

Uma sugestão de abordagem teórica para estudos de casos de história empresarial com base na teoria da firma de Alfred Marshall

Jaques Kerstenetzky

IE-UFRJ

Resumo

Durante várias décadas e ainda no passado recente a história empresarial procurou avaliar teorias econômicas para servir de suporte a estudos de casos e de história empresarial em geral. Este artigo emprega a leitura contemporânea da obra de Alfred Marshall de maneira a proceder ao mesmo tipo de exame a que já foram submetidas outras teorias da firma, a exemplo da Teoria do crescimento das firmas de Penrose e de teorias neoinstitucionalistas. O exame revela que uma concepção moderna de História e uma leitura contemporânea de Marshall são capazes de estabelecer um bom diálogo, resultando em ferramentas para auxiliar na composição de narrativas de casos do campo da História empresarial.

Palavras-chave: Teoria da Firma; Alfred Marshall; História de empresas; ciclo de vida da firma; capacidades empresariais

Abstract

During many decades and still in the recent past business historians have been searching for economic theories of the firm in order to obtain support for the elaboration of business histories. This article examines the contemporary interpretation of Alfred Marshall's works in this spirit. The exam reveals that a good dialog can be established between business history and the Marshallian theory of the firm, so as to consider the Marshallian box of tools as apt to help the work of business historians.

Keywords: Theory of the firm; Alfred Marshall; Business History; life cycle of the firm; Entrepreneurial capabilities

1. Introdução

A relação entre teoria e estudos de casos tem sua própria história no campo da história empresarial. Nas primeiras décadas do século XX, o campo se desenvolveu como acumulação de casos individuais, justificada por uma postura empiricista influenciada por Normas Gras, professor da Harvard Business School. Para Gras, a produção continuada de estudos de caso proporcionaria a produção de uma síntese à medida que o campo se desenvolvesse pela acumulação de estudos. Por volta de meados do século cresceu a insatisfação pela falta desta síntese que pudesse organizar o campo.

Encontros acadêmicos consideraram diferentes teorias da firma na qualidade de candidatas a terem papel de destaque na almejada síntese de trabalhos empíricos que pudesse organizar o campo. Isto acabou por ocorrer em torno da obra de Alfred Chandler e sua análise do capitalismo americano de grandes empresas, nos anos 1960; no entanto, se esta obra ordenou o campo da História empresarial, isto não se deu pela escolha ou construção de teorias da firma - a obra de Chandler se destaca como um trabalho histórico na linha da Sociologia das Organizações; de qualquer forma, a estruturação do campo aplacou os apelos pela síntese. Talvez por esta maneira de solucionar a organização do campo, grande número de artigos de história empresarial ainda vem tratando da análise de teorias microeconômicas em seu potencial para iluminar a pesquisa.

É assim que encontramos artigos que avaliam teorias como a neoclássica, a de Penrose, e a neo-institucionalistas em sua proficuidade para trabalhos do campo, ao longo de várias décadas de produção bibliográfica da segunda metade do século XX. O próprio Chandler escreveu artigos nesta perspectiva (Chandler, 1992).

Não é intenção deste artigo fazer um levantamento das avaliações já feitas sobre teorias da firma em sua utilidade para a elaboração de casos de história de empresas, mas de explorar mais uma alternativa, a representada pela teoria da firma de Alfred Marshall. A intenção é introduzir esta sugestão sem que ela represente uma perspectiva teórica monolítica ou excludente. Desta forma, para aqueles ingressando no campo a partir da Economia e já com uma bagagem teórica acumulada, o artigo serve para aproximar teoria e História e acrescentar uma perspectiva teórica fértil pouco conhecida. Para os Historiadores que já frequentam o campo e que sejam menos afeitos à controvérsia teórica, serve para entrar em contato com um olhar de economista à História de empresas que não procura impor à História de empresas a abordagem econômica, mas sugerir instrumentos avulsos de análise e aumentar a consciência do que já se faz.

Sendo um artigo que pretende aproximar teoria econômica e história empresarial, começa por uma definição contemporânea de História, porque uma clara compreensão desta disciplina realça a relevância da perspectiva marshalliana para estudos de história empresarial. Ainda nesta seção são feitas considerações sobre o papel que teorias

podem exercer nos estudos históricos. A sessão seguinte passa à análise da teoria da firma marshalliana, discutida através de tópicos notáveis na obra do autor, que são História e evolução, equilíbrio e mudança, ciclo de vida da firma, equilíbrio parcial; é também feita uma comparação da inovação e competição conforme vistas por Marshall e Schumpeter. A última sessão recolhe os elementos apresentados sob a forma de sugestão para estudos empresariais, concluindo o artigo.

