

O DESENVOLVIMENTO DO CONCEITO DE EMPRESA NA TEORIA ECONÔMICA: UMA REVISÃO DAS PRINCIPAIS CONTRIBUIÇÕES

*THE DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF COMPANY IN THE
ECONOMIC THEORY: A REVIEW OF THE MAIN CONTRIBUTIONS*

José Caio Racy

Professor da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Rua da Consolação, 930 – Prédio 12 – São Paulo – CEP 01302-907

E-mail: caioracy@mackenzie.com.br

Álvaro Alves de Moura Jr.

Professor da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Rua da Consolação, 930 – Prédio 12 – São Paulo – CEP 01302-907

E-mail: aajunior@mackenzie.com.br

Paulo Rogério Scarano

Professor da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Rua da Consolação, 930 – Prédio 12 – São Paulo – CEP 01302-907

E-mail: pauloscarano@mackenzie.com.br



■ *O desenvolvimento do conceito de empresa na teoria econômica*, José Caio Racy, Álvaro Alves de Moura Jr.; Paulo Rogério Scarano

Resumo

O objetivo do presente trabalho é identificar a evolução do conceito de empresa na teoria econômica. Nesse sentido, retoma-se o conceito original de empresa como unidade econômica, cujo objetivo é alocar racionalmente os fatores de produção de modo a maximizar os lucros. Tal visão era coerente com as primeiras etapas da Revolução Industrial, quando prevalecia um grande número de pequenas empresas que operavam em um mercado menos concentrado. A nova dinâmica de crescimento da estrutura industrial, ocorrida a partir do final do século XIX, caracterizada pelas grandes sociedades anônimas e intensificada pelos processos de fusões e incorporações, modificou profundamente a visão do conceito de empresa e de empresário na teoria econômica. As empresas, para manter seu *market share* e garantir sua sobrevivência, passam a ser vistas como centros difusores de ondas de destruição criativa. Onde havia a possibilidade técnica de exploração de ganhos de escala, surgiram grandes conglomerados verticalmente integrados em suas cadeias produtivas, que operavam nos grandes mercados. Essa verticalização passou a exigir uma tecnoestrutura empresarial especializada e assalariada. Desse modo, a dinâmica inovativa associada à ciência acelerou o processo de desenvolvimento tecnológico, afetando o próprio conceito de empresário.

Palavras-chave: Empresa; fusões e aquisições; inovação; diversificação.

Abstract

The present work aims to identify the evolution of the concept of firm in the economic theory. Our analysis starts from the original concept of the firm as an economic unit, whose objective is to rationally allocate the factors of production in order to maximize profits. Such vision was coherent with the first stages of the Industrial Revolution, when there were a great number of small companies which operated in a less concentrated market. The new dynamics of growth of the industrial structure that occurred from the end of century XIX, characterized by the great societies and intensified by the processes of fusions

and incorporations, modified the concepts of the firm and the entrepreneur in the economic theory. The firms, to keep its market share and to guarantee its survival, were then seen as diffusing centers of waves of creative destruction. Where emerged the possibility of exploring gains of scale, great conglomerates vertically integrated in its productive chains operating in the large markets started to appear. This verticality demanded a specialized and wage-earning technical structure. In this way, the innovative dynamics associated to science speed up the process of technological development, affecting the very concept of entrepreneur.

Keywords: Enterprise; fusions and incorporations; innovation; diversification.

1

A EMPRESA NA TEORIA MICROECONÔMICA TRADICIONAL NEOCLÁSSICA

O presente artigo parte do conceito de empresa descrito pela abordagem de equilíbrio parcial desenvolvido por Marshall (1983), que a compreende como um mero agente econômico de um determinado mercado, de caráter racional e maximizador.

Esse agente racional toma suas decisões de alocação dos fatores de produção, no curto e no longo prazo, com o objetivo de maximizar seus lucros. A sustentação desse modelo está na aceitação de um ambiente competitivo, que é sustentado pelas seguintes premissas: todos os agentes são tomadores de preços; os produtos ofertados são homogêneos; e não existem barreiras à entrada de novas empresas.

