MODALIDADE DO TRABALHO: ARTIGO COMPLETO

GRUPO DE TRABALHO: GT 7 – ECONOMIA INDUSTRIAL, MICROECONOMIA, INOVAÇÃO

MODALIDADE DE APRESENTAÇÃO: (X) ORAL ( ) PAINEL

A longa marcha da teoria da firma: o pressuposto da inovação e seu labirinto

Diogo de Oliveira da Silva[1]
Victor Emmanuel Feitosa Hortencio[2]
Leonardo Bispo de Jesus Junior[3]

Resumo

Resumo: A teoria da firma surgiu como forma de explicar a empresa para além da concepção neoclássica de empresa como local de ajuste e alocação de recursos do sistema econômico. Entre teóricos focados no problema da transação ou aqueles que destacam a inovação e a produção, a firma toma maior autonomia frente ao mercado e passa a ser estudada como agente ativo no sistema. Neste artigo, fazemos uma revisão deste debate, abrindo espaço para pensarmos os novos limites e possibilidades da firma como ator numa entre rumos contraditóriamente articulados no sistema econômico: a pulsão da inovação frente a valorização financeira da riqueza.

Palavras chave: teoria da firma; inovação, transformação histórica

Abstract: Summary: The theory of the firm emerged as a way to explain the company beyond the neoclassical conception of enterprise as a place of adjustment and resource allocation of the economic system. Among theorists focused on the transaction problem or those who highlight innovation and production, the firm becomes more autonomous from the market and is now studied as an active agent in the system. In this article, we make a review of this debate, opening space to think about the new limits and possibilities of the firm as an actor among contradictory articulated directions in the economic system: the innovation drive against the financial valorization of wealth.

Keywords: firm theory; innovation, historical transformation

---

[1] Estudante do Curso de doutorado em Economia. Programa de Pós Graduação em Economia PPGE/UFBA. Email: dosilvasc@gmail.com . Autor é bolsista pela FAPESB

[2] Estudante do Curso de doutorado em Economia. Programa de Pós Graduação em Economia PPGE/UFBA. Email: victor.vefh@gmail.com . Autor é bolsista pela Capes

[3] Professor doutor do Programa de pós-graduação em Economia. PPGE/UFBA. Email: ibjjunior@gmail.com

1. Introdução: Horizonte geral para a teoria da firma

A firma como objeto teórico *per si* surgiu por meio de uma processo longo de críticas aos pressupostos neoclássicos que lhe concediam um papel pouco significativo no todo explicativo do processo econômico. Observando o sistema como equilíbrio geral e/ou parcial, os teóricos da economia neoclássica compreendiam a firma como simples agente funcional do sistema, realizando uma tarefa de transformação de insumo em produto.

Dadas a ausência de relevância do progresso técnico, a perspectiva da concorrência perfeita e ausência de assimetria de informação, não haveria qualquer possibilidade ou necessidade de pensar a firma, como agente autônomo, de participação ativa na ordenação do processo produtivo. Sua operação é escolher uma função de produção, adquirir os insumos necessários e proceder a realização da criação de mercadorias para serem vendidas no mercado (TIGRE, 1988).

A partir crescente incapacidade explicativa do paradigma neoclássico vis a vis a realidade da firma, uma série de autores começam a questionar, um a um, seus pressupostos ou, ao mesmo, colocar-lhes restrições de validade teórica. É o caso para a questão da racionalidade perfeita dos agentes, para a racionalidade procedural[4] e o problema da estrutura de decisão[5], a permanência histórica dos monopólios para além dos fatores naturais de determinação[6] e a própria denúncia dos críticos da economia política sobre a hipótese de harmonia do sistema.

A partir destas primeiras observações de caráter geral do problema da firma, o percurso deste artigo é discutir o que ficou conhecido na literatura econômica como Teoria da Firma, que se apresenta em duas direções que simultaneamente se opõem a caixa-preta da firma neoclássica: a teoria dos custos de transação e a teoria da firma inovativa, apontando um enfoque crítico a esta última.

Na segunda seção, “Firma e determinações teóricas: uma bifurcação de caminho” apresenta-se, de forma geral, estes dois grandes paradigmas interpretativos, destacando o campo de ideias fundamentais de cada um deles e seus autores mais destacados.

Na terceira seção, intitulada “ A rota da inovação”, o artigo parte diretamente de uma discussão da firma como instituição voltada para o crescimento, onde o papel da inovação tem prevalência na

[4] Ver Simon (1976).
[5] Ver Tversky e Kahneman (1981)
[6] Ver Tigre (1988)

compreensão do comportamento, capacidade de ação da firma, tanto quanto de seu entorno. Sendo esta a discussão para onde dirigem-se as atenções no texto, ou seja, o objeto central de análise.

Por fim, a quarta e última seção são dedicadas à discussão da firma inovativa frente a um fato novo. Partindo do arcabouço teórico desenvolvido nas seções anteriores, utiliza-se o método histórico dedutivo[7] para uma crítica ao pensamento da teoria da firma inovativa, frente ao modelo de acumulação liderado pelas finanças; considerando este último como um fato novo que nasce e se desenvolve à partir da crise do regime de acumulação fordista.

A dinâmica da ruptura, do fato novo, é colocada como o problema teórico de observar a firma e seu entorno para além das contendas de muitas abstrações, categorizações e abordagens conceituais que foram tipo ideais de um tempo passado, ainda que muitos imaginam poder encontrar, sobre moinhos de ventos de antigas teorias, um inimigo com o qual travar uma contenda de desvelamento do real.

Inicia-se, então, a próxima seção com o intuito de trazer à luz um grande oculto da teorias neoclássica: o conceito de firma, nestes caminhos que brevemente expomos nesta introdução.

2. Firma e determinações teóricas: uma bifurcação de caminho

Há, como fora mencionado na introdução deste ensaio, uma bifurcação teórica sobre a natureza da firma, uma vez descontada a teoria neoclássica que não tem um *status* teórico próprio para a participação da empresa[8].

De um lado, há os que defendem que o sistema econômico é equilibrado e as firmas se colocam como forma alternativa de gerenciamento, dadas as falhas ou preços necessários para a utilização dos mecanismos de mercado. Estamos, portanto, no terreno das teorias do custo de transação com Coase

[7] Sobre o método histórico dedutivo ou "método dos fatos históricos novos" ver Bresser (2009).

