

TEORIA ECONÔMICA E HISTÓRIA ECONÔMICA  
NOTAS PARA UMA TEORIA DE HISTÓRIA ECONÔMICA EMPRESARIAL

Jaques Kerstenetzky<sup>1</sup>

*Resumo*

*Este artigo recolhe e integra contribuições de um conjunto clássico de autores com o objetivo de contribuir para uma teoria que forneça a indicação dos elementos fundamentais da evolução empresarial, de maneira a servir de base para a pesquisa e o ensino na área de história de empresas.*

*A teoria pretendida inclui elementos de natureza institucional, ou seja, considera que as instituições são elementos essenciais na estruturação e performance empresarial de firmas, regiões e nações.*

*Introdução*

O título deste artigo tem inspiração no de um livro de John Hicks.<sup>2</sup> Naquele livro, Hicks desenvolveu um conjunto de conexões que permitem compreender a história econômica com auxílio de elementos teóricos e histórico-institucionais apresentados de forma ordenada e integrada, como deve ser uma proposição de teoria de história econômica. Aqui, guardadas as devidas proporções em relação à contribuição do grande autor, pretendo explicitar as bases de uma teoria de natureza semelhante, porém limitada à atividade empresarial. Ou seja, o objetivo mediato é uma teoria que forneça as indicações de quais são os elementos fundamentais da evolução empresarial, de maneira a servir de base para a pesquisa e o ensino na área de história de empresas.

---

<sup>1</sup> Professor Adjunto do IE/UFRJ.

<sup>2</sup> *A Theory of Economic History*, Hicks (1969).

Ao abordar este tema, não é possível deixar de pensar na teoria econômica consagrada sobre firmas e mercados – a tradicional microeconomia - como a primeira candidata a servir de base para a história empresarial. Porém, sendo de concepção dedutiva e tendo sido elaborada com a finalidade de compor um sistema de alocação de recursos e formação de preços, sua noção de firma e de sua interação nos mercados é por demais orientada para este fim, com abordagem eminentemente estática e pouco útil quando a intenção é elaborar a complexidade representada pelo crescimento e desenvolvimento de firmas, atividades e nações. Aqui consideram-se outras contribuições à análise das firmas e mercados, mais próximas a este exame, sendo buscadas entre economistas clássicos – que privilegiaram a dinâmica do crescimento capitalista – na leitura não convencional de Marshall, e dentre autores que de uma forma ou de outra abordaram temas como o da comercialização, caro aos historiadores mas abandonado por boa parte da teoria econômica.

Desta forma, o trabalho integrara elementos de interpretação de um conjunto heterogêneo de autores composto por Smith, Malthus, Marshall, Hawtrey, Coase, e North. Pitelis e Moss serão citados pela importância complementar de suas contribuições. Especificamente no que se refere à firma, são ainda mencionados outros autores consagrados no que se convencionava há alguns anos chamar de organização industrial. O artigo é curto, pois sendo os autores principais mais do que conhecidos, a proposta está no destaque de um elemento de contribuição de cada autor em sua conexão com contribuição dos demais e não no detalhamento da contribuição de cada um. O que houver de original na proposição corre por conta de que o todo não é a simples soma das partes. Para enfatizar o caráter de composição, o artigo está organizado em seções que em geral levam o nome dos autores que, à medida que forem apresentados, estarão tendo seu material integrado à teoria proposta em construção.

A proposição teórica central se refere à centralidade das qualidades institucionais do ambiente empresarial de um sistema capitalista em expansão. A expansão da economia capitalista se faz com aumento de potencialidades e surgimento de entraves que requerem inovações para sua superação, que podem ser de natureza institucional ou tecnológica. Ao longo do texto será possível verificar a importância dos elementos de análise institucional, o que se fará indicando que discussões mecânicas onde as dimensões quantitativas determinam escolhas precisam ser complementadas por análises qualitativas. Uma teoria histórico-institucional deve indicar os temas de investigação relevantes para a análise qualitativa, bem como os seus conceitos.

A apresentação não segue uma ordem cronológica dos trabalhos, mas uma ordem lógica. Em primeiro lugar é estabelecida a base, que consiste na proposição seminal de Smith acerca dos rendimentos crescentes associados ao processo de realimentação entre a expansão do mercado e o aprofundamento da divisão do trabalho. A seguir é apresentado o limite Malthusiano ao que em bases Smithianas seria uma expansão contínua e ilimitada, com a ressalva de que este limite foi neutralizado nas economias modernas. É então apresentada a contribuição de Coase, com o intuito de levantar a problemática da comercialização e de reter a problemática da dicotomia firma e mercado. São então empregadas proposições de Hawtrey e de Pitelis acerca de conexões entre as esferas da produção e da comercialização, reduzindo as diferenças entre Coase e Smith quanto à dicotomia firma e mercado; e que esclarecem o papel dos agentes do mercado no quadro do desenvolvimento econômico e comercial, no âmbito do aprofundamento da divisão do trabalho. São então consideradas as contribuições de North e depois de Marshall porque permitem aprofundar o processo evolutivo e a diversidade institucional no tempo e no espaço. Segue uma seção sobre o nível da firma, tratando dos limites ao seu crescimento, com referências a Penrose, Steindl, Marris, Wood. Por último, como a tônica geral do artigo é o processo evolutivo onde a resultante é o avanço na performance, seja no nível da firma, seja no nível do ambiente (ou seja, rendimentos crescentes), é considerado o problema da conciliação de economias internas e monopolização eum rápido comentário sobre economias externas e desenvolvimento em distritos industriais.