Walras (1983) reafirmou o modelo teórico abstrato da teoria tradicional neoclássica, sobretudo no que se refere à eficiência do sistema competitivo de preços, mas adicionou à análise de Marshall um arcabouço teórico que inseriu um estado de equilíbrio geral a ser atingido por todos os agentes econômicos, de tal modo que, em um mercado de concorrência perfeita, oferta e procura se igualariam em cada um dos mercados, como que conduzidos por um “leiloeiro”. A ficção do leiloeiro walrasiano corresponde a um processo centralizado de coordenação econômica estabelecido antes de os agentes atuarem efetivamente; os preços que permitem igualar oferta e demanda são previamente determinados e não existe incerteza em relação ao valor futuro das diferentes variáveis.

Já a partir da década de 1920, os trabalhos de Sraffa (1926), Robinson (1933) e Chamberlin (1933)¹ lançaram os primeiros grandes ataques à teoria tradicional dos preços que, entre outras coisas, refutou as premissas teóricas da concorrência perfeita pela falta de realidade das mesmas, sobretudo no que se refere às estruturas industriais, que não deveriam ser consideradas competitivas no sentido tradicional, mas, também, ainda não eram plenamente monopolistas.

¹ Ver SRAFFA, P. The laws of returns under competitive conditions. *Economic Journal*, Dec. 1926. ROBSON, J. *The economic of imperfect competition*. London: Macmillan, 1933; e CHAMBERLIN, E.H. *The theory of monopolistic competition*. Cambridge, Mass., 1933.

Outra importante crítica realizada pelos autores se refere à premissa da homogeneidade dos produtos, que garantia a hipótese dos agentes econômicos serem influenciados única e exclusivamente pelo preço. Segundo Sraffa (1926) e Robinson (1933), o preço de um produto não é o único fator determinante da decisão de um consumidor, outros atributos como a qualidade e o prestígio de uma marca também expressam as preferências dos indivíduos. Essas novas condições concorrenciais motivaram um amplo debate que envolveu a redefinição do conceito e da natureza da empresa.

2

A EMPRESA COMO INSTITUIÇÃO E A VISÃO GERENCIALISTA

Cabe destacar, no que se refere à discussão sobre a natureza da empresa, a proposição de Coase (1937) que redefiniu o conceito de empresa, e reviu o papel do mercado (de bens e fatores) nas relações de produção. Na verdade, o autor inseriu uma análise bastante distinta da teoria tradicional neoclássica, apesar de utilizar parte dos conceitos desenvolvidos por Marshall e Walras.

A principal distinção entre a teoria tradicional e a de Coase (1937) está no fato de a primeira considerar o preço como fator determinante da alocação eficiente dos recursos produtivos, que são resultantes das relações livres de trocas. Para a segunda, assenta-se no princípio de que a empresa representa um papel ativo nas relações, uma vez que um *empresário-coordenador* toma as decisões alocativas, determinando o nível de produção e exercendo as funções do leiloeiro *walrasiano* no mercado.

Mais especificamente, a contribuição de Coase (1937) à presente discussão está na suposição de que uma empresa deve ser interpretada não como um mero agente maximizador do mercado, mas como uma instituição que tem suas relações reguladas contratualmente, de tal modo que os custos de transação envolvidos sejam minimizados.

Para o autor, tais custos decorrem do fato de que as relações travadas diretamente nos mercados vão se tornando ineficazes com o crescimento das empresas, uma vez que tal processo amplia o número de transações hierarquizadas entre os fatores e os agentes, de tal modo que a formalização por tempo determinado de tais relações permite a redução dos custos correspondentes.

O debate sobre a empresa como instituição, desenvolvido inicialmente por Coase, foi sucedido por um amplo conjunto de novas teorias que visavam,

principalmente, a rebater ou complementar os princípios básicos que norteiam a empresa na teoria tradicional neoclássica.

Nesse debate é possível encontrar, inclusive, autores que identificam traços de caráter institucionalista na empresa *marshalliana*. Kerstenetzky (2000) vê uma fértil contribuição de Marshall para a discussão do papel da organização e do fluxo de conhecimento no mundo empresarial. Para tanto, retoma o seu conceito de capital, que “[...] consiste, em grande parte, em conhecimento e organização” (MARSHALL, 1985, p. 135).