2. História; História e teoria

Começo pela atividade do historiador em geral. Uma definição para a História, disciplina que se ocupa do conhecimento do passado, é a de campo do conhecimento que constrói narrativas a partir de evidências de vida que são complexas, incompletas e descoordenadas, de modo que padrões e significados são criados no processo de construção (Arnold, 2000). Dito de outro modo, fatos e datas não podem ser simplesmente compilados, porque documentos e evidências não se apresentam de maneira uniforme e ordenada, mas de forma a compor um quebra-cabeças sem garantia de solução pré-existente ou mesmo única. Argumentos e explicações precisam ser produzidos, as evidências selecionadas e ordenadas, lacunas das fontes precisam ser completadas, de modo que interpretação e criatividade são elementos fundamentais do processo. A interpretação pode e deve contar com o auxílio de proposições teóricas, mas penso (já no espírito do que virá adiante) que não daquele que viria de uma teoria geral que a tudo abarque e que só permita um tipo de resultado ou trajetória, mas de teorias (no plural) que funcionem para esclarecer aspectos parciais da narrativa.

A proposição de teorias para iluminar aspectos parciais se apóia em uma visão do que seja o processo histórico. Não um processo unideterminado sempre pela mesma força ou motor, mas uma conjunção de diferentes tendências, processos que podem ser independentes e somar-se ou afetar-se mutuamente, circunstâncias específicas, acasos, todos dependentes do timing em que ocorrem as conjunções destes elementos, de forma que o sequenciamento específico (timing) também importa. Cada momento é condicionado pelo momento anterior. O trabalho de historiador é então coletar material a partir de suas fontes, ordená-lo e apresentá-lo de modo significativo e coerente,

dispondo-o dentro de um determinado sequenciamento (timing) de produção de eventos de forma a compor a narrativa. Aqui há lugar para forças impessoais, mas também para indivíduos e sua deliberação; para o acarretado, mas também para o acaso. Nesta visão da história, a História só se produz por ela mesma, à medida que se desdobra; não há teleologia.

O que alguns propõem identificar como motor da história pode entrar como um dos processos e tendências que dela participam: a ideia, em se tratando de estudos históricos, é não privilegiar explicações simples e baseadas em proposições determinísticas. Em história, as explicações envolvem particularização de experiências, o objetivo perseguido não é obter generalizações (Cipolla, 1988).

Teoria (econômica) e História (empresarial)

Assim, a relação entre o empírico e o teórico na História ganha contornos particulares, com as teorias fornecendo elos parciais dentro do conjunto de influências e processos que estão por trás da história do caso, teorias estas que devem ser selecionadas pelos autores dos casos de acordo com o evento/processo específico que se apresenta para análise. Desta forma, casos de história empresarial podem reunir e integrar diferentes teorias na construção da narrativa.

Então, que teorias podem ser utilizadas pelo historiador empresarial? Uma resposta seria toda e qualquer uma, à discrição do historiador, de acordo com processos e tendências e elos de causação identificados, que comporão parte da explicação junto a outros elos de um encadeamento mais amplo e variado. As teorias funcionam, para esta visão, como uma caixa de ferramentas que fica à disposição do historiador.

Para os economistas, observar que a ideia de elos parciais que está aqui sendo explorada e que chegou a ser mencionada em oposição a uma teoria geral que a tudo abarque alude à famosa oposição equilíbrio parcial versus geral da microeconomia, e não por acaso. Esta oposição pode ser discutida de forma específica na história empresarial, sendo possível apontar a fecundidade do equilíbrio parcial, mas difícil apontar um uso para o equilíbrio geral (quem sabe, fazer dele um uso parcial?). Mais adiante, esta diferença

entre equilíbrio parcial e geral será realçada pelo papel que neste texto terá a contribuição de Alfred Marshall ao pensamento econômico no tema da atividade empresarial.