Completando esta introdução, é importante explicitar um aspecto que marca a concepção de história empresarial adotada. A história empresarial pode ser desenvolvida com amplitudes diferentes, como o de casos de firmas individuais ou de uma ambiente empresarial referente a uma experiência nacional em uma determinada época. Qualquer que seja o nível de agregação escolhido para se desenvolver uma história empresarial, aqui é seguida a proposição de que um procedimento metodológico fértil é desenvolver a história empresarial tanto ao nível de firmas individuais como ao nível de seu ambiente (setor, nação, economia mundial). Assim, a discussão de um ambiente empresarial deve incluir a discussão sobre qual é o modelo de firma da época e região, inclusive beneficiando-se com alguns exemplos; e estudos de caso de firmas individuais se beneficiam da discussão do ambiente externo – mercado, setor, nação, economia mundial. O leitor irá constatar que a exposição começa por perspectivas mais amplas, mas que sempre permitem ter claro o lugar da firma individual; mais para o final do

texto aparece o material específico a firmas individuais.<sup>3</sup>

*Smith: expansão retratada na esfera da produção*

Smith fornece a base da teoria, através de suas proposições seminais de que a divisão do trabalho está por trás do aumento de produtividade do trabalho humano, e de que o grau de avanço da divisão do trabalho é limitado pelo tamanho do mercado. Dessas duas proposições se segue um sistema em expansão através de um mecanismo de realimentação: o avanço da divisão do trabalho, ao aumentar a produtividade, enriquece os homens e amplia o mercado. Ampliando-se o mercado, torna-se possível aprofundar a divisão do trabalho (Richardson, 1975).

É possível argumentar que o mecanismo de realimentação acima não apresenta a mesma intensidade nos dois movimentos de realimentação, e requer alimentação adicional, que pode advir de outros elementos do progresso, como avanço tecnológico nos meios de comunicação e transporte; sendo que do próprio Smith é possível recolher a importância histórica do transporte marítimo e fluvial para a extensão dos mercados<sup>4</sup>. Progresso tecnológico no setor transportes faz parte do progresso tecnológico e geral da humanidade, via ampliação dos mercados, ao reduzir distâncias e tempo envolvido no transporte e nas comunicações. Outro impulso pode ser recolhido da mudança organizacional representada pela operação do sistema em bases capitalistas.<sup>5</sup> Um sistema capitalista está em permanente expansão porque a acumulação do capital se traduz em aumento de demanda por materiais e trabalhadores – ampliação de mercado. Neste processo em bases capitalistas e nos termos clássicos, por um lado cresce a população (e a oferta de trabalho) como resposta ao aumento da demanda, via oscilações do salário em relação ao nível de subsistência; a demanda ampliada por bens e o aumento da população, dotada de poder de compra correspondente aos salários pagos, representa expansão do mercado.

---

<sup>3</sup> Por ocasião da elaboração de minha tese de mestrado sobre a História da Metal Leve S.A., há muito defendida, Jacob Frenkel teve grande influência sobre algumas idéias que aqui seguem expostas, na qualidade de orientador da tese: são dele as sugestões de trabalhar explicitamente os níveis da firma e do ambiente, e a idéia de desenvolver a história empresarial tendo em mente os limites ao crescimento da firma estudada. Minha tese fez parte de uma pesquisa concebida sob a forma de conjunto de teses sobre histórias de empresas, sendo que no caso de minha tese Jacob fez ainda os contatos que viabilizaram o estudo.

<sup>4</sup> Smith(1776), livro 1, capítulo 3.

<sup>5</sup> A não ser que se considere que o momento em que a riqueza se concentra nas mãos de indivíduos que passarão a utilizá-la para contratar pessoas laboriosas a seu serviço mediante o pagamento de salários encerra um avanço na divisão do trabalho, entre pessoas em funções de empreendedores e e trabalhadores. Isto seria perder o ponto da mudança organizacional, travestindo-a de divisão do trabalho.

É importante observar já na obra de Smith a presença dos elementos do que virá a ser a dicotomia firma x mercado de Coase. Isto se percebe na conhecida proposição de que a divisão do trabalho se desenvolve tanto na sociedade (divisão social do trabalho) - divisão do trabalho entre padeiro, cervejeiro, açougueiro - quanto no interior da firma (divisão técnica do trabalho) –situação explorada por Smith no exemplo da fábrica de alfinetes. No entanto, em Smith, firma e mercado não se apresentam como duas alternativas de alocação estática de recursos com diferentes custos de transação. O pensamento de Smith não está voltado para os custos de transação, mas para a evolução da produtividade, que aumenta ao longo do aprofundamento da divisão do trabalho seja no interior da firma (divisão técnica do trabalho), seja no mercado (divisão social do trabalho). No caso do âmbito interno da firma, Smith deixa claro que estão associados maior capital, maior capacidade de equipar os trabalhadores – e isto ocorre na proporção do tamanho da firma.<sup>6</sup> Se quisermos fazer um paralelo com a resposta de Coase sobre porque existem firmas, para Smith a firma existe porque a divisão do trabalho aumenta a produtividade, sua existência se justifica na esfera da produção.