[8] Tigre (1988) concebe o primeiro paradigma da Revolução industrial britânica como modelo coordenado pelo mercado e a firma da teoria neoclássica como representativa deste tempo histórico, afirma que a validade da teoria está naquilo que se poderia sensorialmente ver no sistema, em sua aparência, naquele momento. E depois, pela irrupção de novas tecnologias entre o final do século XIX e começo do século XX é que pode se perceber que a inovação tem algo a dizer para a firma, ou mesmo que a firma passa a ter alguma relevância, além de um modelo unitário de ajuste do sistema. Talvez seja pertinente considerar a sério, com Marx, que o processo de competição no capitalismo ocorre não por meio de uma relação de tro ca e ganhos entre compra e venda de mercadorias, mas pela transformação do valor, no que vai corresponder, no tempo, em processos de concentração e centralização de capital. O que dá sentido histórico à mudança da firma, não é a percepção dos teórico e omundo em que viviam, mas a reordenação do processo de geração e ampliação do valor, onde a pressão do conhecimento científico passa a ser contínua sobre a produção e *racionalização d*o modo produtivo. O momento em que nasce, do ponto de vista de Boyer (1987), o modo de desenvolvimento de "acumulação intensiva".

(1937) e Williamson (2001); dá nova economia institucional, North[9] (2000) ; Fama; Jensen (1983) da teoria da agência.

De outro modo, há o reino das teorias focadas no eixo da produção, riqueza e inovação, derivadas de Marx e Schumpeter (Tigre, 1988) , que teve participação de Penrose (1995), com a teoria do crescimento da firma; Chandler (1987) com a questão da gerência (a mão visível da gerência); Nelson e Winter (2002) com a teoria neoschumpeteriana; Lazonick (2002), a organização integral, entre outros, que admitem o sistema como instável, marcado por rupturas e a firma levada por um impulso endógeno de crescimento.

A teoria dos custos de transação se configura como uma das perspectivas mais relevantes para análise da firma como um agente protagonista no processo de produção. Segundo esta perspectiva, a organização do processo produtivo no interior de uma firma é uma solução subótima, que se justifica pela existência de custos de utilização do mecanismo de preços para realização de uma transação. Os custos de transação surgem porque o acesso ao mercado se dá em ambiente com assimetria de informações, oportunismo e racionalidade limitada (WILLIANSOM, 2000). Pensadas assim, as firmas não são consideradas como mediações dialéticas de interconexão entre um conceito abstrato, de mercado, e sua realização, mas são a representação de um custo de acesso a um tipo ideal de substância do processo de trocas do sistema. Do modelo ideal à concretude das distorções que se tornam patente na realidade, estas teorias tendem a colocar estágios de ordenamento do sistema[10].

Não é outra coisa, senão isto, o que propõe Williamson (2000), no que ficou conhecido como Nova Economia Institucional, em que, basicamente, afirma que, até então, os estudos sobre a firma estavam focados apenas na alocação dos recursos pelos mercados, uma visão neoclássica marcada por incompletude. Williamson percebe a firma como um agente relevante no processo econômico e entende que o sistema produtivo está submetido a quatro níveis de análise: um primeiro nível, mais impassível a mudanças no curto e médio prazo , constituídos pelas instituições informais, consubstanciadas em costumes, tradições, normas e princípios; um segundo nível, formado pelo ambiente institucional, formas e regras do jogo – com a política, o poder judiciário, a burocracia , a questão do direito de propriedade e

[9] Que enfatiza inclusive a necessidade de pensar o mercado como instituição, pensá-lo para compreender seu ordenamento no tempo, que é diferenciado a partir das dinâmicas de outras instituições.

[10] A unidade básica deste tipo de análise é a transação, a troca, e não a produção. De tal modo que a síntese da existência da firma é sua formação hierárquica, organizada como nexo de contratos, que se coloca como alternativa à utilização anárquica do próprio mercado (COASE, 1937), dados os custos de organização da operação de trocas no sistema (WILLIAMSON, 2000). Pela existência da firma, trocam-se direitos de propriedade através de transferências de recursos, reduzindo, em determinados casos, o custo da realização das transações.

da teoria política positiva – ; o terceiro nível composto pela governança, a forma de "*play the game*" e um último nível, este sim destacado aos problemas de alocação de recursos no sistema.

Há uma influência de parte a parte entre os vários níveis na análise dos autores dos custos de transação, mas aqueles aos quais Williansom quer que prestemos atenção são o segundo e o terceiro. Ou seja, a maneira como uma sociedade define a proteção e organização da propriedade, com as derivações do direito positivo e as diferentes formas com que os agentes podem estruturar o gerenciamento da propriedade, utilizando-se dos mecanismos de mercado ou da firma como estrutura hierárquica.

Por derivação, há alguns modos de flexibilização do modelo neoclássico na abordagem disciplinada (*the carnegie triple*) de Williansom: o ambiente econômico é incerto, a racionalidade é limitada e os agentes podem incorrer ao risco do oportunismo. Logo, para manter o edifício do mecanismo de mercado funcionando não basta apelar para animismos da mão invisível ou qualquer outra abstração, nem mesmo aos cálculos matemáticos e estimativas econométricas das curvas de custo e de demanda de auto-equilíbrio dos modelos neoclássicos. O sistema deve contar com formas de intervenção ativa para constranger a constante tendência de fratura resultantes do interesses e do egoísmo.

O problema da teoria, tomada por si mesma, não é que o autor considere como dadas as tecnologias, o comportamento e as condições tecnológicas da relação estrutura-conduta- desempenho, como enfatiza Lazonick (2002), porque não é sobre as condições de produção que Williamson se debruça. Mas sim que sua atenção esteja unicamente voltada para pensar os mecanismos de coordenação que garantam a *coerência máxima da estrutura de direitos de propriedade do capitalismo e sua eficiência de gerenciamento*, nas variadas formas com que estes níveis de análise tomam com o tempo**.**

Nesta perspectiva, dentro da Nova economia Institucional, quem melhor conseguiu demonstrar a relevância das instituições e organizações para o problema dos custos de transação e da alocação de recursos (opções), ou seja, quem melhor conseguiu pensar em termos dinâmicos a estrutura de coerência do sistema é Douglass North.

Do ponto de vista de North (2000) as instituições regulam tanto a redução do custo de transação entre indivíduos, quanto criam maior aderência aos compromissos por meio da estrutura política da sociedade, definem as opções de ação num determinado tempo e as regras do jogo. Como há um componente ideológico nas instituições, podemos afirmar que o autor as estabelece como uma forma bipartida entre convencimento e disciplina.

