribuições específicas, como por exemplo, criar condições de gerar produtos de maior qualidade e menor custo. O aprendizado gerado dentro de determinada firma proporciona uma experiência única que poderá garantir oportunidades produtivas que não estão disponíveis em outras empresas, mesmo pertencentes ao mesmo ramo industrial, pois o conhecimento pode ser restrito aquela empresa específica e seus prestadores de serviço (LAZONICK, 2002). Entretanto, essas competências ou experiências levam tempo para serem construídas e incrementadas. O crescimento da firma é, então um processo de longo prazo, ou seja, os limites do crescimento da firma estão presentes dentro dos limites da própria empresa.

Os planos de expansão da firma são alcançadas quando os empresários ou gerentes sabem tirar proveito das oportunidades mercadológicas, a partir da capacidade de “perceber” o ambiente concorrencial externo. *“Assim, na visão de Penrose, a experiência e o conhecimento pessoal do corpo de diretores são vistos como parte dos recursos internos com os quais a firma conta”* (FEIJÓ; VALENTE, 2004, p. 360).

Segundo Lazonick (2002), a firma penrosiana é uma empresa inovadora. O autor ressalta que o crescimento da firma para Penrose é consubstanciada por duas suposições básicas: i) tudo não pode acontecer de uma só vez e; ii) uma pessoa não pode fazer tudo sozinha. Por conseguinte, o acúmulo de experiências empresariais permite a firma crescer mais do que o “limite gerencial”, limite este defendido pela teoria otimizadora, na qual a partir de um certo tamanho a firma irá se deparar com custos crescentes que restringirão o crescimento da mesma. Porém, esses

empecilhos podem ser superados por meio de estratégias oriundas da experiência de desenvolvimento, que podem permitir a transferência dos recursos produtivos para novas oportunidades produtivas, inclusive remodelando o mercado de seus produtos para gerar novas oportunidades de negócios (LAZONICK, 2002).

Assim, as empresas empreendedoras têm um incentivo contínuo para se expandir, não tendo limites para seu tamanho ótimo ou absoluto, contrastando fortemente com a noção de tamanho “otimizado” da empresa neoclássica, defendida pela teoria econômica tradicional.

Observou-se, portanto, que a ideia força metodológica defendida por Penrose é a distinção entre a empresa inovadora e a empresa otimizadora. A base argumentativa da autora se baseia no entendimento de que, primeiro a firma importa e, depois que a empresa é uma entidade social única que tem a faculdade de se desenvolver a partir do aprendizado cumulativo e coletivo. Essa lógica de aprendizado e estratégias inovadoras podem colocar a firma numa situação de vantagem competitiva no caso do uso dos recursos produtivos serem suficientemente e eficientemente utilizados – a desvantagem competitiva ocorre exatamente na situação oposta.

Feijó e Valente (2004), resumem a contribuição de Penrose em dois pontos centrais: i) primeiro, que a ideia de firma vai além do que a coleção de indivíduos com a mesma finalidade, estaria mais para uma coleção de indivíduos que tem a experiência de trabalhar em equipe, como meio funcional coletivo de desenvolver e expandir a firma, nas concepções de recursos espacial (físico) e humano; ii) segundo, combina as ideias de Schumpeter de firma empreendedora com as perspectivas analíticas tanto gerencial como produtiva, endogenizando o processo e a competência de crescimento das firmas.

2.4 Uma interpretação neo-schumpeteriana ou evolucionista da firma

Nelson e Winter, consubstanciaram sua investigação teórica apoiados em Schumpeter e nas contribuições oriundas da biologia evolucionista. Diferente da concepção tradicional da firma neoclássica, os autores rejeitam a noção de comportamento maximizador como explicação das regras de decisão, considerando-as como parentes conceituais muito próximas das técnicas de produção (NELSON; WINTER, 2005; TIGRE, 2005).

Quanto aos padrões comportamentais, Nelson e Winter (2005. p. 32), consideram que:

Nosso termo geral para todos os padrões comportamentais regulares das firmas é “rotina”. Utilizamos esse termo para incluir características das firmas que variam de rotinas técnicas bem especificadas para a produção de coisas, procedimentos para contratação e demissões, encomendas de novos estoques, ou aumentar a produção de itens de alta demanda, até as políticas de (P&D) ou publicidade, e estratégias empresariais relativas à diversificação da produção e ao investimento no exterior.

Logo, na teoria evolucionária da firma essas rotinas têm a mesma função que os genes apresentam na teoria evolucionária biológica. “*São características persistentes do organismo e determinam seu comportamento possível (embora o comportamento real também seja determinado pelo meio ambiente)*” (NELSON; WINTER, 2005. P. 33). A hereditariedade nas firmas refere-se ao fato das estruturas (físicas, organizacionais e de rotinas) das fábricas novas terem, em grande medida, as características das suas predecessoras.