Todavia, a marca da discussão de Marshall sobre a empresa centra-se na idéia de agente racional e maximizador de lucro, e constantemente é criticada pelas diversas abordagens teóricas, com destaque para a chamada corrente gerencialista.

Os principais precursores dessa corrente foram Berle & Means (1984) que, a partir de um estudo sobre a concentração industrial da indústria americana, identificaram uma nova forma de organização capitalista, denominada Moderna Sociedade Anônima.

A Moderna Sociedade Anônima estava baseada no elevado grau de concentração de capital, na dispersão crescente da propriedade de ações e na separação entre a gestão e a propriedade das empresas.

Segundo os autores, enquanto a Revolução Industrial separou o trabalho do controle de seus instrumentos de produção, uma nova revolução, a das sociedades anônimas, separou e vem separando a propriedade do controle sobre os investimentos.

Nesse sentido, foram criados novos conceitos e um novo quadro de relações econômicas que refutam a teoria tradicional, sobretudo pelo fato de que os preços não eram mais determinados pelos agentes dos mercados, mas por ações administrativas das empresas, ou seja, a teoria transfere o seu foco de análise do mercado para dentro da empresa.

Além disso, a separação entre a propriedade e a gestão de uma empresa passa a representar um paradigma de grande relevância na literatura econômica que, a partir das teorias gerencialistas, como a de Baumol (1959), busca compreender essas novas relações, que são consideradas conflituosas pelo fato de os objetivos dos proprietários nem sempre coincidirem com os objetivos dos administradores. Neste sentido, a visão gerencialista parece ter dado um toque de realidade às empresas, sobretudo no que se refere à natureza complexa das mesmas.

Para discutir essas novas relações, Penrose (1959) desenvolveu uma teoria que trata da necessidade de capacitação de uma empresa, e afirmou que a sua

expansão está diretamente relacionada ao controle eficiente do elevado grau de competência e conhecimento técnico em áreas especializadas da manufatura. Penrose (1959) também ressaltou que esse tipo de competência constitui a situação mais firme e duradoura que uma empresa pretende estabelecer, pois além de garantir vantagens, também propicia uma considerável margem de manobra.

A questão da capacitação empresarial torna-se ainda mais relevante, pois se deve considerar uma maior vulnerabilidade das empresas especializadas, que atuam num ambiente econômico que passa por constantes modificações tecnológicas e de gosto dos consumidores. Dessa forma, a estratégia de diversificação da produção permite o uso mais lucrativo dos recursos durante um determinado período. Segundo Penrose (1959), uma empresa diversifica suas atividades sempre que, sem abandonar completamente suas antigas linhas de produtos, parte para a fabricação de outros, inclusive produtos intermediários, suficientemente diversos daqueles que ela já fabrica, e cuja produção implique em diferenças significativas nos programas de produção e distribuição dessa empresa.

Segundo a autora, a diversificação pode se dar de três formas: a partir da entrada da empresa em novos mercados, com novos produtos, mas utilizando a mesma base de produção; pela expansão no mesmo mercado com novos produtos baseados numa área de tecnologia diferente; e a partir da entrada em novos mercados, com novos produtos, baseada em uma nova base de produção.

Penrose (1959) considera ainda que as novas oportunidades de diversificação, decorrentes da pesquisa industrial, têm as seguintes finalidades: melhorar os produtos e obter mecanismos protecionistas; obter um canal de acesso privilegiado para as empresas, por meio da propaganda; melhorar a base tecnológica; e desenvolver novas habilidades que confirmam vantagens tecnológicas em novas áreas.

Portanto, a diversificação da empresa, segundo ela, deve ser compreendida como uma estratégia de crescimento baseada no conhecimento, de tal modo que o gerenciamento desse recurso deva se dar em condições de máxima eficiência, aproveitando todas as experiências a partir de uma forma organizacional hierárquica.

A empresa também deve ser interpretada, segundo Bain (1956), como um centro de estratégias que visa a elevar suas vantagens competitivas. Tais vantagens se referem tanto ao processo de produção, que permite alcançar economias de escala, quanto à diferenciação do produto, que se faz possível pela reputação das marcas, do controle dos desenhos via patente e da propriedade ou controle contratual dos melhores pontos comerciais.

