

Teoria do crescimento da firma

Edith Penrose

Campinas: Editora da Unicamp, 2006

Victor Pelaez

Departamento de Economia – UFPR

A recente tradução desta obra para a língua portuguesa é um passo fundamental para a difusão de um trabalho relativamente pouco conhecido no Brasil – nos meios acadêmico e empresarial – que influenciou o pensamento nas áreas de economia e de gestão de empresas, desde a sua primeira publicação em 1959. A sua linguagem simples, que permite uma fácil compreensão aos leitores iniciantes, não perde em profundidade e precisão ao abordar os diferentes aspectos teóricos de um fenômeno tão complexo e diverso como o do crescimento da firma.

A participação de Penrose em um projeto de pesquisa sobre o crescimento da firma – coordenado por Fritz Machlup, seu orientador – deu-lhe a oportunidade de realizar uma grande revisão da literatura produzida até então, bem como de realizar um estudo de caso sobre a história do crescimento da empresa Hercules Powder Company. Este estudo, apesar de ter sido publicado posteriormente, em 1960, foi a base principal para a elaboração de sua interpretação teórica sobre o processo de crescimento da firma.

A fim de lidar com a diversidade de condições e de motivações econômicas ao crescimento da firma, Penrose deixa claro – no capítulo I – que o seu objeto de estudo refere-se às firmas produtivas voltadas à obtenção de

lucros privados, excluindo as empresas públicas e aquelas que atuam no setor de serviços (financeiro e comercial). Ela destaca a importância das sociedades anônimas, cuja administração estaria supostamente comprometida com os interesses de longo prazo da firma, em contraposição aos interesses de curto prazo dos acionistas. Tal foco aplica-se, portanto, ao período subsequente do último quartel do século XIX, que marca a expansão das sociedades anônimas nos países industrializados. Nesse contexto, a autora concentra-se em compreender o processo de crescimento da firma e os limites internos e externos à sua expansão.

Ao longo dos seis capítulos seguintes (II ao VII) ela concentra-se na construção de uma teoria do crescimento interno da firma. No capítulo II ela parte da crítica da teoria neoclássica da firma, que ela chama de “teoria da firma”, no que tange especialmente à existência de limites ao tamanho das firmas, os quais se manifestariam por meio de rendimentos decrescentes a partir de um determinada escala de produção. Para Penrose, tal afirmação nada mais é do que um pressuposto teórico capaz de garantir a coerência da análise de equilíbrio do mercado, na qual torna-se necessário justificar a impossibilidade de expansão indefinida da produção de uma firma. Nesse modelo axiomático, ela constata que a firma da “teoria da firma” não é uma firma, mas uma mera abstração teórica que carece de consistência empírica. A partir daí ela se propõe a abrir a “caixa-preta” da firma, definindo-a como um conjunto de recursos produtivos capazes de serem recombinados. Isto quer dizer que as condições e o ritmo de crescimento que podem levar a rendimentos decrescentes, podem ser superados pela capacidade da firma em alterar/adaptar a sua estrutura administrativa às novas condições de produção e de comercialização. E essa capacidade da firma se expressa por meio dos serviços produtivos que os recursos podem prestar. Os recursos constituem-se na realidade em um conjunto de serviços potenciais cuja realização depende do meio pelo qual eles são utilizados. E como ela observa, “é em boa parte nessa distinção (entre recursos e serviços) que se encontram as origens do caráter único da cada firma individual.”¹ Talvez aqui esteja a primeira grande contribuição teórica da autora ao identificar uma fonte explicativa da diversidade empresarial.

¹ Penrose (2006:63).

No capítulo III ela identifica os limites de crescimento da firma a partir da capacidade do empresário de identificar oportunidades produtivas que possam ser exploradas. Os limites de crescimento da firma estariam assim condicionados a uma competência empresarial, no sentido do empresário schumpeteriano, de conseguir imaginar alternativas de negócios e de recombinação dos recursos produtivos disponíveis. O perfil do empresário torna-se assim um elemento central de explicação do processo de crescimento da firma ao identificar a qualidade de seus serviços em termos de versatilidade, habilidade de mobilização de recursos financeiros, ambição e discernimento. Penrose reconhece aqui a influência do trabalho de Kenneth Boulding,² que discute o conhecimento como uma imagem subjetiva capaz de determinar o comportamento dos indivíduos. Ela explora justamente esse caráter subjetivo da mente do empresário, cuja imaginação do entorno da firma depende, por sua vez, dos recursos e dos serviços disponíveis, *i.e.* do conhecimento objetivo. A introdução da subjetividade empresarial, constitui-se na segunda contribuição importante da autora, para a explicação do processo de crescimento da firma e da própria diversidade empresarial, uma vez que o conhecimento dito objetivo estaria em princípio disponível a todos.