Possas (2008), destaca a correspondência nítida entre os elementos tipicamente evolucionários e suas contrapartidas econômicas. Em síntese, os organismos individuais (fenótipos) correspondem a firma; populações aos mercados (indústrias); genes (genótipos) às rotinas (regras de decisão) ou as formas organizacionais; mutações são as inovações (em sentido amplo, schumpeteriano); e a lucratividade seria a aptidão. Isto posto, as firmas que possuem rotinas mais adequadas para a obtenção do maiores margens de lucro, crescem e dominam o mercado. Do mesmo modo, as inovações que tenham uma aptidão maior para criar rotinas mais lucrativas serão selecionadas pela sua capacidade competitiva, possivelmente sendo copiadas (como o passar do tempo) por outras firmas.

Dessa forma, a linguagem evolucionista ou desenvolvimentista foi usada por economistas para representar a maneira como as estruturas das firmas mudam ou se mantem diacronicamente. Existe um entendimento claro de que os indivíduos e as organizações empresariais são entidades dinâmicas que aprendem ao longo do tempo.

Segundo Tigre (2005), a teoria evolucionista tem três princípios basilares. O primeiro é que: i) a dinâmica econômica é baseada em inovações tanto em produtos, como em processos e em formas de organização da produção. Nesse contexto, as inovações não precisam ser necessariamente graduais, elas podem assumir um

caráter revolucionário ou radical, causando instabilidades recorrentes no mercado e no sistema econômico. Tigre (2005, p. 208), acrescenta que “os conceitos de *“destruição criadora” de Schumpeter, de “paradigmas técnico-econômicos” de Dosi (1982) e Perez e a analogia com a biologia evolucionista de Darwin*”, criam um amálgama teórico que explicam a essência descontínua inerente ao crescimento econômico capitalista, calcados na inovação tecnológica.

O segundo princípio, ii) rechaça a ideia de racionalidade substantiva dos agentes econômicos. Em seu lugar, os evolucionistas defendem uma firma constituída de indivíduos diferentes e dotados de características cognitivas ímpares. Então, essa diversidade está mais para a ideia de racionalidade procedural, ou seja, um tipo de racionalidade que não pode ser mecanicamente predefinida. Entende-se, portanto, que a racionalidade é resultado de um processo constante de interação (e aprendizado) entre os agentes, os mercados e as novas tecnologias (TIGRE, 2005).

Já o terceiro ponto, iii) se contrapõe a noção de equilíbrio de mercado em qualquer sentido. Pois, não é possível alcançar um equilíbrio num ambiente coletivo complexo, no qual há agentes individuais com rotinas e capacitações distintas. Essa ideia de diferenças extrapola o âmbito do agente e paira sobre os ambientes, incorporando o princípio da pluralidade de ambientes de seleção. Explicando a existência de trajetórias tecnológicas diferentes e a grande diversidade de estruturas de mercado, de características institucionais dos quais as firmas residem e evoluem.

2.5 A abordagem das capacidades dinâmicas: as contribuições de Teece e Pisano

Na abordagem das capacidades dinâmicas a firma é um repositório de ativos e capacitações que viabiliza a valorização continuada do capital investido, através da interpretação de um processo dinâmico de busca por inovações e, conseqüentemente de maiores níveis de eficiência e margens de lucro em determinado mercado.

Segundo Teece e Pisano (1994), as batalhas modernas globais entre indústrias de alta tecnologia, que comercializam serviços de informação, semicondutores, software etc., têm evidenciado a necessidade de um novo paradigma que explique como as vantagens competitivas são adquiridas e mantidas.

Dessa forma, as empresas vencedoras no mercado global são aquelas que têm demonstrado capacidade de resposta rápida e oportuna no tocante a inovação de produtos e serviços. Todavia, outra questão de grande importância que não deve ser esquecida, é o aperfeiçoamento e o estudo das capacidades de gestão para coordenar e implementar novas competências internas e externas de maneira efetiva.

Em termos analíticos, o caráter “dinâmico” das capacidades pode ser explicada pelo comportamento não-estático e pela necessidade contínua de respostas e estratégias quando o tempo de colocação de mercado é crítico, associados também, ao ritmo acelerado das inovações e a própria natureza dinâmica da concorrência entre empresas dentro de um mercado específico. Já a noção de “capacidades” enfatiza o papel fundamental da gestão estratégica em adaptar de forma rápida e adequada, integrando e reconfigurando as competências internas e externas organizacionais.