Bain (1956) desenvolveu, a partir da análise das diferenças entre as vantagens de uma empresa já estabelecida e as desvantagens de eventuais concorrentes, o conceito de “condição de entrada”, e ressaltou a importância da natureza de tais vantagens, sobretudo no que tange às circunstâncias tecnológicas e institucionais.

Ademais, o autor chamou a atenção para a importância do tamanho e da natureza de possíveis barreiras à entrada em diversos setores da economia americana, e evidenciou a relevância dessa condição como co-reguladora da conduta e do desempenho das atividades das empresas.

O conceito de barreiras à entrada é uma contraposição à premissa do modelo tradicional neoclássico de livre mobilidade dos fatores de produção. Ao considerar que a maioria dos setores da economia é composta por um reduzido e decrescente número de empresas, torna-se comum a adoção de estratégias, por parte das empresas já estabelecidas, que visam a reduzir o grau de concorrência.

De uma forma geral, a condição de entrada para Bain (1956) proporciona a diversificação do comportamento das empresas, que não se restringe à maximização dos lucros, de tal modo que elas possam usufruir de seu poder de mercado sem induzir a entrada de novos concorrentes.

As estratégias até então discutidas buscam representar a realidade capitalista, e apontam para um novo tipo de concorrência baseado na criação de novas mercadorias, novas técnicas de produção, novas fontes de suprimento e novo tipo de organização industrial, que segundo Schumpeter representa:

O impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial, criados pela empresa capitalista (SCHUMPETER, 1976, p. 105).

Para Schumpeter (1976), uma “nova” empresa capitalista surge de uma “mutação industrial”, revolucionando a estrutura econômica vigente, por intermédio de um processo de destruição criadora, que aniquila incessantemente os antigos elementos e cria, constantemente, novos. Além disso, o processo de destruição criadora obriga a empresa a se adaptar às novas condições concorrenciais, de tal modo que passa a ser caracterizada como um centro de inovação.

Esse novo contexto reafirma as críticas ao modelo tradicional baseado nos preços e enfatiza as novas formas de concorrência baseadas, principalmente,

na qualidade e nos esforços de vendas. Considera ainda que “há ou pode haver uma característica autenticamente monopolista nos lucros privados que constituem os prêmios oferecidos pela sociedade capitalista aos inovadores vitoriosos” (SCHUMPETER, 1961, p. 129).

De certa forma, Labini (1984) também discutiu as novas características das empresas, baseando-se no processo de inovação, quando abordou a discussão sobre as “novas” estruturas de mercados baseadas na constante diferenciação dos produtos que, entre outras coisas, demandavam técnicas produtivas cada vez mais caras, tornando o montante de capital mínimo necessário um obstáculo quase “natural” à concorrência.

Além disso, o autor, a partir da teoria do mercado imperfeito ou de concorrência monopolística originalmente desenvolvida por Sraffa (1926), Robinson (1933) e Chamberlin (1933), sustenta o argumento de que o conceito de indústria perde, a rigor, o seu significado, e o conceito de mercado passa a ser válido apenas quando se distingue o mercado particular do geral, uma vez que “a amplitude do mercado em geral não pode ser definida de forma absoluta, mas depende [...] do grau de elasticidade indireta – substituíbilidade – da demanda que se quer considerar” (LABINI, 1984, p. 35).

3

A TECNOESTRUTURA

Galbraith (1984) também fez duras críticas aos modelos econômicos baseados na teoria tradicional, sobretudo porque o modelo de empresa por ela adotado não condiz com a realidade dos fatos, exceto aquelas que ainda continuam na esfera da propriedade individual, e que demandam baixo ou nenhum volume de capital, de tecnologia e dos complexos recursos organizacionais típicos das empresas modernas.

Segundo Galbraith, quase toda atividade econômica é dirigida ou proporcionada por grandes empresas, e que:

[...] elas não são muito numerosas: podemos admitir, sem erro, que a maior parte do trabalho é feita por algumas centenas de empresas, no máximo 1.000 ou 2.000 [...] esta é a parte da economia que, automaticamente, identificamos com a sociedade industrial moderna (GALBRAITH, 1984, p. 18).