No capítulo IV a autora aprofunda a discussão sobre os limites internos de crescimento da firma, deixando ainda de lado as barreiras externas à expansão, em função de dois pressupostos: o de que a oferta de recursos (materiais e imateriais) à firma não se apresenta limitada, sendo passível de ser obtida a um determinado preço; e o de que sempre existem oportunidades disponíveis em algum segmento de mercado. Isto remete à condição de diversidade empresarial na medida que, individualmente, as firmas não estão sujeitas às mesmas restrições e no mesmo grau da economia como um todo. Ela associa essa condição à existência de uma elasticidade na oferta de administradores, capital e força de trabalho para a firma, fazendo com que as oportunidades produtivas de uma firma nunca sejam fixas, como propõe a “teoria da firma”. Como conseqüência, as restrições externas tornam-se relativas. Ela discute esses pressupostos ao indicar o papel passivo, habitualmente atribuído ao empresário, face à incerteza e aos riscos inerentes ao investimento. Na sua

² Boulding, K. *The image*. Lansing: University of Michigan, 1956.

concepção de firma, essa passividade é questionável na medida em que o empresário teria a capacidade de recombina recursos capazes de ao menos reduzir a incerteza e os riscos, implantando, por exemplo, procedimentos específicos de busca de informação.

O capítulo V é dedicado à discussão dos rumos e do potencial de crescimento da firma em função dos recursos internos disponíveis. Apesar dos limites impostos pela indivisibilidade de certos recursos, a autora dá ênfase aqui à heterogeneidade e à subutilização dos serviços produtivos na medida em que todo o recurso produtivo pode ser considerado como um feixe de serviços possíveis. O aproveitamento desses serviços não utilizados dependeria do conhecimento adquirido pela firma e, ao mesmo tempo, da sua capacidade administrativa na reformulação do uso dos recursos e serviços. Outro aspecto relevante discutido neste capítulo diz respeito à natureza da demanda, não como um elemento totalmente exógeno, independente e determinante da oferta, mas como algo passível de ser moldado, uma vez que ela faz parte da imagem subjetiva construída na mente do empresário.

O capítulo VI retorna à discussão sobre os limites do tamanho da firma ao abordar as economias de tamanho e de crescimento. Nas economias de tamanho a autora resgata a importância das economias de escala na produção, na comercialização, na obtenção de financiamento e na administração dos recursos. É justamente na administração dos recursos, tidos como um “fator fixo” e, portanto, limitante ao crescimento da firma, que Penrose resgata a importância da capacidade de reorganização da estrutura administrativa no sentido de garantir a manutenção ou a ampliação dos rendimentos *vis-à-vis* o crescimento da firma. Tal crescimento gera, por sua vez, um outro tipo de economia associada à expansão da diversidade e ao aumento da qualidade dos serviços, propiciando à firma uma vantagem diferencial em relação aos seus concorrentes.

O capítulo VII aborda as possibilidades internas de crescimento da firma por meio da diversificação da produção. A discussão gira, por um lado, em torno do potencial de expansão, determinado pela capacidade tecnológica e de identificação de oportunidades de mercado. Por outro lado, são discutidos os riscos de a firma optar por uma expansão voltada a um único mercado, submetendo-se a um limite quantitativo da demanda, bem como os riscos

associados a uma diversificação excessiva podendo torná-la vulnerável a concorrentes mais especializados e eficientes.

No capítulo VIII é analisado o crescimento externo da firma, por meio de fusões e aquisições. Aqui a autora faz um exercício hipotético-dedutivo de simulação das expectativas e das condições de compra, venda e fusão de duas firmas dispostas a realizar essas transações. Em seguida, ela discute a disposição de crescimento da firma fazendo uma distinção entre o crescimento, que se dá baseado em cálculos “objetivos” de risco e retorno do investimento, e o crescimento baseado em decisões subjetivas baseadas no desejo de empresários de construir impérios produtivos ou financeiros. Neste último caso Penrose torna-se bastante provocadora ao afirmar que o lucro é apenas uma parte da ambição empresarial, podendo haver outras motivações de caráter subjetivo e tradicionalmente não consideradas pela “teoria da firma”, o que tornaria pouco viável a redução do comportamento dos agentes a funções matemáticas de utilidade. Ela chama a atenção para a insuficiência dos elementos de análise da teoria econômica para analisar esse comportamento subjetivo do empresário e destaca a necessidade de utilizar conhecimentos da psicologia.