Só é possível compreender a dinâmica das mudanças institucionais, percebendo os pontos de relevância que estimulam sua alteração, que fundam os desequilíbrios, a saber: a mudança nos preços

relativos; a concepção, entre os indivíduos, de que há uma situação melhor – em termos da teoria dos jogos, não há ótimo de Pareto – e a capacidade do marco institucional de coordenar, internamente, as vontades de transformação (NORTH, 2000). Observe que as instituições, vistas assim, são um palco de contenção e/ou orientação das mudanças nos direitos de propriedade, nas formas de regulamentação, práticas, nos códigos de organização da atividade produtiva, da distribuição dos recursos, na organização entre capital e trabalho, entre outros fatores.

Seguindo na outra direção dos caminhos da referida bifurcação, é possível uma maior aproximação na abordagem da empresa na questão sugerida. Recordando a problemática destacada: uma empresa comprometida com o crescimento econômico, onde a inovação tem papel central, de derivação explicitamente schumpeteriana, dado que para os marxistas é a transformação do valor o eixo fundamental, a valorização do capital.

Lazonick (2002) é o autor que propõe construir esta ideia como paradigma de interpretação, para tal, faz um esforço de síntese entre diferentes abordagens da firma que avalia como parte desta proposição: com Penrose, Chandler, Teece e Pisano, Nelson e Winter. Analisar-se-á alguns pontos destas abordagens, assim como se procedeu com a teoria dos custos de transação.

Penrose (1995), foi a primeira a quebrar o bloco de domínio teórico do apagamento da firma, dá um novo tratamento a ideia limite para o crescimento da firma[11], comumentemente associado com uma dimensão de firma como caixa-preta, limitada por uma dada organização tecnológica e sistema de preços. Sua concepção de firma passa pela ideia de que o que a caracteriza é a existência de serviços empresariais.

Mas o que são estes serviços? São novas ideias, novos recursos gerenciais, transformação na organização administrativa, visão de oportunidades. Mesmo a figura do empresário é associado à ideia de serviços empresariais, é parte e não encarna mais o todo e pode ser, nesta ideia, substituído por um gerente, seu rendimento pode vir de uma renda de serviço, não da exploração do trabalho.

[11] A ideia do limite gerencial é superada pela noção de que a empresa é capaz de acumular aprendizagem e esta memória de rotinas, práticas e capacidades, permite à empresa aproveitar oportunidades que, por sua vez, gerarão a necessidade de utilizar serviços produtivos antes não colocados em operação. Este esforço irá requerer, no decorrer do processo, aumento de capacidade produtiva e de gerenciamento, o que formará demanda para novo investimento, criando assim uma estrutura de crescimento contínuo da firma, governada apenas pelas oportunidades que as mesmas são capazes de perceber e utilizar. A regra para o crescimento da firma é, portanto, a sua capacidade de organizar a aprendizagem por meio de sua estrutura gerencial e no alcance de novas oportunidades através dos seus serviços operacionais, recursos produtivos (PENROSE, 1959; LAZONICK, 2002).

O avanço de Penrose não está estritamente no empresário, figura que perdera, no decorrer do tempo, após o último capitão da indústria (Henry Ford), significativa relevância em prol de uma visão mais orgânica da firma, como instituição. A contribuição de Penrose e sua teoria sobre o crescimento da firma, foi demonstrar que a empresa não tem um tamanho ótimo, sendo, de fato, governada não por uma determinação de ajuste do mercado, mas pelas oportunidades produtivas que é capaz de obter, dados o uso dos seus recursos/serviços gerenciais e produtivos.

Chandler (1987), por sua vez, nos permite um entendimento do que chama de empresa industrial moderna (EIM), os grande monopólios. O destaque deste autor para o surgimento da EIM é a estrutura gerencial da empresa, que, tanto como Penrose, avalizam a organização da capacidade e da aprendizagem. Três são os movimentos que, com a profissionalização do gerenciamento, permitiram as empresas se expandirem: o investimento em produção visando obter ganhos de escala e de escopo (utilização de recursos), o investimento em *marketing* e o investimento em gerência (DE PAULA, 2002). Uma integração organizacional da firma (LAZONICK, 2002).

Em síntese, o avanço destas duas abordagens teóricas é demonstrar que a firma não tem um limite, um tamanho ótimo, dada a sua capacidade de gerenciamento e aproveitamento de oportunidades. Inclui-se, de tal modo, o que até então não era temática do discurso sobre a firma: a capacidade de aprendizagem, o papel da rotina, o poder de extensão a partir do uso de seus próprios recursos, que lhe rendem serviços.

O problema, destaca Lazonick (2002), é que ambas as abordagens não permitem compreender dinamicamente a integração organizacional da empresa, ou seja, seu movimento interno e integral, bem como o movimento da contraparte externa de sua operação[12], seu meio ambiente, as conexões que restringem, ampliam e generalizam a capacidade de aprendizagem, promovem cooperação.

Focados no modelo de empresas americanas da primeira metade do século XX, uma empresa hierarquizada, com capacidade gerencial de oportunidades, ainda não se pode compreender, baseados unicamente nestes autores, como a firma responde ao problema do oportunismo e como enfrenta a racionalidade limitada que funciona como freio à ampliação da aprendizagem organizacional.

---

[12] Se no período de acumulação extensiva, a inovação era exterior à firma e ao próprio sistema capitalista, neste, descrito por Chandler e Penrose, o sistema introjeta os ganhos da ciência e da técnica no modo de organização e crescimento da empresa. A questão central, no entanto, é que na dinâmica do crescimento organizada pela inovação como "*blanco movil*", na expressão de Carlota Pérez (2001) toda a empresa tem de estar organicamente estruturada para rapidamente responder aos desafios e oportunidades surgidas na dinâmica do movimento do sistema.

Para Lazonick (2002) não é só necessário, ao modo dos teóricos da transação, mostrar a firma como forma alternativa ao mercado, numa dinâmica entre comprar ou fazer uma mercadoria, mas como ela pode ser um melhor eixo organizador do alcance de cooperação da produção que leva ao progresso, inovação e crescimento. Uma coerente organização estruturada para perseguir o crescimento através da instabilidade da inovação, no que pode obter vantagens no processo de concorrência.