Assim, Teece e Pisano (1994), postulam que a vantagem competitiva das empresas advém de capacidades dinâmicas enraizadas em rotinas de alto desempenho que operam no ambiente interno das empresas, incorporados nos processos, condicionados, sobretudo, pela sua trajetória histórica.

Estrategicamente, a formulação eficiente de rotinas e procedimento internos – como também de tecnologias – são importantes devido à não negociabilidade de certos ativos, como valores, cultura e experiência organizacional. Criando uma vantagem que se dá tanto pela demora do aprendizado – levando anos ou décadas - , como nos casos de inovação, pela proteção de competências por meio de patentes, conformando barreiras legais de acesso à determinada tecnologia.

Pode-se observar também, que a abordagem das capacidades dinâmicas tem uma descendência schumpeteriana, pois partem da noção de que o sucesso competitivo surge do desenvolvimento, da exploração e da proteção dos ativos específicos da empresa. Essa proteção é resultado da utilização eficiente, por parte dos empresários ou das grandes empresas, das oportunidades de inovação. A inovação, portanto, proporciona uma condição de quebra da concorrência ao lançar bases para uma condição monopolista de acesso à tecnologia.

Entretanto, apesar da raiz schumpeteriana, a abordagem das capacidades dinâmicas emerge como um paradigma da empresa moderna de explicação das

vantagens competitivas. Direcionado sua análise, até mais de que Schumpeter, aos processos organizacionais internos das empresas, olhando para dentro da empresa na busca de explicações coerentes e sistemáticas das vantagens competitivas presentes no mercado contemporâneo.

3 O CONTEXTO HISTÓRICO E OS DESAFIOS DE UMA TEORIA DA FIRMA PARA EXPLICAR A EMPRESA INDUSTRIAL CONTEMPORÂNEA

3.1 As mudanças estruturais do capitalismo contemporâneo: o fim dos “anos dourados” e o “Choque Volcker”

No âmbito internacional, o sucesso do acordo de Bretton Woods, instituído em 1944, se transfigurou em sua própria ruína. A rápida recuperação das economias europeias e o pujante crescimento do Japão, tornaram-se fatores importantes para o progressivo desgaste das regras monetárias e cambiais acordadas no Bretton Woods. De maneira que as antigas economias, antes decadentes, se tornaram industrializadas e competitivas, criando um influxo crescente e um conseqüente acúmulo de dólares na Europa. Somado a esse fator, os EUA condicionaram um afluxo contínuo de investimentos para o resto do mundo, além de ter grandes despesas com a Guerra Fria, conformando, assim, uma ampliação do déficit no balanço de pagamentos.

O desgaste do Bretton Woods se anuncia na segunda metade da década de 1950, culminando mais tarde, na desvinculação do dólar com o ouro em 1971, junto com a primeira crise do petróleo e na introdução do regime de câmbio flutuando ocorrida em 1973. O período de “desordem” e ajuste internacional ocasionou o famoso “choque de juros” deflagrado pelo Federal Reserve de Paul Volcker, em outubro de 1979.

As conseqüências do “choque” americano foram danosas para ao resto do mundo. A retomada do poder dos EUA se alicerçou na crise da dívida externa de vários países da periferia mundial ao passo que grandes quantidades de ativos, devido à alta dos juros, se concentravam nas praças de Wall Street. Segundo Belluzo (2006, p. 36):

Na esteira da decisão do Federal Reserve eclodiu a crise da dívida externa da periferia. A América Latina foi atingida com especial virulência. Ao mesmo tempo, engordadas pelas taxas de juros elevadas, expandiram-se as dívidas públicas dos Estados Unidos e da Europa. Com o dólar supervalorizado, os Estados Unidos inverteram sua situação externa: passaram da posição credora para a devedora. Os bancos internacionais puderam se beneficiar da formidável expansão da dívida pública americana. Os papéis do governo americano e as taxas de juros elevadas vieram em socorro da qualidade dos ativos e da rentabilidade dos bancos credores, num momento em que a dívida latino-americana sofria forte desvalorização.

Após a conformação desse cenário, é sobre o peso e a reputação de sua dívida que os EUA sustentam a supremacia do dólar e com isso reforçam as tendências à expansão de seu mercado financeiro e de capitais e a “*metástase global*” de sua grande empresa” (BELLUZO, 2006).