Os três últimos capítulos são voltados à discussão dos limites externos ao crescimento da firma. O capítulo IX examina os fatores que alteram as taxas de crescimento da firma ao longo de seu processo de expansão. Ela inicia aqui uma discussão fundamental das dificuldades de mensuração e da comparabilidade das taxas de crescimento das firmas. Ao reconhecer a grande diversidade do desempenho empresarial e administrativo de recursos que podem até ser homogêneos, a consideração dos indicadores tradicionais (capital ou trabalho) como fatores homogêneos representa uma grande abstração. Neste sentido, ela estabelece a hipótese de que os fatores determinantes da taxa de crescimento das firmas baseiam-se na relação fundamental existente entre os serviços administrativos disponíveis para a expansão e os que são requeridos para tal por unidade monetária. É de se esperar que nos casos em que a expansão da firma se dá em campos nos quais ela já atua deverá haver um menor esforço administrativo por dólar requerido. Por outro lado, o ritmo de crescimento das maiores firmas tende a diminuir, em mercados dominados por grandes empresas, uma vez que haveria uma tendência de aumento dos serviços administrativos requeridos por unidade monetária.

O capítulo X discute as possibilidades de crescimento de firmas grandes e pequenas inseridas numa economia em expansão. Nesse ambiente favorável, as firmas grandes não encontram dificuldades de expansão, em função das economias de tamanho e de crescimento discutidas no capítulo VI. As desvantagens competitivas inerentes às firmas de menor tamanho estariam ligadas principalmente às limitações de acesso ao crédito necessário ao financiamento da sua expansão. Para Penrose, as oportunidades produtivas das firmas menores tendem a ocorrer em mercados ou segmentos de mercado (“interstícios” da economia) nos quais as firmas maiores não se interessam ou não conseguem expandir-se na mesma taxa de crescimento da economia.

Finalmente, no capítulo XI são discutidas as condições de concorrência entre as grandes firmas e as barreiras de mercado que dificultam a entrada e o crescimento das pequenas. A autora destaca aqui a importância das estratégias das grandes firmas de evitar a entrada de novos concorrentes no mercado por meio de barreiras “artificiais”, controlando por exemplo o acesso a fontes de matérias-primas, a tecnologia, ou as redes de distribuição. Neste caso, haveria um prejuízo para a economia provocado pela menor eficiência no uso dos fatores. Por outro lado, os benefícios à economia estariam ligados à existência efetiva da concorrência entre grandes firmas, na qual a competitividade depende de grandes montantes de investimentos, podendo levar a uma redução nos preços dos produtos. Essa situação ideal é frequentemente explorada para justificar regimes de propriedade intelectual mais restritivos ao acesso da tecnologia pelas pequenas empresas. Outro aspecto relevante apresentado neste capítulo é o que procura discutir se existe uma correlação entre o crescimento por fusões e o desempenho da economia. A autora menciona que, apesar de a expansão interna e as fusões representarem formas alternativas de crescimento para as firmas, as fusões não absorvem poupança ao nível do conjunto da economia. Isto quer dizer que, em períodos de prosperidade, os investimentos devem ser elevados, por definição, o que sugere uma tendência à predominância do crescimento interno das firmas. Penrose mostra-se no entanto cautelosa a esse respeito, chamando a atenção para a controvérsia existente nos resultados obtidos pelos estudos empíricos até então realizados.

O que é notável em seu trabalho teórico é a ampla revisão de estudos empíricos, apresentada em notas de rodapé ao longo do texto. A fundamentação

de suas afirmações a partir dos resultados desses estudos dão consistência a sua hipótese central de que, independente das condições externas, sempre existem oportunidades de expansão. Tudo depende da capacidade da firma de vislumbrá-las adequadamente e tirar vantagem delas. E a originalidade, a ousadia, de seu trabalho reside justamente na importância que ela atribui aos elementos subjetivos inerentes ao empresário, os quais definem em última instância as possibilidades de crescimento da firma. Isto significa que ela constrói uma teoria geral do crescimento da firma a partir dos restos, desprezados pela “teoria da firma”.