A proposição de Smith é ainda basilar porque representa a lei dos rendimentos não proporcionais, na sua modalidade de rendimentos crescentes. A esse nível de generalidade, a expansão capitalista pode ser entendida de forma ainda mecânica e em espiral – um crescimento contínuo, autosustentado e sem entraves, até que seja alcançado o ponto em que a abundância de capital em toda a economia se manifeste como redução da taxa de lucros.

### *Crises Malthusianas*

Esta seção introduz o primeiro limite na expansão do modelo histórico que, se dependesse da visão smithiana, prosseguiria em expansão infinita até o limite mencionado. O limite Malthusiano vale para a história que precede as grandes transformações do século XIX tais como a formação do mercado internacional de alimentos, expansão da agricultura capitalista, e a transformação social da unidade familiar que generalizou a família nuclear do meio urbano e as consequentes taxas diminutas de crescimento demográfico, em meio ao enriquecimento do mundo capitalista.

O limite Malthusiano pré-industrial corre por conta da natureza, através da relação entre homens e terras. Com um dado estado das técnicas agrícolas, há um teto para a população que pode ser alimentada. Quando a expansão atinge esse teto, entram em cena os controles

---

<sup>6</sup> Ver a introdução ao livro segundo de Smith(1776).

populacionais da fome, da guerra e da peste, a população recua para aquém do teto e pode retomar seu crescimento, bater de novo no limite, e assim indefinidamente, até que transformações na agricultura ou no abastecimento desloquem o teto para mais adiante, liberando um novo período de crescimento populacional irrestrito.

Numa perspectiva da história econômica, este limite que estaria presente de forma indelével na sociedade feudal e na transição do feudalismo ao capitalismo e teria se manifestado de forma clara nos séculos XIV e XVII em dimensão européia; teria deixado de se manifestar devido ao progresso técnico na agricultura e nos transportes e pela redução do crescimento demográfico que acompanhou o desenvolvimento da moderna sociedade urbana e industrial nos países capitalistas avançados. É possível pensá-lo reaparecendo contemporaneamente em outras dimensões, quais sejam, as referentes aos danos ao meio ambiente causadas pela expansão da sociedade de consumo, onde a tremenda ampliação do consumo de energia e de materiais por habitante pode estar configurando uma nova modalidade de teto imposto pela natureza. São anunciadas novas catástrofes, agora de natureza distinta da peste, guerra e fome malthusianas.

Até aqui discutimos a esfera da produção em sua capacidade de prover um sistema em expansão onde se altera a proporção entre homens, produto e natureza. É hora de acrescentar a dimensão da comercialização à discussão.

#### *Coase e custos de transação: elementos para estudar a comercialização*

O desenvolvimento e as concepções envolvidas na teoria do valor podem explicar porque a teoria econômica em geral se descuidou da esfera da comercialização. Mas alguns autores estiveram atentos para a questão, e esta seção apresenta um deles.

Ronald Coase cunhou a expressão custos de *marketing* para explicar a existência de firmas como padrão organizacional alternativo ao mercado para a tarefa de alocação de recursos, tendo elas a qualidade de estabelecer vínculos duradouros entre fatores de produção de maneira a economizar custos de utilizar o mercado.

Ao invés de focar a dicotomia firma-mercado, desejo aqui enfatizar a importância da contribuição de Coase em termos de oferecer um conceito de grande utilidade para análise da esfera da comercialização. O conceito de custos de transação torna explícito que o mercado

não proporciona o ambiente de ajustamentos instantâneos e perfeita informação que se tornou o ideal da teoria econômica. O conceito refere-se à necessidade de inteirar-se dos preços relevantes e a de barganhar e concluir uma negociação. Se aplicado à esfera da colocação de produtos no mercado por parte de produtores e comerciantes, revela que vender produtos implica em emprego de esforços e recursos. Estes esforços e recursos, que são parte integrante do funcionamento das economias de mercado, são excluídos da discussão quando se adotam as condições de perfeição dos mercados na elaboração da teoria econômica. Coase chegou a afirmar, a propósito do desserviço que a noção de perfeição pode desempenhar em economia, que os economistas rotulam de imperfeições situações que não compreendem bem.

A fertilidade da proposição dos custos de transação se torna evidente não só mais adiante com North, como também com Hawtrey, autor anterior a Coase, apresentado a seguir.

Cabe aqui também insistir na diferença entre as perspectivas Coaseana e Smithiana. Enquanto a perspectiva smithiana localiza a origem para a existência de firma na esfera da produção, a coaseana o faz na esfera da comercialização. A diferença não é, porém, irreduzível, como se verá na próxima seção.