Esta é, aliás, a contribuição chave que as teorias neo-schumpeterianas e evolucionistas dão a esta discussão: avaliar como esta organização é capaz de, no tempo, desenvolver-se como sistema integrado de capacidades, aprendizagens, rotinas, inovações; quais as limitações histórico-temporais e como estas são ou podem ser enfrentadas.

Não é de todo modo um equívoco compreender que a principal questão levantada por Lazonick é a *forma de coesão da firma como uma instituição, a história de transformação da firma para perceber como a mesma se move num sistema que não é estático, mas dinâmico*, ou seja, não caminha para uma posição de repouso definida, mas recria, na seu crescimento e pelas inovações, novos pontos de ordenação sistêmica[13].

Será feito, na próxima seção, um esforço de avançar um pouco mais no que se relacionar à firma, seu movimento e sua coesão no paradigma do "crescimento e inovação". A discussão realizada até aqui serviu para demonstrar dois modelos gerais de organização da empresa, que respondem por sua função no sistema e forma de ajuste interno.

Relembrando: o primeiro, dos custos de transação, que se preocupa em demonstrar como o arranjo da firma pode lidar com os custosos processos de costura dos agentes para melhor aproveitar o dinamismo do mercado: a empresa como forma de acesso ao sistema produtivo de mercado. O segundo, por sua vez, com o foco na firma como uma instituição que atravessa o vendaval de um sistema constantemente marcado pelo desequilíbrio, por rupturas, não tendo como foco nenhum acoplamento a um sistema de preços norteador, mas fundando sobre si uma dinâmica própria de ajuste e avanço autodeterminado.

3. A rota da inovação

[13] Em termos de problema, não estamos, de tal modo, muitos distantes da teoria dos custos de transação, como forma de coesão da superestrutura (direito de propriedade) e estrutura (firmas), para o alcance de melhor utilizar os recursos no reino do mercado. Ambas fazem parte de um debate típico de teorias que buscam descobrir como estabilizar uma ordem contraditória de interesses.

Num primeiro passo claudicante, far-se-á uma breve menção a contribuição da teoria das capacidades dinâmicas (*Resource-based strategy*). Esta abordagem teórica, ainda que tenha em sua estrutura muitas ligações com o que observamos em Penrose, a questão das capacidades, da firma como uma conjunto de recursos/serviços interconectados numa determinada estrutura administrativa, visa compreender porque algumas firmas adquirem bases de recursos únicos, como estabelecem barreiras à entrada e como tais instrumentos podem permitir melhor desempenho (LAZONICK, 2002). Ou seja, a conduta não altera a estrutura, mas permite melhorar o desempenho.

Numa trajetória mais próxima da inovação como processo em si de criação, Teece e Pisano (1994) definem uma teoria das capacidades dinâmicas[14] como o processo de acumulação de ativos tecnológicos somado a capacidade gerencias e de organização da atividade com o fim de rápida adaptação às mudanças no ambiente.

Três categorias compõem as capacidades dinâmicas da firma, a saber: o processo, a posição e os caminhos. Gerenciamento e organização de processos refere-se às práticas, as rotinas e ao aprendizado no interior da firma. A posição é referente a atual dotação de tecnologia, ativos financeiros, locacionais e propriedade intelectual, a cadeia de clientes da empresa, seus canais de fornecedores. Os caminhos, por sua vez, são todas as estratégias que a firma pode seguir, dados os seus recurso. Os ativos de interesse estratégico são todos aqueles que não podem ser obtidos pela compra no mercado. Não se trata de uma escolha entre comprar ou fazer, como na teoria do custo de transação, mas da própria necessidade de fazer para obter vantagem competitiva (TEECE, PISANO, 1994).

Esta abordagem teórica é bastante útil para ajudar a compreender o ajuste das empresas em mercados mais dinâmicos. Casos onde a mudança do ambiente sistêmico desafia as empresas a rápidas reestruturações, e não o contrário, por isto, principalmente, ainda há incompletude desta teoria em relação ao paradigma inovativo, que tem também na empresa um eixo endógeno de dinamização.

O acirramento da competição, a busca por novos espaços de valorização de capital e as novas tecnologias – tecnologia da informação - trazem novos problemas para os teóricos da firma no quadro de implementação de um novo paradigma tecnoeconômico, ou seja, um novo sistema tecnológico em que há um meta-paradigma, no sentido de Kuhn (PÉREZ, 2004). Onde se define a técnica de busca dominante,

[14] Essa ideia das capacidades dinâmicas está ancorada na necessidade de identificar as vantagens tecnológicas e gerenciais que sejam difíceis, para uma concorrência, imitar ou emular. A importância destas capacidades da firma tem que ver com um tipo de recurso que lhe é estratégico, porque desenvolvido por habilidades internas à empresa, não estando disponível para a aquisição no mercado.

os princípios fundamentais que a todos deve interpelar no quadro produtivo e científico-técnico, há a necessidade de pensar como a firma inovativa pode se estabelecer[15].

Neste propósito, é relevante a contribuição da teoria evolucionária neoschumperiana, que busca apresentar uma apreensão da dinâmica integral do sistema a partir do progresso técnico e de sua difusão. O problema central é entender o comportamento das firmas num ambiente dinâmico, de mudanças; a segunda, de maneira complementar, busca-se compreender o avanço tecnológico e o crescimento econômico dirigido pela inovação (NELSON, WINTER, 2002). A análise se dá pelo movimento, às vezes coetâneo, entre estrutura tecnológica e firma inovadora.

Nelson e Winter (2002) compreendem que a inovação é a chave da luta pela competitividade. Assinalam, ainda, que a dinâmica de mudança pode vir de ambiente externo à firma, no que esta teria como função captar as oportunidades e torná-las comercializáveis, ou seja, da ciência à técnica, da técnica aos processos e produtos.

No que se refere aos produtos decorrentes de inovação – uma mercadoria, uma indústria, um processo - Nelson e Winter (2002) pensam o "ciclo de vida industrial": uma tecnologia nova ou seu processo de desenvolvimento gera incerteza de como adaptá-la, de como e se é possível proceder a comercialização, torná-la mercadoria. É um momento de intensas tentativas e erros, até que, deste processo de busca, surge um forma dominante. Por determinado período, há a prevalência de determinada firma com uma "tecnologia temporalmente superior", que logo após é esta posição questionado pelas tentativas de demais empresas de retirar-lhe a posição de vantagem.