Por último, cabe observar que mesmo teorias desvinculadas de firmas e mercados podem ter lugar na História empresarial, posto que o ambiente externo à firma também compõe sua história; podem ser relevantes, para além dos mercados, indústria e localidade(s) em que atua a firma do caso, o ambiente externo nacional ou mesmo global. Uma história empresarial pode ainda abordar ou mesmo estar focada em aspectos políticos, sociais, culturais, jurídicos, biográficos; no caso do foco estar fora da economia, o material a seguir passa a um plano acessório.

3. O pensamento econômico de Alfred Marshall tendo em vista a história de empresas

Historia e evolução

A qualidade da contribuição de Marshall no tema das firmas para estudos de caso de história empresarial tem origem na sensibilidade histórica do pensador, mais acentuada do que a desenvolvida na profissão dos economistas.¹ O pano de fundo da Inglaterra vitoriana ajuda a entender as alternativas de ligação entre História e Economia. Nas últimas décadas do século XIX tinha lugar na Alemanha a chamada *Methodenstreit*, batalha de métodos travada entre Schmoller, economista histórico da Escola Histórica Alemã, defensor de métodos históricos e mais acentuadamente indutivos, e Karl Menger, integrante da chamada revolução marginalista e futuro patrono da escola austríaca na economia, defensor de métodos predominantemente dedutivos que a partir da década de 1870 e até hoje caracterizariam a Ciência econômica. O debate tinha seus ecos na Inglaterra, onde se desenvolveu também uma escola histórica crítica à economia política clássica inglesa. Alfred Marshall, em sua grande influência sobre a comunidade de economistas ainda em formação, procurou exercê-la em prol de um caminho do meio, de equilíbrio entre indução e dedução na formulação de estudos econômicos. Cita

¹ Esta afirmação, que pode parecer estranha a alguns economistas, resulta do exame mais detido do conjunto da obra de Marshall, realizado por comentadores contemporâneos como Brian Loasby e Tiziano Raffaelli.

explicitamente Schmoller nos *Princípios de Economia* de forma elogiosa; esta obra está impregnada de proposições metodológicas de combinação e pluralidade de métodos científicos, chegando a empregar favoravelmente uma citação de Schmoller. Se normalmente não valorizamos esta carga histórica na contribuição marshalliana é porque a História do Pensamento Econômico selecionou e estilizou esta contribuição em termos puramente formais.

Mais do que histórica, a intenção de Marshall era desenvolver a Economia como ciência evolucionária, ou seja, nos moldes da abordagem que Darwin já havia empregado na biologia e que era muito influente entre a intelectualidade inglesa no final do século XIX. Indivíduo e ambiente, diferenciação de funções e integração, trajetória evolutiva estão presentes nos *Princípios de Economia*, sem que o desenvolvimento seja conceituado como trajetória pré-concebida ou ótima. Também no nível da firma e do seu ambiente, embora Marshall não explicita, podemos encontrar a abordagem evolucionária; mas isto só se fizermos uma leitura dos Principles que não seja orientada pelos marcadores da microeconomia que se desenvolveu após Marshall.

Equilíbrio e mudança

Antes de entrar propriamente na contribuição marshalliana, vale a pena ter em mente as opções de tratamento de equilíbrio e mudança. Os economistas diferem em relação à combinação apresentada em suas formulações teóricas de ajustamento e desajustamento, de equilíbrio e mudança.² Em alguns, o retrato de funcionamento do sistema econômico é o do caminho para o equilíbrio, de maneira que a mudança apenas estabelece diferentes condições iniciais para as quais será produzido um novo equilíbrio a elas correspondente (um exemplo extremo deste grupo é encontrado nos manuais de microeconomia). Outros economistas, em minoria, realçam o papel da mudança, de forma que são valorizados os elementos que perturbam o equilíbrio. Neste grupo podemos apontar Schumpeter como dos mais proeminentes, pelo papel de destruição

² Uma definição de equilíbrio é a de estado no qual nenhum agente tem motivos para mudar suas decisões de maneira que se refere a agentes e sistema.

criadora que exerce a inovação em seu sistema, em especial na versão de Schumpeter (1942).

Se as mudanças são exógenas ou se partem do próprio comportamento dos empresários em competição faz toda a diferença. Na versão de competição consagrada nos manuais de microeconomia, o modelo de competição narra como a economia é conduzida ao equilíbrio, após eventuais mudanças exógenas que se manifestam nas preferências dos consumidores, na função de produção ou na disponibilidade de fatores. Em Schumpeter, o empresário na competição em busca de lucros inova e rompe o equilíbrio. Importa muito saber que retrato de empresário é escolhido para compor a teoria.