Assim, como consequência, todos os bancos internacionais se direcionaram para Nova York, não apenas sobre a proteção do FED, mas obrigatoriamente financiando o déficit fiscal americano. Neste caso, a dívida é o único instrumento que os EUA têm para realizar uma captação forçada da liquidez internacional. Sendo assim, apesar das críticas ao déficit americano, este se tornou na prática o único elemento de estabilidade temporária do mercado monetário e de crédito internacional. Mostrando que o preço desta “estabilidade” resultou na submissão dos países à diplomacia do dólar e o ajustamento progressivo de suas políticas econômicas pelo bem do “equilíbrio global do sistema” (TAVARES, 1997).

O ajustamento econômico recessivo e o processo progressivo de mimetismo dos padrões de desenvolvimento americano, criaram condições para uma nova divisão internacional do trabalho. De maneira que nas últimas décadas três movimentos centrais e sinérgicos promoveram profundas transformações na economia global: *i) a liberalização financeira e cambial; ii) a mudança nos padrões de concorrência; e iii) a alteração das regras institucionais do comércio e do investimento.*

Paralelamente, segundo Dooley et al. (2003), a Ásia seguiu as estratégias da Europa e do Japão no pós-guerra, subvalorizando a taxa de câmbio, gerenciando consideráveis intervenções cambiais, impondo controles, acumulando reservas e estimulando o crescimento impulsionado pelas exportações, enviando, portanto, mercadorias para o centro competitivo americano.

Dava-se origem, assim, as economias que impuseram uma nova lógica na dinâmica da economia mundial, pelo seu protagonismo produtivo e o encadeamento

financeiro impulsionado por este. De maneira que a rápida industrialização da China e dos países do Sudeste asiático está deslocado uma fração importante da demanda global para os produtores de matérias-primas e alimentos. Observa-se que o bloco industrializado da Ásia, sobretudo a China, funciona como uma engrenagem potente de transmissão entre a demanda gerada nos Estados Unidos e a oferta das economias exportadoras de recursos naturais, como por exemplo, as economias latino-americanas.

No outro extremo, principalmente na América Latina, a dívida tornou-se uma força perfeita que permitiu a viabilidade da imposição de políticas ditas de ajuste estrutural e o início de processos de desindustrialização em muitos dos países da região. Essa condição de endividamento fortaleceu a antiga dominação econômica e política dos países centrais sobre os periféricos.

Por conseguinte, todos os países afetados pela empreitada americana se alinharam ao ideário liberal; a busca tanto por lugares receptivos para os capitais ociosos quanto pela eficiência desse mercado se chocava com o Estado nacional regulador e social de alguns países. Como resposta, várias medidas foram impostas, fundamentalmente: “*i) ruptura dos monopólios públicos; ii) privatizações; iii) abertura comercial; iv) desregulamentação dos movimentos do capital internacional; v) flexibilização das relações trabalho/capital; e vi) cortes nos gastos sociais*” (CANO, 2000, p. 27).

Na Europa, as eleições de Margaret Thatcher em 1979 e a de Helmut Kohl, em 1982, representantes dos movimento liberais-conservadores da Inglaterra e na Alemanha, respectivamente, respaldaram a retomada hegemônica americana, iniciando as “restaurações conservadoras” mais “*extensas e radicais da história moderna, companheira inseparável da “revolução financeira global” liderada definitivamente pelas políticas de desregulação e deflação dos novos governos conservadores*” (FIORI, 1997, p.115).

Em linhas gerais, o alinhamento ao ideário liberal e as políticas institucionais levaram a economia mundial a um reordenamento econômico de globalização financeira concentrada em Wall Street. Por conseguinte, a classe rentista relativamente controlada durante os “anos dourados” renasceu, possibilitando a reafirmação do poder dos Estados Unidos como regulador desse capital.

Tavares (1997), descreve em três pontos os mecanismos de retomada do poder americano. O primeiro, reconhece que a recuperação da economia americana foi feita com crédito de curto prazo e com endividamento crescente, copiando a técnica latino-americana (Brasil e México) dos anos 1970 e japonesa (usada nos anos 1950) de desenvolvimento (financiamento do crescimento com base em crédito de curto prazo); endividamento externo e déficit fiscal. Porém, os EUA não foram castigados com os efeitos perversos da inflação, porque driblaram esses efeitos com a moeda hegemônica e sobrevalorizada.

O segundo ponto, diz respeito à influência da taxa de juros sobre o investimento. Salientando que os americanos não estão financiando o investimento através do mercado de capitais. Os EUA não têm mercado de capitais novos, o mercado de destaque hoje é o monetário ou o de crédito de curto prazo. Tavares (1997, p. 39), argumenta que os EUA “*estão substituindo o tradicional endividamento de longo prazo (através da emissão de debêntures, equities, etc.) por crédito de curto prazo ou utilizando recursos próprios e de capital de risco externo*”.