Nesta dinâmica da corrida competitiva pela construção da inovação, em técnica e, posteriormente, tecnologia, que Dosi (1982) classifica como partes de conhecimento teórico e prático, como *know-how*, procedimentos, métodos, frutos das experiências, como mostramos acima, no "ciclo da vida industrial", é de fato central, para os neoschumpeterianos, o problema da busca. Corazza e Fracalanza (2004) apresentam de Nelson e Winter (2002) este conceito, afirmam que o modo de busca é o que determina a forma de solução dos problemas.

As trajetórias tecnológicas tem um "*path dependence*", são construídas sobre um patrimônio tecnológico, podem apresentar continuidade, mas também descontinuidade, ruptura, revolução, mudanças de paradigmas[16]. Logo, a concorrência por estar à frente no processo de inovação é um motor potente para

---

[16] Há 5 grandes ondas de revolução tecnológica de 1771 até os dias atuais. A primeira é a revolução industrial (1771-1829); a segunda é representada pela máquina à vapor e as ferrovias (1829-1873), a terceira a engenharia pesada e a era do aço (1875-

a garantia de uma posição de mercado, lucro extraordinário e monopólio. Numa estrutura de controle via planejamento empresarial global que é cada vez mais universal, hierárquica e de desiguais oportunidades (SANTOS, 2006) para mobilidade no sistema.

Associado ao processo de busca, tem-se a questão do comportamento da firma, como ela é capaz de agir neste ambiente mutável da inovação e da tecnologia. Já discutiu-se a questão do paradigma tecnológico e as limitações que isto impõem a utilização de novas alternativas tecnológicas. Há de se incluir aqui também que, como afirma Carlota Pérez (2004), cada paradigma tecnoeconómico tem quatro fases, de irrupção, de frenesi, de sinergia e de madurez. Necessariamente haveria de se pensar como pode, cada firma, atuar em cada momento deste ciclo, porque não é concebível imaginar que os fatores de estímulo e constrangimento sejam exatamente os mesmos em cada período, dadas as condições estruturais da tecnologia e de seus suportes de acumulação e financiamento,bem como as instituições que coordenam estes ciclos.

Colocando estas questões a parte, dado que a elas dar-se-á atenção na última seção, ao analisar-se o comportamento da firma, a teoria neoschumpeteriana destaca três elementos: de permanência ou hereditariedade; princípio de variação ou mutação; mecanismo de seleção (CORAZZA; FRACALANZA, 2004).

No primeiro está incluso o papel da rotina, como memória organizacional e a experimentação, como bases para a aprendizagem coletiva (CORAZZA; FRACALANZA, 2004). Para Nelson e Winter (2002) rotinas são genes da firma, atores não tem racionalidade substantiva, mas aperfeiçoam sua ação para prática e experimentação. Já o princípio de mutação está ligado ao conceito de busca, que fora mencionado anteriormente, sob o impacto contínuo de mudanças, transformações, inovações em processos, produtos, mercados, fontes de matérias primas. Os mecanismos de seleção, por sua vez, agem sobre os genes, as rotinas, forma de busca, ativos, competências e também sobre as inovações.

Os mecanismos de seleção são organizados pela coevolução de dois fatores: a mudança tecnológica e o ambiente de seleção, este último pode ser mercantil ou não mercantil, como Estado e outros instituições (CORAZZA; FRACALANZA, 2004). De todo modo, são as diferentes formas de validação social a que cada sistema tecnológico é submetido, a compreensão deste processo, que reduz significativamente a tentação de pensar a tecnologia como *deus ex machine*. A questão problemática aqui

---

1918), a quarta a era do petróleo, do automóvel e da produção em massa (1908-1974) e a quinta é a da informática das telecomunicações (1971- até os dias atuais) (PÉREZ, 2004).Che

é que não se trata apenas de relacionar tecnologia e ambiente de seleção, mas a própria transformação histórica de ambos.

A teoria da integração organizacional da firma de Lazonick (2002) – uma tentativa de coordenar as várias contribuições teóricas no paradigma da firma inovativa -, quando busca compreender como a empresa investe em estratégias de desenvolvimento com ativos específicos, como se processa, no tempo, sua aprendizagem organizacional e quais os estímulos necessários para formar uma estrutura de sinergia entre os vários participantes da firma como instituição, tem um foco de destaque para a busca de consolidar a empresa como uma instituição dinâmica, capaz de ter memória, organizar-se como corpo coeso de decisões e ações, com visão de longo prazo. A firma não é vista por Lazonick (2002) como parte de uma transformação histórica, mas um próprio ator relevante no fazer a história. Um ator que se coordena por cima das classes, dos grupos de interesses e deve suavizar as clássicas contradições entre trabalho e capital e, atualmente, entre o capital das finanças e aquele que corresponde à produção.

No entanto, há duas coisas que, para confirmar a hipótese de firma inovativa e de crescimento baseado em inovação, teriam de ser comprovadas. A primeira é a forma como o sistema econômico tem estruturado o processo de acumulação. Nisto é que há uma nova bifurcação superior à discussão entre teorias dos custos de transação e teoria da firma inovativa.

No problema da produção, discutir-se-á, brevemente, se há uma tendência de conformação do sistema com estímulos, modo de desenvolvimento, para utilizar o termo da teoria da regulação, direcionadas à inovação ou uma forma de acumulação que é patrimonial, como defende Chesnais (2005).

Sabe-se que, entre 1908 a 1974, houve apenas um paradigma tecnoeconômico, com suas várias fases de um largo ciclo. No período posterior a esta data, as transformações tecnológicas, que já vinham se acumulando, com o desenvolvimento da tecnologia da informação, ganham maior impulso. Neste período há o interregno entre a saturação do modo de desenvolvimento da tecnologia passada e a correspondente queda da taxa de lucro, e os impulsos iniciais de um novo sistema tecnológico (PÉREZ, 2004). Este fato, que veio a aumentar a produtividade sistêmica das economias centrais, reduzir custo de transporte e dar maior caráter de instantaneidade às trocar de informações, associado às transformações da organização internacional em torno da desregulamentação do sistema financeiro, criam um robusto fato novo, que enreda a firma e seu processo de crescimento. Este fato novo precisa ser dimensionado criticamente na racionalidade ao qual fora organizado e ser apresentado no que foi o seu sentido de transformação histórica. Por estes guias será direcionada a próxima seção.