*Hawtrey e a conexão das esferas de produção e comercialização (com ajuda de Pitelis )*

A conexão entre as duas esferas (de produção e de comercialização) não precisa dar-se por simples adição. Pitelis (1993) emprega uma análise da passagem da auto-suficiência para a troca para sugerir que os custos de produção e de comercialização não têm existência independente:

Once self-sufficiency is abandoned, [...], production assumes the role of production for exchange, and thus for the market. The reason for the existence of the market is the benefits from the specialisation and the division of labour.

(Pitelis, 1993)

De maneira semelhante e anteriormente, Hawtrey (1926) propôs o mercado como uma construção lógica que se segue à divisão do trabalho, quando a produção excede as necessidades individuais. Nas palavras do autor, a oferta de produção para troca em bases contínuas traz a necessidade de encontrar quem dará a maior quantidade de bens na troca. Essa busca pode ser trabalhosa, e a solução envolve tornar a oferta conhecida pelo maior

número de potenciais parceiros de troca. Se isto é feito por um agente, é também conveniente que os demais o façam. E mais, é conveniente que se faça em conjunto, de forma que todos saibam onde e quando buscar os bens a adquirir. Este é um mecanismo de conhecimento público. Seu efeito é remover diferenças nos termos de troca, de modo que ninguém pague ou receba por algo em desvantagem a alternativas.

Esta solução pode ser interpretada como reduzindo os custos de transação. Embora estes tenham sido apresentados por Coase como os custos de utilizar o mercado, Hawtrey deixa claro que os custos de transação na situação por ele proposta seriam ainda maiores sem o mercado. Os negociantes encontram no mercado uma instituição que os reúne, organiza e difunde informações.

Podemos aqui fazer uma digressão. Ao invés de considerar, como Williamson, que “primeiro eram os mercados”, o ponto de partida lógico de Hawtrey pode ser considerado como “primeiro era a autosuficiência”, juntamente com os elevados custos de transação que qualquer produtor enfrentaria se quisesse se especializar e vender mercadorias. Este movimento requer a criação dos mercados para reduzir os custos de transação da troca eventual.

Uma vez claro o papel do mercado, é preciso acrescentar que o simples e direto encontro de compradores e vendedores é algo remoto na história ou restrito a mercados de âmbito estritamente local. Sendo assim, o desenvolvimento de mercados na história muito cedo manifesta em sua organização a atuação de agentes como corretores e intermediários.<sup>7</sup> Esse é o próximo ponto.

*Hawtrey, sobre a origem dos intermediários (com ajuda de Moss)*

Diferentemente do economista, o historiador econômico tem no comércio um tema de grande presença em suas análises. Se Coase perguntou porque existem firmas, é chegada a hora de perguntar: porque existem intermediários? Qual a função do comerciante? A resposta de Hawtrey está no aprofundamento da divisão do trabalho, que também faz da atividade de vender uma especialização:

---

<sup>7</sup> Com efeito, Curtin (1984) nos apresenta um retrato da atividade comercial na antiguidade onde mercadores reunidos em comunidades e vínculos distantes realizavam um comércio com base na iniciativa privada, mas também com base em instituições que incluíam padrões de relacionamento com governos locais e apoio de comunidades na diáspora.

...selling is a very different function from producing. If the producer has to give time and thought to find buyers, and labour to carrying his produce to market, he will find his regular occupation interfered with. Likewise ...consumer[s] ... cannot afford to give up an indefinite amount of time to finding what he wants to buy and agreeing a price. ...it becomes imperative to relieve the main body of people of such encroachments upon their time and thought. The need can be met by a further application of the division of labour. Marketing must be itself made a separate occupation.

(Hawtrey, 1926, pp 15,16)

Esta discussão pode ser novamente expressa em termos de custos de transação, que se apresentam agora sob a forma de valor da produção dos serviços de intermediários. A oportunidade para o intermediário pode se explicar pelo fato de, ao reunir transações de mesma natureza ou de natureza correlata, poder a um só tempo obter ganhos nas trocas e reduzir os custos de transação das pessoas com quem negocia. Esta compreensão é aprofundada em Moss (1984), que analisa a existência e o papel dos intermediários em termos de economias de escala. A intermediação envolve transporte, estocagem e informação, atividades que dão margem a economias de escala desde que, em primeiro lugar, as mercadorias envolvidas possuam os atributos de durabilidade, portabilidade e padronização. Outras condições de economias de escala são ainda a existência de muitos compradores e vendedores e de poucos intermediários (no caso, para que as economias de escala sejam apropriadas pelo intermediário, e não pelos compradores ou vendedores - ou seja, para que exista a intermediação); que a intermediação envolva o uso de recursos indivisíveis partilhados ao lidar-se com bens heterogêneos entre si; que haja economias de transação conjunta; que escalas mínimas sejam alcançáveis por intermediários, mas não por compradores ou vendedores. Sob essas condições, não só há oportunidade para os intermediários, como o sistema e os demais agentes se beneficiam de sua atividade pela possibilidade de economizar custos de transação. A discussão de Moss deve ser utilizada para enfatizar que custos de transação de alguns agentes (produtores ao vender sua produção ou ao comprar insumos) correspondem eventualmente ao valor da produção e economias internas de outros (intermediários).