Já o terceiro ponto, fundamental no processo de restauração da posição hegemônica dos EUA, aparece quando se analisa as relações econômicas internacionais. Entre os anos de 1982 e 1984, os EUA conseguiram dobrar o seu déficit comercial a cada ano, absorvendo em contrapartida o recebimento de juros através de transferências reais de poupança do resto do mundo. Esse montante foi direcionado para a modernização da indústria de ponta americana, sem fazer qualquer esforço intensivo em poupança e investimento, sem tocar em qualquer área estrutural (energética, transportes e agricultura). Dessa forma, os EUA melhoraram suas relações de troca e seus custos internos, baseados em importações baratas de equipamentos modernos e na entrada de capitais de empréstimo e de risco vindos de muitas partes do mundo (inclusive da periferia) (TAVARES, 1997).

3.2 Neoliberalismo, globalização financeira e capital portador de juros: a “Era do Capital”

O fim dos “anos dourados” significou a quebra dos cânones keynesianos, abrindo espaço para a promoção de uma nova forma de acumulação e renovação

de poder dos capitais norte-americanos por meio do modelo de regulação liberal e da acumulação pela via financeira (PINTO; BALANCO, 2013).

Assim, o mundo contemporâneo passa a apresentar uma nova configuração específica do capitalismo, “*na qual o capital portador de juros está localizado no cunho das relações econômicas e sociais*” (CHENAIS, 2005, p. 35). Mas por outro lado, a forma de organização capitalista mais visível continua sendo os grupos industriais transnacionais, que tem a função de organizar a produção de bens e serviços, captar o valor e organizar a dominação política e social do capitalismo em face dos assalariados. Porém, novos fatores penetraram e adquiriram importância na esfera da reprodução do capital:

[...] menos visíveis e menos atentamente analisadas, estão as instituições financeiras bancárias, mas sobretudo as não bancárias, que são constitutivas de um capital com traços particulares. Esse capital busca “fazer dinheiro” sem sair da esfera financeira, sob a forma de juros de empréstimos, dividendos e outros pagamentos recebidos a títulos de posse de ações e, enfim, de lucros nascidos de especulação bem-sucedida. Ele tem como terreno de ação os mercados financeiros integrados entre si no plano doméstico e interconectados internacionalmente. Suas operações repousam também sobre as cadeias complexas de crédito e de dívidas, especialmente entre bancos (CHESNAIS, 2005, p. 35).

Esse processo de centralização de capital sob a forma financeira recomeça a tomar corpo durante as décadas de 1950 nos Estados Unidos (EUA) e 1960 na Europa. A acumulação financeira naquele período se tornou um subproduto da acumulação industrial da “idade do ouro”. Chesnais (2005), descreve que durante esse período as famílias ricas amparadas em regulações fiscais favoráveis começaram a investir suas rendas excedentes em títulos de seguro de vida. Como herança deste acontecimento, pode-se ver que atualmente as companhias de seguros ainda participam desse mercado centralizando grandes quantidades de ativos. Concomitantemente, na década de 1960 houve uma reformulação da periodicidade dos pagamentos dos salários, tornando-os mensais, esse fator foi acompanhado da necessidade de abertura de contas bancárias para o recebimento desses proventos. Como resultado, uma massa considerável de liquidez começou a afluir para os bancos, intensificando a escala de operações de crédito e aplicações.

Belluzzo (p. 190, 2009), ressalta que com a ruptura sistêmica dos anos 1970, a “acumulação” de ativos financeiros ganhou força na maioria dos países,

estabelecendo-se como componente importante na gestão da riqueza capitalista, como resultado, o rentismo se ampliou de forma generalizada. Em contrapartida, *“aceleraram-se as mutações na composição da riqueza social do mundo capitalista e acentuaram-se as assimetrias de crescimento entre países e distribuição de renda interclasses”*.

Esse panorama de emergência das finanças enquanto sinônimo popular de riqueza, fez com que as classes altas e médias passassem a deter importantes carteiras de títulos e ações – principalmente por meio de cotas em fundos de investimento, de fundos de pensão e de seguro. A nova configuração do patrimônio típico de uma família média passou a ser composta por ativos financeiros em proporção cada vez maior, além dos imóveis e bens duráveis, o que mudaria substancialmente a composição e a distribuição da renda entre salários e rendas provenientes de ativos financeiros.