*O empresário marshalliano*³

Marshall discute o papel do empresário nos capítulos finais do livro IV dos Princípios de Economia. Envolve “reunir capital e mão-de-obra, organizando o plano geral e superintendendo sua execução nos menores detalhes” (*Princípios*, Livro, IV, Cap.XII, Par.2). Para isto, o empresário precisa possuir uma dupla aptidão. A primeira aptidão seria de

ter a faculdade de, primeiro, escolher acertadamente os seus auxiliares e, depois, confiar inteiramente neles; interessá-los no negócio e fazer com que confiem nele, de modo que utilizem todas as faculdades de iniciativa e invenção que possuírem enquanto que ele próprio exerce a direção geral de todas as operações e mantém a ordem e a unidade na finalidade principal do negócio.

(*Princípios*, Livro IV, Cap.XII, Par.5)

A função de líder de homens se refere à organização interna do negócio. O planejamento, a divisão de tarefas, o estabelecimento da hierarquia. Inclui a questão de monitoramento e incentivos contemporaneamente explorada pela literatura econômica. No entanto, a supera em amplitude por deixar pleno espaço para idiosincrasia – não faz pressupostos sobre a natureza humana.

³ Esta subseção e a seguinte recuperam material de meus escritos anteriores, como Kerstenetzky (2010).

Para além da organização e supervisão, a outra aptidão do empresário se refere ao

conhecimento completo das coisas de sua própria indústria. Deve ter a faculdade de poder prever os amplos movimentos da produção e do consumo, saber onde há probabilidade de fornecer uma nova mercadoria, que irá ao encontro de uma necessidade real, ou saber melhorar o sistema de produção de um velho artigo. Deve ser capaz de julgar com prudência e de correr riscos corajosamente, além de entender dos materiais e maquinismos utilizados em seu ramo.

(*idem*)

Assim, ao lado das capacidades de organização do trabalho interno e comandar a organização, outras capacidades são identificadas nos aspectos técnicos da produção, na comercialização, em sua estruturação financeira (aspectos financeiros são tratados em outras partes da obra de Marshall) e na inovação. Não menos importante, inclui a capacidade de tomar decisões. O trecho acima é uma das passagens em que aparece a incerteza na obra de Marshall, em que decisões precisam ser tomadas através de conjecturas referidas ao futuro. O assunto não é cristalino, porque Marshall não diferencia risco e incerteza como fará mais tarde Frank Knight (1921). Uma forma de resolver a questão é entender que Marshall empregou, do ponto de vista moderno, a expressão risco de maneira pouco rigorosa. Favorece este entendimento o fato de estar sendo considerado o julgamento. O trecho acima admite a interpretação, nos termos do debate contemporâneo, de que Marshall atribui ao empresário um conhecimento inevitavelmente parcial, mas que ainda assim o distingue em sua aptidão à tomada de decisões sob incerteza.⁴ Sobre inovação, o trecho menciona a identificação de possibilidades de fornecer uma nova mercadoria e de melhorar o sistema de produção de um artigo já existente, mas veremos adiante outras faces do tratamento marshalliano de atividade empresarial inovativa. De qualquer modo, aqui já podemos visualizar a caracterização do ambiente dos negócios como dinâmico, onde o empresário é agente de

⁴ A utilização da expressão *conhecimento completo* no trecho citado acima se explica pela intenção do autor de enfatizar a necessária competência do empresário em relação ao conhecimento de seu negócio, não sendo proposição de ausência de incerteza.

mudanças.⁵ Não é aqui o local para me alongar a este respeito, mas o empresário marshalliano é certamente muito mais próximo do Schumpeteriano que cria oportunidades do que do empresário austríaco que descobre oportunidades (Kirzner, 1973).

O que torna a visão marshalliana de empresário especialmente fértil para a História empresarial é o fato de Marshall colocar as capacidades do empresário em movimento nos capítulos XI e XII do livro IV dos *Principles*, sob a ideia de ciclo de vida da firma, assunto ao qual passamos a seguir.