A discussão de Moss permite uma avaliação mecânica (com base na dimensão quantitativa de economias de escala e custos comparativos de diferentes formas de comercialização) da questão de utilização de intermediários, em comparação à comercialização por parte dos próprios produtores. Cabe considerar que a avaliação relevante pode não ser a meramente quantitativa, ou seja, de custos e quantidades. Chandler (1978, 1992), em sua análise da emergência do capitalismo gerencial norte-americano, nos indica que pode haver integração vertical da comercialização pelo produtor em circunstâncias em que os serviços oferecidos pelos intermediários não são adequados para o produtor.<sup>8</sup>

#### *North e custos de transação, de novo*

A contribuição de North (1990) ao esquema que se está montando é a de apresentar o segundo limite (assim como a maneira pela qual ele é superado) à expansão do sistema, na forma de aumento de custos de transação à medida que o mercado se expande. O aumento do número de participantes de um mercado e o aumento das distâncias envolvidas, não só no transporte, mas principalmente nas comunicações, torna mais difícil a difusão de informações. A distância aumenta os custos de utilizar os mercados, da mesma forma que o crescimento de mercados pode tornar inoperantes formas de organização que eram adequadas para mercados menores.<sup>9</sup> A superação dos limites impostos pelo aumento dos custos de transação pode se dar mediante inovações institucionais e/ou tecnológicas. Estas últimas não sendo aqui tratadas, as inovações institucionais são novas formas e canais de relacionamento e informação, que historicamente assumiram a forma de novos tipos de agentes, novos tipos de mercados, novos instrumentos de intercâmbio e de pagamento.

Assim, North nos permite compreender porque a expansão empresarial capitalista não pode ser uma ampliação contínua e uniforme do ponto de vista das instituições que promovem o

---

<sup>8</sup> Na análise de Chandler do advento do capitalismo norte-americano de corporações, a integração vertical em direção à distribuição não se explica apenas pela perda de vantagem competitiva de atacadistas quando produtores atingem escalas equivalentes de operação; outros fatores são a necessidade de instalações e habilidades especializadas em marketing e distribuição, incluindo transporte e estocagem. As transações de venda ao comprador final se tornaram mais complexas, passando a requerer conhecimentos e habilidades na venda, instalação e manutenção. A importância de adquirir e manter parcelas de mercado passou a ser uma matéria muito importante para ser deixada nas mãos de empresários do comércio que pudessem ter relações também com os competidores. A equipe de vendas da firma passou a se encarregar de publicidade em tempo integral, assegurando entregas de acordo com compromissos, instalando os objetos de venda, provendo garantia, reparação com peças apropriadas, crédito e um fluxo contínuo de informações sobre os mercados, suas necessidades e preferências. Em suma, questões qualitativas e estratégicas podem estar envolvidas.

<sup>9</sup> Ver Kregel(1992) para análise do caso histórico de mudança institucional da bolsa de Nova York no final do século XIX, estabelecendo relação entre tamanho do mercado e desenho organizacional.

entendimento entre os agentes. A expansão requer mudança institucional, e há perda de compreensão se a sua análise é puramente mecânica. A solução das dificuldades advindas da expansão não se apresenta em um único padrão de organização, mas com diversidade de instituições e organizações.

### *Alfred Marshall*

Enquanto North revela a descontinuidade institucional da evolução empresarial, Marshall permite aprofundar a noção do conteúdo institucional de firmas e mercados (firmas e mercados enquanto organizações) e a compreensão da diversidade institucional no tempo e no espaço.

A citação Marshalliana a seguir é da maior importância, pelo número de elementos teóricos e proposições que contém. Acredito que ela encerra o que há de fundamental na obra de Marshall, não só pelos elementos que estão presentes de forma explícita, mas pelo fato de que todos os elementos histórico-institucionais importantes da obra do autor podem ser referidos a ela:

O capital consiste, em grande parte, em conhecimento e organização: desta, uma parte é privada, outra não. O conhecimento é nossa mais potente máquina de produção: habilita-nos a submeter a natureza e forçá-la a satisfazer nossas necessidades. A organização ajuda o conhecimento; ela apresenta muitas formas, a saber, a organização de empresas individuais, a de várias empresas num mesmo ramo, a de vários negócios uns relativamente aos outros, e a organização do Estado provendo segurança para todos e ajuda para muitos. A distinção entre propriedade pública e privada, no que se refere ao conhecimento e à organização, é de grande e crescente importância, sob certos aspectos de importância maior do que a mesma distinção, do ponto de vista das coisas materiais.

(Marshall, *Princípios*, Livro IV, Capítulo I, Parágrafo 1)

Se tomarmos o conjunto da obra de Marshall, podemos entender que o trecho acima introduz sinteticamente: 1) uma noção de firma mais rica do que a neoclássica (de simples local onde se reúnem os fatores de produção), pois conhecimento e organização encerram capacitações e hierarquia; 2) conhecimento e organização externas às firmas (de várias empresas num mesmo ramo, de vários negócios uns relativamente aos outros, e do Estado) representam

arranjos institucionais que afetam a performance individual das firmas envolvidas. Conseqüentemente, a performance das firmas individuais, das regiões e das nações tem como determinantes economias internas (ponto 1) e economias externas (ponto 2).