Todavia, segundo Carneiro (2002) somente mais tarde, após 1979, estabeleceu-se uma nova roupagem para a ordem econômica mundial, tendo como elemento central o elevado grau de mobilidade dos capitais internacionais. Assim, a globalização *“pode ser caracterizada como uma ordem econômica na qual são progressivamente eliminadas as restrições a essa mobilidade”* (CARNEIRO, 2002, p. 116). O autor deixa sua análise conceitual mais ampla admitindo como hipótese central que a globalização é resultado da interação de dois fatores básicos: i) no plano doméstico, da progressiva liberalização financeira, e, ii) no plano internacional, da crescente mobilidade de capitais. Outros dois aspectos auxiliares, não menos importantes, são acrescentados: o regime cambial (estabilidade ou flexibilidade das taxas de câmbio) e o grau de autonomia da política doméstica.

Chesnais (2005), explica que o ressurgimento do capital portador de juros nos anos 1980 trouxe transformações institucionais importantes que colocaram em xeque uma nova categoria de mercados especializados na compra de ações de grandes grupos empresariais. Os proprietários acionistas que compõe esse mercado, teriam o foco na valorização de uma outra grandeza, o valor acionário. Comumente chamados de investidores institucionais, esses conglomerados formados por fundos de pensão, fundos coletivos de aplicação, sociedades seguras, administradores de sociedades de investimentos, fizeram da centralização dos lucros não reinvestidos das empresas e das rendas não consumidas das famílias, o

gatilho para uma acumulação financeira de alta complexidade e de grandes dimensões. Logo, a progressão e o aprofundamento da acumulação financeira foram estreitamente ligada à liberalização dos movimentos dos capitais e à conexão internacional dos mercados dos ativos financeiros – obrigações públicas e privadas, ações e derivativos.

De acordo com Epstein (1996, p. 243), é importante pontuar que a revolução na tecnologia da comunicação facilitou a fluidez vista nos mercados financeiros e de capitais. Pois *“com o premir de um botão, o capital financeiro movimenta-se à volta do Globo a uma velocidade tão espantosa que os governos nacionais parecem impotentes”*. Contudo, salienta-se que a pressão e a força em favor da liberalização e da integração financeira tem sido mais de cunho político do que tecnológico. De maneira que as diretrizes políticas neoliberais postas em prática ao longo dos anos 1980 e 1990, foram responsáveis pela criação de um aparato institucional que tinham como bases a liberalização financeira, orçamentos equilibrados e a flexibilização do mercado de trabalho.

Gowan (2003), complementa e ratifica o conceito de mercados de capitais – inicialmente a partir de uma visão clássica, comum – como sendo os fundos direcionados para o funcionamento da produção, ou seja, o investimento produtivo. Aquele que financia a compra de maquinarias, matérias-primas e salários dos empregados; caracterizado como um mecanismo benéfico e necessário para o bom funcionamento da economia capitalista como um todo. Entretanto, a realidade é bem mais complexa. Atualmente, os mercados de capitais se tornaram uma alternativa ao processo de realização capitalista (D-M-D')³, só que mais líquida e rápida (D-D')⁴; mais volátil e, de acordo com a observação histórica, mais nociva para a manutenção da estabilidade do sistema⁵ (CARNEIRO, 2002; GOWAN, 2003).

No tocante à relação do investimento produtivo com o mercado de capitais, Gowan (2003, p. 30), explana que:

³ De acordo com a fórmula clássica de funcionamento da realização capitalista marxista.

⁴ Carneiro (2002), observa que a valorização da riqueza aproxima-se cada vez mais da forma líquida e abstrata, reproduzindo o esquema D-D'.

⁵ Devido ao visível encurtamento dos ciclos econômicos capitalistas.

O “mercado de capitais” é ao mesmo tempo muito mais e muito menos do que o funil para o investimento produtivo. É muito mais porque inclui todas as formas de crédito, poupança e seguros, bem como amplos e diversificados mercados de títulos de renda futura e não apenas créditos para investimento produtivo. E é muito menos porque enormes fluxos de recursos de investimento produtivo não possam de forma alguma pelos chamados “mercado de capital”.

Dessa maneira, o mercado de capitais refere-se, quase sempre, ao mercado de valores mobiliários, e que este, por sua vez, pode não ter nada a ver com a função de fornecer recursos para investimento de capital. Pode ocorrer justamente o contrário, ter relação, somente, com a especulação na possível obtenção de lucros futuros.