O ciclo de vida da firma

Um empresário vigoroso funda seu negócio e abre seu caminho em meio a concorrentes já estabelecidos com soluções aos problemas nas diversas áreas do negócio (comercial, técnica, organização interna, etc). Se crescerá em meio aos negócios já estabelecidos, depende da qualidade de uma ou mais soluções inovativas.⁶ Por outro lado, o próprio crescimento traz problemas de comprar, vender produzir e organizar quantidades menores de produtos/transações. Por isto, crescer também se faz com inovações. Se, do ponto de vista estático, rendimentos crescentes favorecem o tamanho na indústria, tamanho requer capacidades e soluções inovativas para ser experimentado, algumas alheias à produção, outras acessórias a ela. Uma pequena firma pode enfrentar firmas em vantagem de tamanho com novas soluções nas diversas áreas que caracterizam a atividade empresarial; uma firma grande estabelecida com vantagens trazidas pelo tamanho pode estar em estágio avançado de seu ciclo de vida, de forma que tais vantagens podem ser compensadas por comportamento empresarial deficiente no acompanhamento das mudanças trazidas pelos competidores.

⁵ Cabe apontar que a identificação do conhecimento "das coisas de sua indústria" que o empresário acumula, as decisões sob incerteza, a organização interna e as conexões comerciais que estabelece fazem de Marshall o precursor da abordagem das capacidades organizacionais, uma das diferentes extrações de discussão da natureza da firma.

⁶ Por razões de espaço não explorei a proposição marshalliana de que a indústria apresenta rendimentos crescentes (em Marshall estão combinadas escala e proporção), que coloca firmas maiores estaticamente em vantagem com relação a firmas menores, fazendo com que empresários sejam testados logo ao início do ciclo de vida.

O ciclo de vida marshalliano apresenta a difundida ideia de três gerações: a do fundador, selecionado pela árdua tarefa de dar a partida na firma, se for capaz; se assim for, é provavelmente homem rude, forjado na têmpera da competição, tenaz e profundamente envolvido nos destinos da firma, que se confunde com ele próprio. Mas seu vigor pessoal decai ou sua vida termina, e a firma passa à segunda geração da família. O filho, novo empresário, encontrará a firma já crescida, com organização e outras soluções nas várias áreas em seus lugares e funcionando; não foi selecionado pelo mercado; se não for inovativo, se for pouco talhado para correr riscos, poderá administrar por algum tempo as soluções já existentes, mas dentro de um ambiente em transformação pela competição de novas firmas surgindo, outras em sua fase de vigor expansivo; a terceira geração (podemos acrescentar, se houver), será de dirigentes que nasceram em berço de ouro; muitos terão a mente voltada preferencialmente às artes, à literatura; soluções que foram competitivas se tornaram ultrapassadas e a firma estará em plena decadência.

O ciclo de vida marshalliano pode parecer algo dramático. Não há algo assim no restante da teoria econômica, mas há no campo da administração; de certa forma Marshall reproduz os desenvolvimentos da classe empresarial no século XIX, suscitando a questão sobre ser a teoria do ciclo de vida da firma algo datado, adequado para o capitalismo da Inglaterra Vitoriana, mas não mais para o capitalismo das sociedades anônimas que marcarão o ambiente empresarial norte-americano a partir do final do século XX. São duas as respostas possíveis a esta crítica: em primeiro lugar, teorias datadas não são um problema quando se trata de abordagens históricas; pelo contrário, a qualidade é uma virtude. Teorias verdadeiras em qualquer tempo e circunstância teriam que ser tão abstratas e genéricas que dificilmente seriam úteis; a segunda defesa, mais importante, é que mesmo a empresa gerida profissionalmente, a sociedade anônima que caracteriza os setores dinâmicos do capitalismo no século XX e permanece importante no nosso tempo, está submetida à necessidade de permanecer inovativa ou sofrer com a competição; apenas, suas vantagens de tamanho e organização podem fazê-la mais capacitada em aumentar a escala de produção e vendas mais do que na geração de inovações, de forma que possui resiliência; eventualmente compra pequenas firmas inovadoras. Marshall pensou nesta possibilidade e explorou-a

brevemente em seu *Industry and Trade*. De qualquer forma, a sociedade anônima conforme vista por Marshall também encerra problemas de gestão. As observações do pensador da virada do século XIX ao XX são análogas à temática contemporânea da governança corporativa, de modo que a questão da qualidade da gestão ligada à separação de propriedade e controle foi uma antecipação marshalliana, na tentativa de analisar a nova forma de organização que estava se desenvolvendo e que ameaçava a firma familiar.