A disseminação do uso da tecnologia, definida pelo autor como sendo a aplicação sistemática de conhecimento científico ou de outro conhecimento organizado de tarefas práticas, torna, por um lado, o custo de produção cada vez mais elevado, e, de outro, o emprego de tempo e de capital cada vez mais inflexível. Por sua vez, a inflexibilidade dos investimentos produtivos gera a necessidade premente de planejamento, que, segundo Galbraith (1984), dá uma nova roupagem para as empresas que agora integram a chamada Sociedade Industrial Moderna.

Dentre as estratégias de planejamento adotadas pelas empresas integrantes da Sociedade Industrial Moderna está a adoção de práticas que sugiram a suplantação do mercado por meio de sua regulação, fato esse que torna viável com a redução do número de empresas e, em contrapartida, com o aumento no tamanho das remanescentes.

Ou seja, o aumento da concentração permite, entre outras coisas, o controle dos preços e a eliminação das incertezas que esse controle pode proporcionar às empresas.

Segundo Galbraith (1984), fora do sistema de planejamento, principalmente na agricultura, o governo também intervém extensivamente para fixar preços e garantir a demanda, e, com isso, suspende a operação do mercado, reduzindo a incerteza. Age assim porque as unidades participantes – as propriedades individuais rurais – não são suficientemente grandes para controlar os preços. Já na nova Sociedade Industrial Moderna, a estabilidade de preços e demanda garantida são fatores determinantes para a continuidade do processo de desenvolvimento, sobretudo nos setores em que a tecnologia de precisão, juntamente com extensas pesquisas e criações requerem um investimento muito grande de capital e um período longo de rotação para o mesmo.

Todo esse contexto levou Galbraith (1984) a chamar a atenção para o papel do empresário, que até então era considerado o indivíduo que unia a propriedade ou o controle do capital à capacidade de organizar os outros fatores de produção, mas agora deve responder ao novo paradigma da Sociedade Anônima Moderna, que separou o dono do capital do controle da empresa, fazendo com que a figura do empresário não mais exista como pessoa individual.

O empresário tradicional é substituído por um grupo de pessoas, uma vez que:

[...] na indústria moderna, grande número das decisões, e de todas as que sejam importantes, recorre a informações que são possuídas por mais de um homem. Tipicamente, recorre-se a conhecimento especializado científico e técnico, a informações acumuladas ou à experiência e ao senso artísti-

co e intuitivo de muitas pessoas. [...] Por conseguinte, a decisão na empresa moderna é produto não de indivíduos, porém de grupos (GALBRAITH, 1984, p. 58-60).

Para o autor, esses grupos representam entidades coletivas nas grandes companhias e são responsáveis pela organização das novas tecnologias e pelo seu planejamento. Assim:

Elas substituem o empresário, como força direcional da empresa, pela administração. [...] abrange o presidente da diretoria, o presidente da empresa, os vice-presidentes com importantes equipes ou responsabilidades departamental, os ocupantes de outros cargos relevantes e, talvez chefes de divisões ou de departamentos não incluídos acima, inclui, porém, somente pequena proporção dos que, como participantes, contribuem com as informações para as decisões do grupo. Este último grupo é muito grande, estende-se desde os funcionários mais graduados da organização até encontrar-se, no perímetro externo, com os escriturários e operário, cuja função é ajustar-se mais ou menos mecanicamente às ordens ou à rotina (GALBRAITH, 1984, p. 64).

Resumidamente, toda essa discussão permite redefinir o conceito de empresa, a partir da reavaliação do conceito originalmente desenvolvido por Marshall, como sendo uma instituição que compreende um “ente” administrativo e financeiro, cujo principal objetivo é alcançar um processo interno de crescimento e acumulação de capital, que, para tanto, deve adotar uma intensa estratégia de diversificação da produção e desenvolver uma estrutura organizacional condizente para essa nova condição.