3.3 A configuração da firma contemporânea

As mudanças estruturais no padrão de acumulação do capitalismo mundial, vistas na seção anterior, gestaram transformações importantes na forma de como as firmas se configuravam e se capitalizavam. Pois, durante os anos “dourados” do capitalismo, ou seja, as décadas de 1960 e 1970, a estratégia institucional corporativa se baseava na antiga lógica de “reter e investir”. Essa estratégia baseava-se na retenção dos lucros e dos empregados, no qual os lucros eram reinvestidos em capital físico e humano, respectivamente (LAZONICK; O’SULLIVAN, 2000). Todavia, esse modelo deparou-se com dois problemas: i) a excessiva expansão das firmas e; ii) o acirramento da concorrência com o surgimento de novas e maiores empresas. Assim, o crescimento desordenado das empresas criou constrangimentos na manutenção da coordenação administrativa, bem como deixaram mais difíceis as decisões referentes às quais estratégias inovadoras seguir e, mediante o tamanho e a complexidade das megafirmas, se havia condições de implementá-las.

Com a derrocada do modelo fordista de produção e a emergência da acumulação predominantemente financeira, nos anos 1980, tomavam-se força os argumentos a favor da administração corporativa baseada na maximização de valor para os acionistas. Logo, mediante o baixo desempenho das empresas americanas na década anterior, irrompia uma nova configuração de disciplina gerencial direcionada aos interesses dos investidores corporativos (acionistas). De maneira

que a taxa de retorno sobre as ações e a maximização de valor para os acionistas seriam os principais objetivos (LAZONICK; O’SULLIVAN, 2000).

Essa nova configuração da composição do capital empresarial é baseada em estratégias financeiras e comerciais que buscam ampliar a taxa bruta de retorno econômico relativo ao capital inicialmente empregado. Esse objetivo tem sido edificado pela combinação de dois fatores relacionados às transformações estruturais características da globalização financeira e das políticas neoliberais que estão em curso no moderno contexto histórico⁶; seria, então, a redução tanto dos custos com fatores de produção, principalmente o fator trabalho – elevando os níveis de lucratividade, logicamente – quanto da poupança de capital produtivo.

A partir da expansão do modelo valorização financeira americana, esse princípio de governança corporativa encontrou suporte político e institucional (jurídico) necessário para sua consolidação em âmbito mundial. O redirecionamento da participação acionário das famílias para instituições gestoras de fundos e companhias de seguros, proporcionaram uma potencialização do poder de influência os valores dos mercados de ações e seus rendimentos (LAZONICK; O’SULLIVAN, 2000).

Esse contexto histórico fomentou um crescimento substancial do investimento baseado em carteira de ações, desembocando em dois movimentos sinérgicos: i) o crescimento e a predominância de atividades de investimento, por meio de emissão de obrigações, focando a geração de ganhos de capital por meio de aquisições de títulos corporativos e governamentais; e ii) o aumento da fluidez das informações a partir das inovações tecnológicas ligadas à informática e a comunicação (LAZONICK; O’SULLIVAN, 2000).

No tocando às incorporações e aquisições, de maneira visível, houve uma mudança na lógica gerencial de controle corporativo, com o intuito de potencializar a maximização do valor para os acionistas, se necessário fosse, demitia-se trabalhadores e vendia-se ativos físicos, com o horizonte claro e objetivo de atender as novas obrigações financeiras das corporações proprietárias e de simplesmente empurrar para cima o valor das ações dessa novas aquisições (LAZONICK; O’SULLIVAN, 2000).

⁶ Políticas como a remodelagem da divisão do trabalho, terceirização, flexibilização das leis trabalhistas, etc.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A firma se caracteriza por ser a unidade básica da organização produtiva capitalista. Todavia, enxergá-la dentro de um ambiente estático, fundamentado no equilíbrio e na racionalidade dos agentes é um erro metodológico que podaria toda a sua importância para o desenvolvimento econômico. Isso se deve ao fato de que é a firma e, não o mercado (como defende a visão neoclássica), o principal arranjo institucional que planeja e coordena os recursos de forma mais eficiente, balizando de forma mais racional possível – dentro das limitações humanas - as possibilidades de minimizar os custos de transação.

Do mesmo modo, é no ambiente endógeno a firma, e não fora dele, que se encontram os recursos produtivos capazes de inovar tanto em termos físicos como procedurais. Criando condições gerenciais empreendedoras que potencializam o crescimento das firmas de forma ilimitada, como defende Penrose (2006). Dessa forma, a firma funciona como um organismo vivo, que está em constante processo evolucionário, os genes corresponderiam às rotinas, as inovações seriam as mutações que ocorrem recorrentemente e rompem a estabilidade sistêmica em busca de fatias maiores do mercado – o famoso monopólio temporário descrito por Schumpeter.

Observa-se, então, que o ambiente real externo às firmas é complexo e dinâmico, se distanciando brutalmente das visões simplistas neoclássicas e que, por outro lado, as contribuições das modernas teorias das firmas fazem um esforço considerável e visível de aproximar a teoria econômica da realidade objetiva vista no entrancheirado complexo dos mercados.