Os comentários acima se aplicam não só à tradicional área da produção como também ao tema da comercialização, que tem importante destaque na obra de Marshall. Fenômenos como esforços de venda, clientela, intermediários, e diferentes formas de organização dos mercados se explicam no âmbito de economias internas ou externas. O problema de fazer o mercado, ou seja, promover o encontro entre compradores e vendedores e fazer escoar quantidades crescentes de mercadorias que resultam do aperfeiçoamento da divisão do trabalho pode ser diversamente resolvido, em termos de diferentes arranjos de organizações e instituições.

Economias internas e externas podem ser modeladas através de gráficos de famílias de custos, se quisermos considerá-las em uma teoria do valor, conforme é feito pelos livros texto de microeconomia. Mas para uma teoria da história, é importante perceber a diversidade institucional das soluções de firmas, regiões e nações ao longo da história. Cada experiência é uma diferente composição de economias internas e externas, onde estão envolvidas inovações tecnológicas e institucionais.<sup>10</sup> Assim, Alfred Chandler enfatizou em sua obra a natureza do capitalismo americano que emergiu a partir das últimas décadas do século XIX, centrado em aspectos que aqui podem ser abstrata – e talvez heroicamente - resumidos na qualidade de economias internas da corporação americana; por outro lado, há outros relatos de experiências em vários momentos da história em que os desenvolvimentos estão associados a economias externas, ou seja, capacidades em termos de conhecimento e organização que advém da interação de um conjunto de pequenas e médias empresas em localidades.

A próxima seção examina teorias econômicas que foram elaboradas no século XX à margem da microeconomia tradicional, na qualidade de análise da firma capitalista.

### *Limites ao crescimento da firma*

Até aqui foram considerados limites à expansão do sistema, identificados por Malthus e por Douglass North. Nesta seção o foco se desloca ao plano da firma individual, ou seja, são tratados os limites ao crescimento das firmas, que se apresentam especificamente a nível de

---

<sup>10</sup> Ver, por exemplo, Kerstenetzky (2001) para uma análise histórico-institucional comparando o capitalismo inglês do século XIX ao capitalismo norte-americano de corporações.

cada uma delas. De certa forma, é possível entender esta seção como a investigação da maneira pela qual os aspectos já expostos podem ser discutidos quando se está enfocando a firma individual. As idéias discutidas pertencem, portanto, ao plano Marshalliano das economias internas, ou seja, da análise do crescimento da produção baseado na firma individual. Não por acaso, as proposições selecionadas abaixo foram elaboradas a partir de meados do século passado e tendo em vista o modelo de firma e de desenvolvimento referente à grande corporação. Correspondem a autores que se defrontaram com uma etapa histórica marcada pelo desenvolvimento baseado na grande firma e que se preocuparam em desenvolver uma teoria do crescimento das firmas. Esta discussão é muito extensa e variada, e representaria o exame de teorias recebidas da microeconomia e da organização industrial e sua crítica. Aqui vai apenas um esboço do problema, sendo a preocupação apenas a de explicitar os nexos, a temática e os caminhos teóricos para o apoio da história empresarial.

A discussão teórica inspirada na grande firma tem como uma de suas características marcantes a discussão de limites ao crescimento da firma individual. Os limites ao crescimento das empresas podem ser encontrados em diferentes campos da atividade empresarial: gerencial, financeiro, comercial. Podemos ainda alargar estes aspectos, considerando organização interna, forma jurídica, e capacitação produtiva e tecnológica.

Os limites gerenciais ao crescimento foram apresentados por Penrose em seu *A Theory of the Growth of the firm*, e foram concebidos pela autora como uma taxa à qual novos recursos humanos podem integrar-se e coordenar-se aos já utilizados pela empresa. Tendo em mente as sociedades anônimas de meados do século XX e, sem a perspectiva que desenvolveu-se posteriormente, do conflito entre agente e principal, a autora vê a sociedade anônima como capaz de resolver o problema organizacional de forma a coordenar firmas sempre em expansão, estando o limite na taxa de expansão.

Se considerarmos, porém, um espectro temporal mais amplo do que Penrose, desde o advento do capitalismo, é preciso levar em conta outras formas jurídicas de organização empresarial. Como exemplo, consideraremos que firmas familiares enfrentaram limites absolutos ao crescimento, dados pela disponibilidade de elementos da família, limite este agravado pelo que é conhecido como ciclo de vida da empresa familiar. Alguns historiadores identificaram dessa forma o fenômeno de firmas que, no século XIX, não manifestavam um processo de

expansão devido a limites que eram em parte gerenciais, em parte relativos ao mercado<sup>11</sup> (ponto seguinte a ser abordado). Assim, em uma perspectiva histórica, não restrita à firma de meados do século XX, percebe-se que diferentes formas jurídicas, características de diferentes épocas, apresentam problemas próprios de gerenciamento, juntamente com os limites que decorrem de sua institucionalidade.

O segundo limite ao crescimento é o mercado. Podemos em primeiro lugar considerar algumas tradicionais relações mecânicas da tradição da organização industrial. A análise de Steindl propõe que sob condições de oligopólio existe o problema de estagnação ligado à acumulação de capital da firma frente à taxa de expansão do mercado. O mercado pode ser um limite ao crescimento da firma porque se expande a uma determinada taxa; é possível acrescentar ainda outros elementos na análise da taxa de crescimento, como o fato de que para crescer a uma taxa maior, a firma precisa capturar parcelas de mercado de seus concorrentes, considerar os limites impostos pela segurança nas decisões, ou ultrapassar o limite pela diversificação, ou seja, passando a atuar em mercados adicionais.