4

A EMPRESA COMO UMA “ENTIDADE” ADMINISTRATIVA E FINANCEIRA

Esse “ente” administrativo e financeiro pode ser reconsiderado a partir da discussão sobre os formatos organizacionais que atendem às necessidades da nova empresa diversificada feita por Chandler (1998), que desmembrou suas características em duas: a multiunitária e a multidivisional.

Inicialmente é importante ressaltar que Chandler (1998) define a moderna empresa industrial como uma subespécie da moderna empresa comercial, que pode ser caracterizada pela existência de diversas atividades desenvolvidas, mas que são gerenciadas por grupos de executivos contratados. Neste sentido, a moderna empresa industrial pode ser definida como:

A subespécie que executa modernos processos de produção. Envolve, porém, mais de uma função produtiva. Trata-se de uma estrutura de governança, para usar uma expressão de Oliver Williamson. Governa unidades que executam diferentes funções produtivas e também funções de distribuição e pesquisa, integrando assim todas essas atividades (CHANDLER, 1998, p. 304).

Nessa empresa cada departamento tem a sua própria administração, que atende ao objetivo final de realizar a atividade produtiva e viabilizar a distribuição do seu produto. Para esse modelo de empresa, denominado multiunitário, cada departamento pode ser compreendido como uma empresa individual, mas que se subordina a grupos hierárquicos superiores, que por sua vez têm suas decisões ratificadas por um conselho administrativo representante dos proprietários.

Deve-se ressaltar a consideração do autor quanto ao pleno funcionamento dessa hierarquia, que torna “[...] as atividades e operações de toda empresa algo mais que mera soma de suas atividades” (CHANDLER, 1998, p. 305).

Neste contexto, o tamanho da empresa está condicionado ao número de departamentos ou unidades operacionais da mesma, o que pode explicar o seu crescimento a partir da incorporação de novas unidades, cujas atividades diferem das originais, reafirmando as estratégias de diversificação discutidas anteriormente. O que para Chandler (1998) torna as empresas manufatureiras multifuncionais, multirregionais e multiprodutoras.

De fato, as proposições devem ser consideradas responsáveis pelo processo de diversificação da produção e garantem o crescimento da empresa, por mantê-la competitiva por um longo período. Para Chandler (1998, p. 307),

tal processo de crescimento conferia a essa instituição burocrática a dinâmica interna que lhe permitia tornar-se rapidamente poderosa, isso num período em que as mudanças tecnológicas e econômicas eram mais velozes do que nunca.

Alerta ainda para o impacto da diversificação nos custos que, por um lado são afetados pelos ganhos de escala (quando o custo médio é decrescente em escala, em uma relevante extensão quando o produto está expandindo, tornando as instituições maiores mais eficientes), e por outro lado, pelos ganhos de escopo (quando o custo médio cai porque mais produtos são produzidos conjuntamente em vez de separadamente, isto é, ocorrem quando as despesas podem ser diminuídas quando a empresa oferece vários produtos a um custo mais baixo do que no caso de empresas que, competindo separadamente, colocam à disposição o mesmo conjunto de produtos. Portanto, existem benefícios competitivos a serem obtidos pela venda de um mais amplo conjunto de produtos).

Adicionalmente, deve-se lembrar da importância desse contexto para a redução dos custos de transação, que para Chandler (1998) correspondem aos custos de transferência dos bens e serviços de uma unidade operacional para outra, que passam a representar meras transações contábeis, contribuindo assim para a redução dos custos totais, fato este que para o autor justifica a nova concepção de empresa (multiunitária), dentro de um contexto de constante inovação tecnológica e de novas estruturas de mercado.

Além disso, a incorporação de unidades produtivas distintas tem, há tempos, ocorrido independentemente da localização geográfica, permitindo a exploração das vantagens competitivas a partir da internacionalização do capital, que segundo Hymer (1983) foi disseminada pela expansão do sistema de empresas multinacionais que, entre outras coisas, complementou suas estratégias de crescimento e diversificação, que foram se esvaziando quando restritas aos seus territórios de origem.

Porém, o crescimento da empresa obtido a partir da incorporação de unidades operacionais em outros países ou da ampla diversificação da produção ocasionou uma nova estrutura administrativa, denominada por Chandler (1998) de formato multidivisional.