Quanto ao contexto histórico que ampara a firma moderna, baseado na liberalização financeira e cambial, na mudança dos padrões de concorrência e nas alterações das regras institucionais do comércio e do investimento, progressivamente descolado da esfera produtiva; observa-se o aprofundamento da configuração mobiliária, por meio da administração corporativa baseada na maximização de valor para os acionistas. Esse modelo contemporâneo, correspondente à nova concepção de valorização popular da riqueza tendo como objetivo precípua a taxa de retorno sobre o capital fictício investido.

Diante dessa discussão, deve se atentar sobre a sustentabilidade social endógena à esse modelo de valorização empresarial, que tem como plano estratégico o ataque ao fator essencial de produção, o trabalho. Como também subverte a lógica a função social das firmas como um ambiente fértil na criação de desenvolvimento econômico e social, através da geração de empregos e da criação de inovações tecnológicas.

Outras questões importantes também podem ser discutidas no âmbito da dualidade existente em firmas ou empresas que são parcialmente do Estado, todavia, são administradas pela lógica do MVA; pois pode-se haver um conflito prejudicial entre os interesses dos proprietários acionistas e o Estado Nacional.

REFERÊNCIAS

BELLUZZO, L. G. M. As transformações da economia capitalista no pós-guerra e a origem dos desequilíbrios globais. In: CARNEIRO, R. (Org.) **A supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula**. São Paulo: Ed. Unesp, 2006.

CANO, W. **Soberania e Política Econômica na América Latina**. São Paulo. Editora UNESP, 2000.

CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em Crise (A economia brasileira no último quarto do século XX)**. São Paulo: Editora da UNESP, 2002.

CHESNAIS, F. **A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração e consequência**. Tradução de Rosa Maria Marques e Paulo Nakatani. São Paulo, Boitempo, 2005.

DOOLEY, M. P.; FOLKERTS-LANDAU, D.; GARBER, P. **As essay on the revived Bretton Woods system**. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 2003. NBER Working Paper Series, 1971

EPSTEIN, G. A mobilidade internacional do capital e o alcance da gestão econômica nacional. In: BOYER, R; DRACHE, D. **Estados contra mercados: os limites da globalização**. Instituto Piaget, Lisboa, 1996.

FEIJÓ, C.; VALENTE, E. A firma na teoria econômica e como unidade de investigação estatística: evolução nas conceituações. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 8, n. 2, jul./dez. 2004.

FIORI, J. L. Globalização, hegemonia e império. In: TAVARES, M. C & FIORI, José Luís. **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis, Vozes, 1997.

GOWAN, P. **A Roleta Global**. São Paulo: Record, 2003.

GUIMARÃES AUGUSTO, A. Teoria da ação na escola neoclássica: Uma resenha crítica. **Pesquisa & Debate**, SP, v. 21, n. 2 (38) p. 225-246, 2010.

LAZONICK, W. **Innovative Enterprise and Historical Transformation**. *Enterprise & Society*, v. 3, n.1, p. 3-47, mar. 2002.

LAZONICK, W.; O'SULLIVAN, M. Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. **Economy and Society**, v. 29, n. 1 feb. p. 13–35, 2000.

NELSON, R; WINTER, S. **Uma teoria evolucionária da mudança econômica**. Campinas, SP: Editora Unicamp, 2005.

PENROSE, E. **A teoria do crescimento da firma**. Campinas, SP Editora Unicamp, 2006.

PINTO, E.; BALANCO, P. **Transformações do capitalismo contemporâneo e os impactos para a América Latina: retrospectivas, mudanças e perspectivas**. UFRJ. Textos para discussão, 2013.

POSSAS, M. L. A cheia do mainstream. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, IE/UFRJ, n. 1, 1998.

POSSAS, M. L. **Economia evolucionária neo-schumpeteriana: elementos para uma integração micro-macrodinâmica**. *Revista Estudos Avançados*, v. 22, n. 63, p. 281-305, 2008.

TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. A retomada da hegemonia norte-americana. In: Tavares, Maria da Conceição; FIORI, José Luís (Org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis, RJ: Editora Vozes, 1997.

TEECE, D.; PISANO, G. As capacidades dinâmicas das empresas: uma introdução. **Industrial and Corporate Change**, v. 3 n. 3, p. 537-556, 1994.

TIGRE, P. B. Paradigmas Tecnológicos e Teorias Econômicas da Firma. *Revista brasileira de Inovação*. **Revista Brasileira de Inovação**, Campinas, SP, v. 4, n. 1, p. 187-223.