4. Sobre encruzilhadas

Retome-se aqui uma generalização sobre o fato novo do último quartil do século XX: marcado por transformações produtivas (tecnológicas), institucionais e políticas que rompem de vez com o que Ruggie (1982) chamou de *embedded liberalism* – que numa perspectiva regulacionista representou uma arranjo, um modo de desenvolvimento nos publicitariamente conhecidos "30 anos gloriosos" do capitalismo. Crises de acumulação, com queda da taxa de lucro e a também crescente força dos trabalhadores estão entre os motivos estruturais que fizeram ruir, no centro do sistema, o regime de acumulação fordista (HARVEY, 2007), formado por uma cooperação entre empresários, trabalhadores e Estado (AGLIETTA, 1999; CHESNAIS, 2002)[17].

Destes acontecimentos, fixar-se-á em dois apontamentos gerais que destacamos no final da seção anterior: o modo de acumulação predominante e a forma de governança da firma. Parte-se de um ponto diferente do que havia sido pensado até então, de considerar a firma numa estrutura econômica onde o ciclo da inovação dava o tom do processo de crescimento – visão schumpeteriana - para voltarmos nossos olhos ao problema da acumulação, tendo em conta uma visão mais ampla, o sistema como uma economia monetária da produção. Nesta visão, importa levar em consideração a moeda, a forma de crédito e a gestão do patrimônio. A hipótese aqui apresentada é de que a forma de organização da relação destes três componentes tendem a criar um regime de acumulação ordenado e direcionado pelas finanças (BRAGA, 1993; BRAGA, CINTRA; 2005; CHESNAIS, 2002; 2005; PAULANI, 2009).

Isto implica dizer que o modelo atual de organização e produção da riqueza tende a não ser mais comandado pelo capital industrial e seus manejos de capital fixo, mas por uma lógica de valorização de riqueza financeira, que ainda que não esteja com fins estritamente patrimoniais, como defende Chesnais (2005), implica, isto sim, com a formação de um tipo de racionalidade econômica que subjuga a determinação produtiva dos critérios de reordenação do capital fixo por uma rentabilidade financeira (PAULANI, 2009), criando, através da alta liquidez e da alta mobilidade do capital, uma unificação de temporalidades do capital em favor da rentabilidade de ativos (BRAGA, 1993). O tempo do investimento,

[17] Entre outros fatores econômicos desta crise do sistema, seguida do que Chesnais (2005) chama de golpe que instaurou a tirania dos mercados, destaca-se a supremacia financeira dos EUA, com a política do dólar forte e desatrelado dos compromissos com o padrão ouro; as medidas de desregulamentação, descompartimentalizaçao e desintermediação do mercado financeiro de instituições bancárias e não bancárias; a crescente importância do mercado de capitais no financiamento de Estados e de empresas privadas e o surgimento do neoliberalismo como ideologia dominante, em nome da aceitação da economia de mercado como forma superior de organização da atividade produtiva; o discurso das vantagens da globalização, discurso das possibilidades de modernização tecnológica pela abertura comercial e financeira . A queda do muro de Berlim e o fim da URSS são os fatos políticos que dão o arranjo geral ao quadro de mudanças.

vis à vis o estoque de capital, deve obedecer ao tempo sempre rearticulado, reavaliado e especulado do tempo real financeiro.

Há, nesta dinâmica do capital, uma complexificação das relações entre riqueza financeirizada e realização da renda (produção); produção e capitalização financeira (BRAGA, 1993)[18], conduzindo a uma tensão que se expressa em outros termos, como repartição entre investimento e valor destinado para valorização de ações e pagamento de dividendos; lucros e salários (LAZONICK, SULLIVAN, 2000; PAULANI, 2009; CHESNAIS, 2005).

Nesta conjuntura de estrutura financeira robusta e com a aparição no cenário econômico das forças sociais que lhe dão coerência e penetração em diversos espaços e grupos sociais, de uma economia monetária da produção organizada pelo cálculo financeiro, nasce, cresce e se alimenta uma forma de gestão da empresa conhecida como *maximizing shareholder value.*

É preciso explicar a história desta convergência ideológica em torno da *maximizing shareholder value*, expondo sua racionalidade. A história desta transformação é também a história de uma complexificação das estruturas de poder dentro da firma.

Far-se-á um breve paralelismo. Bobbio (1986) fala sobre a "socialização do Estado, por emancipação da sociedade civil, e a "estatização da própria sociedade civil". Acanda (2006), numa descrição mais direta, fala de "explosão da sociedade civil, por lutas sociais dos trabalhadores, massas populares, movimento de mulheres, onde em seu avanço de espaço, demandam a socialização do Estado, retirando o papel de domínio exclusivo da burguesia. Tal movimento tem como resposta uma articulação defensiva da burguesia que pela socialização da política, promove uma estatização da sociedade, ou seja, realiza-se pelo Estado um movimento de cooptação e controle da sociedade civil e suas demandas.

Agora pode-se pensar a firma no debate sobre a separação da propriedade e gestão da firma (FAMA, E; JENSEN, M.C., 1983) e a teoria da maximização do valor para o acionista, teoria do *stakeholder* e do objetivo único da firma (JENSEN, M.C., 2010).

Inicialmente, o problema que se coloca é, uma vez tendo separado propriedade e controle (gestão), um grande poder de decisão caiu sobre as mãos dos gerentes das companhias, que poderiam sofrer o risco

[18] O que Braga (1993) chamou de macroestrutura financeira, coordenando interesses nas finanças e pelas finanças de grandes corporações, investidores institucionais, Estado e outras instituições dá o tom do conjunto de forças sociais que chafurdam nas operações de valorização financeira. Com a anuência, diga-se de passagem, de um grupo de trabalhadores de altos salários e até mesmo aqueles que têm aposentadoria convertidas em fundos de pensão privado que se tornam, com a socialização dos riscos pela venda de ações, partes interessadas na dinâmica exploratória de mais valia pelas finanças.

do oportunismo, do prestígio, do poder, contrariando interesses de outros grupos que compõem a empresa. A ideia da *Stakeholder theory* é então evidenciar que a firma é composta por vários grupos de interesses potencialmente conflitantes, como os internos – trabalhadores, gerentes e proprietários – e os externos – fornecedores, sociedade, governo, financiadores, clientes e acionistas. Esta socialização do capital, implica, como a socialização do Estado, riscos de conflitos de interesse (politização da esfera do capital).

Jensen (2010) propõe então uma solução de medidas técnicas, como o controle do gerenciamento, formalização e especialização dos critérios de decisão, transparência financeira. Não bastando as definições dos meios técnicos para suplantar a socialização da firma, propõem que seja o mercado, e não o debate democrático em torno da empresa, o guia das decisões técnicas.