Segundo Dantas, Kertnetzky e Prochinik o formato multidivisional de empresa de Chandler pode ser compreendido como sendo:

[...] empresas que funcionam a partir de um sistema de divisões organizadas por produto ou por região geográfica, cada uma delas comportando-se como instância operacional individualizada, responsável por um amplo elenco de decisões locais concernentes a preços e produção (DANTAS; KERSTNETZKY; PROCHINIK, 2002, p. 33).

Nessa estrutura a empresa deve ser interpretada como um escritório central que administra todos os escritórios divisionais, que por sua vez são responsáveis por uma linha de produtos ou por uma determinada área geográfica. Assim, “a estrutura multidivisional foi a resposta administrativa ao crescimento baseado na maior utilização dos recursos físicos e das capacidades organizacionais da empresa” (CHANDLER, 1998, p. 340).

De uma forma geral o formato multidivisional de empresa permite a descentralização produtiva, sem abrir mão de uma condição decisória centralizada, o que viabiliza a existência de diversas opções estratégicas, que podem ser expressas pelos modelos organizacionais abaixo:

Modelo	Principais características
Empresa multiproduto	Diversificação da produção com aproveitamento fatores comuns, dos gastos em P&D, da distribuição, dos esforços de vendas etc.
Empresa verticalmente integrada	Internalização das diversas etapas da cadeia produtiva, com vistas a reduzir os custos de transação.
Conglomerado gerencial	Diversificação baseada em produtos que guardam pouca relação entre si, mas que aproveita a capacitação gerencial existente.
Conglomerado financeiro	Diversificação baseada em produtos que não guardam qualquer relação entre si, mas que aproveita o acesso privilegiado aos recursos financeiros de uma gerência geral.
Companhia de investimento	Diversificação baseada em produtos que não guardam qualquer relação entre si, e cujas áreas de atuação são determinadas pela rentabilidade proporcionada pelas unidades operacionais lucrativas, que compõem um portfólio.

Fonte: Dantas, Kerstnetzky e Prochinik (2002).

5 CONCLUSÕES

O presente artigo mostrou como o conceito de empresa utilizado na microeconomia neoclássica e sintetizado por Marshall (1983) como unidade econômica cujo objetivo era alocar racionalmente os fatores de produção, com vistas à maximização dos lucros, estava associado a um período de

menor concentração industrial e, portanto, relacionado a uma estrutura de mercado mais concorrencial.

Com o avanço das sociedades anônimas e a tendência de concentração industrial, tal conceito passou a ser criticado por autores como Sraffa (1926), Robinson (1933) e Chamberlin (1933), que questionavam o irrealismo da suposição de mercado concorrencial associado ao conceito de empresa. Os trabalhos desses autores buscavam tratar as estruturas oligopolizadas.

A partir de meados da década de 1930, ganha espaço a visão da empresa como instituição, cujo papel dos responsáveis por sua gestão era determinante para a formação de preços e a decisão sobre as quantidades produzidas. Tal perspectiva colocou em cheque a abordagem da microeconomia neoclássica em que o empresário era basicamente um tomador de preços de fatores de produção, os quais combinavam da maneira mais eficiente possível para maximizar os lucros das empresas. Assim, em um mercado onde passa a prevalecer a grande empresa, o empresário não é mais tomador de preços, mas sim formador.

Outro aspecto da concentração de capital e do avanço das sociedades anônimas é a dissociação da propriedade e seu gestor, como apontaram Berle e Means (1984). Esse fenômeno já era tratado por Schumpeter (1976), ao abordar a fase oligopolizada do capitalismo, pois as grandes empresas já não dependiam mais do empresário-empresendedor para a introdução de inovações, uma vez que internalizavam o processo inovativo em seus departamentos de Pesquisa e Desenvolvimento. A idéia de inovação em Schumpeter pode ser comparada à de diversificação produtiva em Penrose (1959), pois para esta a diversificação compreendia a entrada da empresa em novos mercados com novos produtos, que utilizavam a mesma base produtiva; a expansão para o mesmo mercado com novos produtos e nova base tecnológica; e novos mercados com novos produtos e nova base produtiva. Essa diferenciação do produto como estratégia empresarial também foi tratada por Labini (1984).