A história empresarial requer o alargamento desta perspectiva, de forma a incluir elementos institucionais e que espelham a heterogeneidade das soluções concebidas pela iniciativa empresarial, heterogeneidade esta que a teoria econômica convencional prefere não contemplar; e também padrões de competição característicos de diferentes etapas do capitalismo, apresentando distintos ritmos e envolvimento de firmas com progresso técnico, diferentes estruturas de mercado, e mesmo diferentes possibilidades relativas a estruturas de mercado e conduta de empresas.

No caso do mercado como limite ao crescimento das firmas, trata-se então de considerar a maneira pela qual a firma se insere no mercado, no sentido de como se promove o encontro de compradores e vendedores – como se organiza a cadeia de comercialização dos produtos da firma, que soluções se concebem para lidar com o problema de fazer o mercado, e de que maneira a firma conquista e retém parcelas de mercado.

Quanto ao limite financeiro ao crescimento das firmas, trata-se em primeiro lugar, de considerar a discussão desenvolvida na área de finanças empresariais e corporativas. Há diferentes e discordantes perspectivas a respeito do assunto, e aqui podemos nos limitar a

---

<sup>11</sup> Payne (1990).

apresentar as questões do campo. São questões: quais são as fontes financeiras disponíveis para a firma? Quais são as consequências de financiar o crescimento com emprego de diferentes fontes (ou diferentes proporções de recurso a fontes)? Como as diferentes fontes se comparam em termos de acessibilidade a cada firma, e a diferentes tamanhos de firmas?

Em termos históricos, é preciso considerar se e como se apresentam os mercados financeiros, que tipos de ativos e de intermediários financeiros existem, como este aspecto da atividade empresarial se encontra regulamentado pelo Estado e mesmo como este se financia e quais são as consequências disto para o setor empresarial.

Um último aspecto a considerar aqui se refere às capacitações das empresas, observando que, se consideradas de forma ampla, também se relacionam aos aspectos tratados acima nesta seção. Para exemplificar, no caso de aspectos produtivos propriamente ditos, destaca-se a questão da capacidade tecnológica, da capacidade de promover o aprendizado e a inovação necessários à competitividade e consequente expansão das vendas.

*Um problema freqüentemente apontado: tendências monopolistas*

A análise do crescimento individual da firma (baseado em economias internas Marshallianas) dá margem, tradicionalmente, à questão sobre a possibilidade de monopolização do mercado pela primeira firma a colher os benefícios do tamanho, ocupando todo o mercado com os custos mais baixos e impondo barreiras à entrada fundadas nas economias de escala.

A resposta a esta questão é tripla. Em primeiro lugar, verificam-se efetivamente tendências à monopolização na história, particularmente nos últimos cem anos. Como Marshall demonstrou através de seu *Industry and Trade*, o melhor a fazer é analisá-las, propondo elementos normativos para limitação de seus efeitos.

Em segundo lugar, a perspectiva dinâmica da história, envolvendo tempo (e longos períodos), privilegiando conteúdos e mudança ao invés de escolhas representadas por quantidades em quadro estático, permite considerar a natureza de transformação incessante do ambiente empresarial capitalista. É assim possível observar que inovações tecnológicas e institucionais, assim como ossificação de empresas e de arranjos institucionais fazem parte de um processo de permanência e transformação, no qual eventuais oportunidades monopolizadas são constantemente recriadas e destruídas, em uma concorrência de tipo schumpeteriana, de forma

que em uma perspectiva mais ampla os monopólios são temporários e uma firma individual não pode repousar sobre os louros do monopólio ou ainda, mesmo sociedades anônimas enfrentam ossificação, de forma análoga às firmas familiares.

Em terceiro lugar, rendimentos crescentes podem se manifestar como economias externas, caso em que o sistema se expande e tem sua performance melhorada pelo aumento do número de participantes mais do que pelo tamanho individual de cada um. Esta possibilidade se manifesta sob a forma de distritos industriais, que reúnem um grande número de empresas em uma localidade, resultando em competitividade que tem origem no conjunto de empresas e não em virtudes de empresas isoladas. Este ponto desloca a atenção para além da firma individual, no sentido do ambiente formado pelos chamados distritos industriais, ou, modernamente, sistemas produtivos locais. Este ponto é explorado na próxima seção.

#### *Economia externas, distritos industriais, sistemas produtivos locais*

Existe hoje uma vasta e diversificada literatura que trata das vantagens advindas da concentração da produção de pequenas unidades em localidades. Tal literatura cresceu substancialmente como resultado da percepção da existência de formas modernas de desenvolvimento alternativas à da grande corporação americana, opondo um modelo de distritos industriais ao do chamado "fordismo". A experiência italiana do pós-guerra ficou conhecida como um exemplo, assim como distritos de alta tecnologia como o Vale do Silício, discutidos como experiências mais recentes.