Disto surge a ideia da *maximizing shareholder value*, como critério único de orientação para a técnica de gestão. Esta medida de controle, que é a contraparte do paralelismo da estatização da sociedade, ganha melhor contorno nos argumentos da teoria da agência quando se separam *stakeholder* de *shareholder*, dando a este último a primazia da perseguição do sentido coletivo da sociedade, expresso na firma. Afirma-se, segundo o entendimento de Lazonick (2000), que os acionistas são os únicos atores na firma que estão envolvidos em risco, logo, estes agentes são os mais habilitados para fazer a avaliação do processo de alocação dos recursos pelos gestores. Sendo assim, por estes pressupostos, a escolha destes atores é a melhor para todos os outros *stakeholders* da firma.

A lógica de operação deste enquadramento da firma opera na empresa por meio dela, ou seja, por meio de sua estrutura de gerenciamento, quanto por meio dos mercados, na figura dos acionistas, investidores institucionais, entre outros. Mas não deve-se considerar apenas estes elementos como a composição de forças desta condição social que reordena a firma ao *maximizing shareholder value*. Há mesmo uma condição social formada por uma aliança mais amplas de interesses, composta por forças sociais como os governos (chefes do executivo, presidentes de bancos centrais, ministros da fazenda), gerentes, grandes corporações, redes e mídia de comunicação privada e uma faixa de trabalhadores de altos rendimentos que estruturam um regime gerencial do sistema que é altamente móvel e capaz de fazer cumprir suas determinações através da conivência de Estados dominantes e a pressão financeira de instituições de mercado em Estado fragilizados (COX, 2007) e, em determinado sentido, pressionam por uma crescente governamentalidade do indivíduo por esta nova razão de mundo (DARDOT, LAVAL, 2016), fatores que dão suporte social e econômico a firma como *maximizing shareholder value* e à economia monetário sobre o domínio das finanças.

Não há impedimentos em racionalmente inferir, como já se fez, que a valorização financeira e fictícia do patrimônio encontra nesta ordem das coisas fatores de realimentação, na medida em que em a cada crise que o sistema financeiro sofreu, – a desde as crises financeiras da última década do século XX em como economias mexicana, argentina, brasileira, passando pelas crises financeiras na Ásia e da Rússia; a crise da bolha especulativa focada nas tecnologias de informática em 2001, até a mais recente e complexa crise financeira que se inicia com a quebra do Lehman Brothers – o sistema se recuperou e, mais, refaz continuamente, de crise em crise, seus regimes de organização (BRENNER et al., 2010) .

No entanto, a questão é justamente ter em conta que este modelo de governança da firma, sobre o guarda-chuva de um processo de financeirização – tende a promover efeitos nocivos para as economias e as sociedades, com diminuição da capacidade de geração emprego – para além do problema do desemprego estrutural -, rebaixando as dinâmicas e potencialidades da geração de inovação e tecnologia (BRAGA, 1993; LAZONICK, 2000).

O que se coloca frente a tais apontamentos é: o que fazer? Como regular, em favor do crescimento, da inovação, da geração do emprego e da renda, o sistema econômico? Como evitar que tal ordem de fatores, de um capitalismo rentista, não apenas freie o processo de avanço tecnológico, mas coloque em risco o tecido social das economias e sociedades? Como evitar o risco de que a própria democracia liberal seja destroçada pelo que Wolf (2019) chamou de trindade da economia atual para muitos países: crescimento lento da produtividade, aumento de disparidades sociais e econômicas e choques financeiros?

5. Considerações finais

Se Lazonick (2000) está certo e as inovações são resultado não apenas de fatores econômicos, mas também de arranjos sociais, condições sociais organizadas; se as condições sociais formam e são formadas por uma firma com capacidade inovação, pensar uma teoria da empresa industrial contemporânea implica em considerar como um conjunto de forças sociais antagônicas àquelas que sustentam a financeirização da riqueza podem ser articuladas para reordenar o sistema econômico – no que destaca-se a relação moeda, crédito e patrimônio – voltando-o para a produção, o investimento e consumo. *Pari passu* a este movimento de nível macroeconômico e macrossocial, organizar, no plano da firma, uma nova forma de pensar a coesão e coerência da organização integral da empresa, na direção dos propósitos definidos pela coletividade social.

Para Carlota Pérez (2004), que tem na inovação e na tecnologia uma matriz básica de compreensão da formação dos ciclos econômicos, estar-se-ia hoje num momento de reacomodação do

paradigma tecnológico das tecnologias da informação. A autora dá ao sistema financeiro um papel de suporte à inovação, com características variadas no tempo, euforias, booms e quebras como parte da dinâmica de expansão e consolidação de um paradigma tecnológico. Estar-se-ia, então, num momento de reacomodação, pós euforia dos momentos iniciais de testes e ampliação da determinada matriz tecnológica e quebra de bolha especulativa, fundada sobre um mecanismo de valorização destes ativos. Para generalizar socialmente o novo paradigma tecnoeconômico, construir um período de posteridade generalizável, haveria que se formar uma regulação social que dê orientação a continuidade da expansão do sistema nesta configuração que representa uma mudança técnica e também social.

Esta discussão, no espaço-tempo das muitas periferias do ocidente, inclusive aquelas localizadas nos países centrais, passam pela questão do avanço da democracia social, em outros termos, a socialização do Estado e a socialização do capital (economia monetária), ousar discutir liberdade como reconhecimento da necessidade. Outrossim, nenhuma solução é resultado apenas de um princípio de vontade. Pelo contrário, as soluções só se apresentam em terreno fértil de formulação, quando uma sociedade coloca para si o problema, quando, por um contingente conjunto de instrumentos, de diálogo, de atuação comunicativa, do que Milton Santos (2006) chamou de horizontalidades, reflexiona sobre si mesma a respeito das configurações de seu espaço-tempo (histórico e abstrato).

De tal modo, no pressuposto de se discutir uma teoria da firma inovativa, seria necessário pensar e identificar as forças sociais e seus vínculos de interesse constituindo as atuais instituições; como se altera a relação de forças entre setores que estruturam o interesse de temporalidades conflitantes entre capital financeiro e investimento em aumento de capacidade produtiva com inovação e, em simultâneo, pensar em quais políticas podem construir um marco estruturado, um regime menos desigual e com maior capacidade de generalização do sistema tecnológico hoje em voga. Um jogo de dois níveis de movimento em torno do regime tecnológico: 1) reorganização e reconfiguração das forças sociais de sustentação destes interesses nesta forma produtiva e na constituição da firma; 2) mudanças institucionais oriundas da luta política em torno de uma reacomodação de interesses.