Por fim, pode-se destacar como característica essencial do período dominado pelas modernas sociedades anônimas e pelos grandes oligopólios a existência de barreiras à entrada de novos concorrentes. Dessa forma, o comportamento maximizador das empresas é limitado pelo risco de induzir a entrada de novos concorrentes. Assim, quanto maior for a barreira à entrada, mais intenso é o comportamento maximizador da empresa.

A dissociação entre as figuras do proprietário e do gestor na moderna empresa abre espaço, na teoria econômica, para o tratamento da tecnoestrutura, um corpo assalariado de funcionários altamente especializados e capaci-

■ *O desenvolvimento do conceito de empresa na teoria econômica*, José Caio Racy; Álvaro Alves de Moura Jr.; Paulo Rogério Scarano

tados para administrar grandes conglomerados verticalmente integrados em suas cadeias produtivas, como apontou Galbraith (1984).

Finalmente, em um ambiente onde imperam as fusões e aquisições, globalmente, intensificando-se a concentração de capital, o conceito de empresa passa a englobar a idéia de unidades multiunitárias e de unidades multidivisionais. Para as primeiras, cada departamento é visto como uma empresa individual, cujo objetivo é superar as estruturas burocráticas próprias das grandes estruturas. Já as unidades multidivisionais são empresas que organizam subdivisões por produto ou região geográfica, funcionando basicamente como um escritório central que administra escritórios divisionais.

Dessa forma, as influências da dinâmica inovativa que aceleraram o processo de desenvolvimento tecnológico e a própria concentração de capital promoveram mudanças nos conceitos tradicionais de empresa e empresário na teoria econômica.

Referências

- BAIN, J.S. *Barriers to new competition*. Cambridge: Harvard University Press, 1956.
- BAUMOL, W.J. *Business behavior, value and growth*. New York: Macmillan, 1959.
- CHAMBERLIN, E.H. *The theory of monopolistic competition*. Cambridge: Mass., 1933.
- CHANDLER, A. Escala, escopo e capacidade organizacional. In: MCCRAW, T. (Org). *Alfred Chandler: ensaios para uma teoria histórica da grande empresa*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 1998.
- _____. *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*. Cambridge, UK: The Belknap Press of Harvard University Press, 2004.
- COASE, R.H. The nature of the firm. In: WILLIAMSON, O. E e WINTER, S.G. (Org.). *The nature of the firm: origins, evolution, and development*. Oxford: Oxford University Press, 1993.
- DANTAS, A., KERTSNETZKY, J. e PROCHINIK, V. Empresa, indústria e mercado. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus, 2002.
- GALBRAITH, J. K. *O Novo Estado Industrial*. São Paulo: Abril Cultural, 1984.
- HYMER, S. *Empresas multinacionais: a internacionalização do capital*. 2. ed. São Paulo: Paz e Terra, 1983.
- KERSTENETZKY, J. *Organização empresarial em Alfred Marshall*. Disponível em: <http://www.abphe.org.br/congresso2003/Textos/Abphe_2003_03.pdf>. Acesso em: 15 abr. 2005.
- LABINI, P. S. *Oligopólio e progresso técnico*. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

- MARSHALL, A. *Princípios de economia: tratado introdutório*. São Paulo: Abril, 1983.
- PENROSE, E.T. *The growth of the firm*. New York: John Wiley & Sons Inc., 1959.
- ROBINSON, J. *The economics of imperfect competition*. London: Macmillan, 1933.
- SCHUMPETER, J. A. *Capitalism, socialism and democracy*. London: Allen & Unwin, 1976.
- _____. *Teoria do Desenvolvimento Econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- SRAFFA, P. The laws of returns under competitive conditions. *Economic Journal*, Dec. 1926.
- WALRAS, M. E. L. *Compêndio dos elementos de economia política pura*. São Paulo: Abril, 1983.
- WILLIAMSON, O. E. Managerial discretion, organization forms and multidivision hypothesis. In: MARRIS, R. e WOOD, A. (Ed.). *The corporate economy-growth, competition and innovative potential*. Cambridge: Harvard U.P., 1971.