Mudança inovativa: Comparando Marshall e Schumpeter

A presença de inovação no processo competitivo marshalliano – afinal é disto que estamos falando quando a empresa abre espaço em meio a produtores estabelecidos e consegue sobreviver e crescer – convida a comparação com o retrato schumpeteriano de empresário e competição. O tipo de inovação abordado por Marshall não porta o caráter bombástico da destruição criadora de Schumpeter, capaz de criar oportunidades temporariamente monopolizadas por empresários. No entanto, as capacidades do empresário marshalliano descritas anteriormente também o caracterizam como inovador, são também parte do retrato da competição de um sistema econômico no qual empresários introduzem novas formas de organizar, produzir, de comercializar, novos produtos. A ideia marshalliana é de uma grande sequencia de inovações possivelmente em várias áreas, que permitem à firma sobreviver e crescer frente a empresas já estabelecidas.

A competição marshalliana é essencialmente não perfeita. A evidência mais clara disto é a valorização marshalliana do fenômeno da clientela, ou seja, de que os consumidores de um mercado tenham vínculos de clientela com determinadas empresas como parte do jogo dos negócios. A clientela é parte do mundo diversificado de empresas, e representa uma espécie de existência de mercados próprios das firmas, um certo grau de monopólio. Este aspecto é um dentre muitos aspectos de ambiguidade do mundo captados por Marshall e mantidos em sua reflexão teórica. Para Marshall não há fronteira definida entre competição e monopólio, estes são fenômenos que se interpenetram; há um grau de monopólio em mercados disputados por várias firmas; e o

monopolista não pode dormir sobre os louros conquistados, pois um mundo como o retratado apresenta sempre novos competidores trazendo novas soluções a várias áreas dos negócios (os aspectos de capacitação do empresário são uma lista de possibilidades), de forma que um monopolista acomodado tem seus dias de negócios contados.

A convivência de firmas em diferentes estágios de seu ciclo de vida e a inovação empresarial fazem do mundo marshalliano de negócios um ambiente heterogêneo, em transformação.

O equilíbrio parcial Marshalliano

Como última descrição deste apanhado da contribuição marshalliana, abordo uma nova interpretação da idéia de equilíbrio parcial que vem se afirmando entre especialistas na obra de Marshall.⁷ Nesta visão, equilíbrio parcial e geral se afastam de forma ainda mais acentuada do que o usual em Economia.

Começemos pela definição de equilíbrio como estado de repouso correspondente ao pleno efeito de ajustamentos a mudanças. Já Adam Smith, quando discutia preço natural e preço de mercado,⁸ via o preço natural como estado que nunca se atinge - antes que uma mudança complete seu efeito, outras já se apresentam. Marshall emprega a noção de preço normal ao invés de preço natural, associado a equilíbrio (de curto e de longo prazo) que igualmente não se verifica - é uma noção, uma abstração correspondente à situação que emergiria se novas mudanças cessassem e aquelas ocorridas tivessem ocasião de completar seus efeitos. O que está por detrás da questão é poder a economia ser pensada como um ambiente em que desajustamento e ajustamento convivem, sem que o repouso do equilíbrio nunca seja atingido. Se pensadores e suas teorias se dedicam mais a um ou outro destes lados do processo, Marshall é claro em apresentar o equilíbrio como ponto nocional que nunca se atinge. Sendo assim, a análise parcial é uma análise da direção de mudanças causadas por eventuais transformações, na direção

⁷ Dardi (2003) e Raffaelli (2003).

⁸ Smith(1776), livro I, capítulo 7.

de um equilíbrio que jamais se completa. Assim, o equilíbrio parcial é mais um instrumento de análise de mudanças do que de resultado final de efeitos diretos e indiretos de mudanças.

Na perspectiva da utilização do equilíbrio parcial na história empresarial, elasticidades, curvas de oferta e demanda e seus deslocamentos e demais elementos desta caixa de ferramentas estão disponíveis para auxiliar tecnicamente na construção da narrativa do historiador de casos. Algumas mudanças são introduzidas pelo empresário em seu esforço competitivo; outras, pelos seus concorrentes; e outras, ainda, tem origem mais remota; parte delas pode ser entendida e então descrita com auxílio das ferramentas tomando a forma de elos que participam da construção da narrativa, aumentando o gume da explicação e da própria narrativa; parte das mudanças não encontrará nesta caixa de ferramentas o material de análise, e terá que contar com outros recursos na composição da narrativa – ferramentas de outros campos, intuição do historiador, etc.