Referências

ACANDA, Jorge Luis. Sociedade Civil e Hegemonia. Rio de Janeiro: Editora Ufrj, 2006.

AGLIETTA, Michel. El capitalismo en el cambio del siglo: la teoría de la regulación y el desafío del cambio social. New Left Review, p.16-70, nov. 1998. Disponível em: <http://newleftreview.es/authors/michel-aglietta>. Acesso em: 02 jan. 2018.

BOBBIO, Noberto. Estado, Governo, Sociedade: Para uma teoria geral da política. 14. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2007.

BRAGA, J. C. S. A financeirização da riqueza. Economia e Sociedade, Campinas. São Paulo. UNICAMP, p.25-58, 1993

_____. A financeirização da riqueza: a macroestrutura financeira e a nova dinâmica dos capitalismos centrais. *Economia E Sociedade*, *2*(1), 25-57. Recuperado de https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/view/8643298

BRAGA, J. C. S.; CINTRA, M. A. M. Finanças dolarizadas e capital financeiro: exasperação sob comando americano. In: FIORI, J. L. (Org.) *O poder americano*. Petrópolis: Vozes, 2004.

Brenner, N, Peck, J, Theodore, N (2010) Variegated neoliberalization: Geographies, modalities, pathways. Global Networks 10(2): 182–222.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Os dois métodos e o núcleo duro da teoria econômica. **Revista de Economia Política**, v. 2, n. 29, p.163-190, abr. 2009.

CHANDLER. Introducción: la mano visible. In: CHANDLER. **La revolución en la dirección de la empresa norteamericana.**España: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987. p. 15-27.

COASE, R. H.. The Nature of the Firm. **Economica**: New Series, A, v. 16, n. 4, p.386-405, nov. 1937

CORAZZA, R. I. ; FRACALANZA, P. S, “Caminhos do pensamento neo-schumpeteriano: para além das analogias biológicas”, Nova Economia, Belo Horizonte, v.14, n.2, p.127-155, mai./ago. 2004.

COX, Robert. Questões estruturais de um governo global: implicações para a Europa. In: GILL, Stephen. Gramsci, materialismo história e relações internacionais. Rio de Janeiro: Ufrj, 2007. p. 367-406.

CHESNAIS, F. O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. In: CHESNAIS, F. (Ed.). A finança mundializada: raízes sociais e políticas, consequências. São Paulo: Boitempo. 2005. p. 35-67.

_____.A teoria do regime de acumulação financeirizado: conteúdo, alcance e interrogações. Economia e Sociedade, Campinas, v. 11, n. 1 (18), p. 1-44, jan./jun. 2002.

DANIEL KAHNEMAN; AMOS TVERSKY. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. Science, vol. 211, 30 jan. 1981

DARDOT, Pierre; LAVAL, Christian. A nova razão do mundo: Ensaio sobre a sociedade neoliberal. São Paulo: Boitempo, 2016.

DOSI, Giovanni. Technological paradigms and technological trajectories: A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. **Research Policy**, North-holland, n. 11, p.147-162, 1982.

FAMA, E.; JENSEN, M. Separation of ownership and control. Journal of Law and Economics, Chicago, v. 26, n. 2, pp. 301-325, jun. 1983

HARVEY, David. Breve historia del neoliberalismo, Madrid: AKAL, 2007

JENSEN, M. C. Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function. Journal of Applied Corporate Finance, v. 22, n. 1, pp. 32-42, winter 2010.

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. Journal of Financial Economics, v. 3, n. 4, pp. 305-360, oct. 1976.

LAZONICK, William. Innovative Enterprise and Historical Transformation. Enterprise & Society: The International Journal Of Business History, A, v. 1, n. 3, p.3-47, mar. 2002.

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

Nelson, Richard, R., and Sidney G. Winter. 2002. "Evolutionary Theorizing in Economics." *Journal of Economic Perspectives*, 16 (2): 23-46.

PAULA, João Antônio de; CERQUEIRA, Hugo E. A. da Gama; ALBUQUERQUE, Eduardo da Motta. O empresário na teoria econômica. Revista de Economia Política**,** A, v. 4, n. 24, p.571-593, out. 2004.
PAULANI, L. M. A crise do regime de acumulação com dominância da valorização financeira e a situação do Brasil. Estudos Avançados, 2009

PENROSE, Edith. A teoria do crescimento da firma. Campinas: Unicamp, 1995.

PÉREZ, CARLOTA. Revoluciones Tecnológicas y Capital Financiero: La dinámica de las burbujas financieras y las épocas de bonanza. México: Siglo XXI, 2004

_____. El cambio tecnológico y las oportunidades de desarrollo como blanco móvil. Revista da CEPAL, No. 75, 201, pp. 115-136

RUGGIE, John Gerard. International regimes, transactions, and change: embedded liberalism in the postwar economic order. Spring, MIT Press, 1982

SANTOS, Milton. O espaço dividido. 2.ed. São Paulo: Edusp, 2008, 431, p.

TIGRE, P. B. Paradigmas tecnológicos e teorias econômicas da firma. Revista Brasileira de Inovação,v. 4, n. 1, p. 187-223, jan./jun. 2005.

TEECE, David; PISANO, Gary. The Dynamic Capabilities of Firms: an Introduction. *Industrial and Corporate Change*, Volume 3, Issue 3, 1994, p. 537–556.

SCHUMPETER, J. Capitalismo, Socialismo e Democracia. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984

SIMON, H. A. From substantive to procedural rationality, in Spiro J. Latsis, Method and appraisal in economics, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 129-148, 1976b.

WILLIAMSON, O.E. The New Institutional Economics: taking Stock, Looking Ahead. Journal of Economic Literature. Vol 38, n. 3, 09-2000, p. 595-613

_____ Transaction cost economics: an introduction. 2007. The Open-Access, Open Assessment E-Journal, 1, 2007-3.

WOLF, Martin. Por que o capitalismo rentista prejudica a democracia liberal: Vivemos trindade de crescimento lento da produtividade, disparidade e choques financeiros. **Folha de São Paulo.** São Paulo, p. 1-1. set. 2019. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2019/09/por-que-o-capitalismo-rentista-prejudica-a-democracia-liberal.shtml>. Acesso em: 28 set. 2019.