No entanto, historicamente falando, o fenômeno de distritos industriais é muito mais antigo, sendo encontrados na experiência inglesa da revolução industrial, assim como na era pré-industrial e remontando à produção artesanal medieval de tecidos, metalurgia e cutelaria. Mesmo no caso norte-americano, perspectivas paralelas à de Alfred Chandler sobre a industrialização americana revelam que, ao lado do desenvolvimento baseado nas economias internas das grandes corporações, ocorreu uma vasta experiência baseada em distritos industriais de pequenas e médias empresas, menos explorada pela literatura.<sup>12</sup>

É possível relacionar o fenômeno da aglomeração produtiva com a divisão do trabalho e especialização de Smith. A concentração regional ocorre com a especialização, apoiada por fluxo comercial que permite vender a larga produção da localidade em mercados distantes,

---

<sup>12</sup> Scranton (1977) é o exemplo mais significativo.

assim como trazer de localidades distantes os bens não produzidos localmente, sendo uma modalidade de divisão do trabalho regional/internacional. No entanto, é mais do que meramente isto. O fenômeno dos distritos traz elementos próprios e importantes do ponto de vista de organização que ultrapassa os limites do privado, ou seja, das firmas individuais. Além da competição entre as empresas, há elementos de cooperação entre as unidades, formas flexíveis de capacitações, especificidades de funcionamento do mercado de trabalho, difusão de conhecimentos e técnicas. O modelo de organização baseado na concentração de pequenas e médias empresas apresenta características que o diferenciam do "fordismo", com superioridade em termos de oportunidades abertas aos indivíduos e vantagens do ponto de vista social. Os casos retratados são compreendidos como experiências de desenvolvimento local, caracterizadas pela qualidade social do ambiente proporcionado às populações.

### *Conclusão*

Neste breve artigo procurou-se apresentar de forma integrada contribuições de um conjunto de autores de maneira a oferecer um primeiro esboço de teoria de história econômica empresarial.

Acredita-se que os elementos de teoria propostos forneçam uma base para a compreensão de casos de histórias de empresas, de experiências nacionais e de processos de evolução histórica mais ampla no campo da experiência empresarial. Em seu centro estão aspectos mecânicos de rendimentos crescentes e aspectos institucionais sob a forma de relacionamento entre compradores e vendedores, inclusive de intermediários. A diversidade institucional e organizacional permite diferentes soluções em termos de formas jurídicas, formas de comercialização, crescimento baseado na aglomeração ou em aspectos internos à firma.

A implicação mais geral é que não bastam poucos elementos mecânicos para explicar a história empresarial. Eles devem fazer parte de uma explicação histórica onde, por definição, as instituições importam.

### *Referências Bibliográficas*

- CHANDLER, Alfred D. (1990 ). *Scale And Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge: Belknap P. of Harvard U.P.
- CHANDLER, Alfred D (1977 ). *The Visible Hand: The Managerial Revolution In American Business*. Cambridge: Harvard U.P.

- COASE, R.H. (1937). "The nature of the firm". *Economica* 4.
- CURTIN, P.D. (1984) *Cross Cultural Trade in World History*. Cambridge U.P.
- HAWTREY, R.G. (1926 ). *The Economic Problem*. Hyperion Press, 1980. Reprint from London: Longmans.
- KERSTENETZKY, J. (2001) "Coordenação como um tema histórico-institucional: discussão de duas experiências históricas". *Revista Brasileira de Economia* 55(3):379-405, Jul/Set.
- KREGEL, Jan A. (1992 ). "Some considerations on the causes of structural change in financial markets". *Journal of Economic Issues* 26(3):733-747, sept. 1992.
- MARRIS, R. (1963) "A model of the managerial enterprise". *Quarterly Journal of Economics*, v.77, p. 185-209.
- MARSHALL, Alfred. *Industry and trade*. London: Macmillan, 1920.
- MARSHALL, Alfred (1920 ). *Principles of Economics*. London: Macmillan, 8th.ed.
- MOSS, Scott (1984 ). *Markets and Macroeconomics, Macroeconomic Implications of Rational Individual Behavior*. Basil Blackwell
- NORTH, Douglas C. (1990 ). *Institutions, Institutional Change And Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- PAYNE, P.L. (1990 ). "Entrepreneurship in the nineteenth century." IN: L. CLARKSON, *The industrial revolution. A compendium*. Macmillan.
- PENROSE, E.T. (1959 ). *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Basil Blackwell. (second edition, 1980).
- PITELIS, Christos (1993 ). "On transaction (costs) and markets and (as) hierarchies". IN: C. PITELIS (ed) *Transaction Costs, Markets And Hierarchies*. Oxford: Blackwell.
- RICHARDSON, G.B. "Adam Smith on competition and increasing returns". In: SKINNER, A.S. & WILSON, T. (eds.) *Essays on Adam Smith*. Oxford, 1975.
- SCRANTON, P. *Endless novelty. Specialty production and American industrialization, 1865-1925*. Princeton.
- SMITH, A. [1776] (1976). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Oxford: Carendon Press.
- WOOD, A. (1980) [1975, edição original] *Uma teoria de lucros*. São Paulo: Paz e Terra.