4. Uma proposta, para conclusão

Neste artigo estamos sugerindo que o pensamento Marshalliano acerca de firmas e mercados pode funcionar como espinha dorsal de construção de narrativas de história empresarial. Não se pretende aqui que a sugestão resulte em uma metodologia exaustiva, suficiente. Esta proposição admite acréscimos de natureza variada, desde elementos biográficos até foco em questões iluminadas por outras teorias da firma, dentro da construção da narrativa. Em particular, aos entusiastas de outras teorias da firma, a perspectiva marshalliana não se apresenta como excludente de teorias distintas na formulação de um caso de história de empresas. Pelo contrário, outras perspectivas podem e devem ser acrescentadas, de acordo com os eventos que compõem a narrativa, dentro da ideia de equilíbrio parcial: nenhuma teoria esgotando os elos representados pelos efeitos de mudança, o historiador deve compor sua narrativa a partir de integração dos vários eventos e seus elos explicativos, de acordo com o caso específico em tela.

Na sugestão, a abordagem marshalliana, centrando-se em capacitações em diversas áreas da atividade empresarial e valorizando o processo de expansão, é vista como

proporcionando um fio condutor desta modalidade de estudos. Em consonância com a ideia de ciclo de vida, seriam investigadas as capacidades empresariais iniciais e acumuladas ao longo da história do caso, as inovações concebidas e seu efeito sobre a competição do ramo em que atua o empresário, tudo isto em meio ao ambiente em que a empresa foi criada, a evolução desse pano de fundo, as capacidades que o empresário trouxe ao negócio por ocasião de sua fundação. A ideia de ciclo de vida sugere nascimento, inclusive relacionando condições iniciais externas à empresa. A ideia de inovação sugere originalidade na busca da expansão, com solução de problemas nas várias áreas que compõem a capacidade do empresário. Ao longo da trajetória da empresa podem ser analisadas os problemas e soluções adotados nas várias áreas de competência empresarial. A decadência no ciclo não precisa ser vista como inexorável; pode ser vista como dificuldade em se manter inovativo em meio à competição, necessidade que afeta não apenas empresas familiares como outras formas de associação. A ideia de ossificação, implícita no ciclo de vida de Marshall e presente na historiografia do capitalismo familiar inglês, também pode afetar grandes empresas organizadas sob a forma de sociedades anônimas, que podem ter em formas de escoar e de produzir em grande escala suas virtudes, mas não comportamento inovativo na produção, como sugeriu o próprio Marshall (1919).

Referências bibliográficas

Arnold, J.H. *History: A very short Introduction*. Oxford University Press, 2000.

Cipolla, C.M. *Introduzione allo studio della storia economica*. Bologna: Il Mulino, 1988.

Chandler Jr., A.D. "What Is a Firm? A Historical Perspective," *European Economic Review*, v. 36, n.3, pp.483-492, Apr.1992.

Chandler Jr., A.D. "Organizational capabilities and the economic history of the industrial enterprise." *Journal of economic perspectives*, v.6, n.3, pp.79-100, summer 1992.

Chandler Jr., A.D. *Strategy and structure: chapters in the history of the American industrial enterprise*. Cambridge: MIT P., 1962.

Dardi, M. "Alfred Marshall's Partial Equilibrium: Dynamics in Disguise". IN: R. Arena and M. Queré (eds.), *The Economics of Alfred Marshall*. Basingstoke and New York: Palgrave Macmillan, 2003.

Kerstenetzky, J. "Alfred Marshall on Big Business". *Cambridge Journal of Economics*, vol.34, n.3, pp.569-586, May 2010. doi:10.1093/cje/bep016

Kirzner, Israel M. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press, 1973.

Knight, Frank. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston: Houghton Mifflin: 1921.

Marshall, A. *Principles of Economics*, London, Macmillan, 9th (variorum) edition, 1961.

Marshall, A. *Industry and Trade*. London: Macmillan, 1920.

Raffaelli, T. *Marshall's Evolutionary Economics*. Oxon: Routledge, 2003.

Schumpeter, J.A. *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. Rio de Janeiro, Zahar editores, 1984. Publicação original de 1942.