

UMA DISCUSSÃO INSTITUCIONALISTA DE FIRMA E MERCADO EM MARSHALL¹

Jaques Kerstenetzky

Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro

Av. Pasteur, 250, CEP 22290-240, Praia Vermelha, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

e-mail: jkersten@osite.com.br

RESUMO Discute conexões teóricas entre a obra de Marshall e o institucionalismo de Coase e North. Recupera a preocupação teórica de Marshall com o desenvolvimento das economias capitalistas, abandonada pelo desenvolvimento posterior da discussão do valor na vertente do equilíbrio parcial. O ponto explorado é a proposição marshalliana do conceito de capital enquanto conhecimento e organização. Este se associa aos rendimentos crescentes como processo complexo de transformação que se opera pelo acúmulo de conhecimento e pelo desenvolvimento de organização tanto no âmbito da firma quanto no âmbito externo a ela, com destaque no artigo para as questões de comercialização. Fechando o artigo são apresentadas duas ilustrações históricas para o argumento.

Palavras-chave: Marshall, firma, mercado, instituições

AN INSTITUTIONALIST APPROACH TO FIRMS AND MARKETS IN MARSHALL

ABSTRACT The paper aims at considering the links between Marshall's work and Coase and North's institutionalism. It recaptures Marshall's theoretical concern with development issues, left behind in the subsequent elaboration of the partial equilibrium analysis of value. The point under exam is Marshall's proposition of the concept of capital as knowledge and organization that accumulate both within and outside the firm, and the paper focuses on commercialization issues. Two historical illustrations are presented in closing the article.

Key words: Marshall, firm, market, institutions

1. INTRODUÇÃO

Este artigo pretende apontar algumas conexões entre a obra de Marshall² e a economia de custos de transação de Coase e North. Marshall, e mais recentemente Coase, são autores que se destacaram pela utilização e pelo desenvolvimento da abordagem estática do equilíbrio. Significativamente, Coase indica os conceitos de margem e substituição como as duas grandes contribuições de Marshall à teoria econômica, e deles faz uso com grande maestria e elegância em “A natureza da firma” (Coase, 1937).

Com efeito, a posição de Marshall de pioneiro da escola neoclássica, particularmente da vertente do equilíbrio parcial, é realçada no desenvolvimento posterior de sua obra, promovido por seus seguidores, em um processo de refinamento lógico e formal a partir do emprego do método estático, com sua extensão a todos os problemas de decisão individual e equilíbrio de agentes e mercados.

Não obstante, é preciso observar que a discussão marshalliana é substancialmente mais rica do que a análise estática do equilíbrio parcial permite alcançar. Juntamente com o refinamento empreendido pelos seguidores, foram excluídos todos os elementos, descrições e problemas que não se encaixam adequadamente no marco estático. Ocorre que, na visão do próprio Marshall, o método estático é apenas uma primeira aproximação ao estudo dos problemas econômicos. Mais do que meramente apoiada nas palavras do próprio Marshall, uma releitura contemporânea de Marshall se justifica pelo desenvolvimento do pensamento contemporâneo a respeito da firma, que encontra em Marshall um antecedente de grande fecundidade.³

A respeito de North, é ocioso lembrar que este autor desenvolve de forma mais acentuada, ao longo de sua obra, a discussão de transformações nos agentes e no ambiente, que o levam a ultrapassar o marco estático de análise, da mesma forma que o Marshall que pretendo destacar. Ainda que menos referido, mas por trás de toda a discussão, estará presente também Adam Smith, com sua visão otimista de crescimento das economias capitalistas em torno da expansão dos mercados e do aumento da produtividade.

2. CAPITAL, CRESCIMENTO E RENDIMENTOS

É de Coase (1937) a afirmação de que firmas e mercados são duas formas alternativas de alocação de recursos. Se compreendermos esta afirmação de maneira mais ampla, menos circunscrita ao problema estritamente estático alocativo, mas no sentido de duas formas alternativas de coordenação e utilização de recursos, conhecimentos e habilidades, em um contexto dinâmico, teremos em mãos uma chave para a compreensão do crescimento econômico: firmas e mercados são duas formas de estruturação e acumulação de recursos que evoluem com o tempo.

A fertilidade da contribuição de Marshall pode ser apontada a partir da sua discussão do papel da organização e do conhecimento no mundo empresarial, incluindo sua identificação de economias externas e internas. Destaca-se a definição marshalliana de capital, francamente contrastante com a visão de capital como fator de produção generalizada pela teoria neoclássica e ainda hoje de enorme influência. A citação a seguir envolve as noções de capital, organização, conhecimento e economias internas e externas:

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*, IV, I, 1)

Assim, o fato de que “a capacidade de trabalho produtivo do homem aumenta com o volume de trabalho que realiza” (Marshall, *Princípios*, IV, XII, 1), a postulação de rendimentos crescentes na indústria, decorre de economias que são de duas ordens: as economias internas, dependentes das firmas individualmente, e as economias externas, dependentes do desenvolvimento do ramo industrial e do desenvolvimento geral da indústria. Neste parágrafo, em particular na expressão marshalliana, entre aspas, está um

ponto para conexão de Marshall não só com Smith, mas também com North, que será explorado adiante.

Uma parte da argumentação marshalliana da operação dos rendimentos crescentes é de caráter estático: no que se refere às economias internas, corresponde à produção em larga escala, onde Marshall aponta as vantagens na produção e compras em grande volume, na possibilidade de maior especialização das máquinas, na propaganda e comercialização, na melhor divisão do trabalho inclusive de gerência e no financiamento e absorção do risco de inovações no caso dos setores de desenvolvimento recente, nos quais os equipamentos que baseiam a inovação são produzidos pelos próprios industriais que os utilizarão.⁴

No entanto, é necessário ressaltar que as economias internas são também tratadas por Marshall como transformação e processo: Marshall insiste na afirmação de que o crescimento requer tempo. O crescimento da firma envolve sua capacitação em várias áreas: desenvolvendo a clientela e estabelecendo uma rede de relações comerciais, capacitando-se tecnicamente, aperfeiçoando a organização interna da firma. Tudo isto envolvendo mudanças onde a competitividade da firma depende de sua capacidade inovativa, afastando a possibilidade de consideração de uma trajetória preexistente.⁵

Além das economias internas, também as economias externas⁶ são apontadas por Marshall como responsáveis pelo aumento das forças produtivas do trabalho, quando aumenta a dimensão da atividade econômica. As economias externas são aquelas que dependem do desenvolvimento geral da indústria, sendo em geral obtidas pela concentração regional de um grande número de firmas. Se exemplificam no estabelecimento de um mercado de trabalho especializado; na possibilidade de compartilhar maquinaria individualmente inacessível a pequenas firmas; no surgimento (existência de mercado para tal) de atividades subsidiárias para produção e comercialização; e na difusão de conhecimento, métodos e equipamentos novos, específicos e que compõem os segredos do ramo, que “circulam no ar” nessas localidades. Mais do que estáticas, se formam com o desenvolvimento da indústria, envolvendo acumulação de conhecimentos e estabelecimento de instituições (incluindo práticas, hábitos etc.).

Os parágrafos anteriores explicam a proposição de Marshall de que o capital é acima de tudo organização e conhecimento, e não apenas um dos

fatores de produção como na versão de livro-texto de microeconomia. Organização e conhecimento se apresentam sob as formas pública e privada, e se desenvolvem correspondentemente na base das economias externas e internas.

A aproximação teórica entre a obra de Marshall e a economia dos custos de transação de Coase se faz também observando-se que *não há por que restringir as economias internas e externas à esfera da produção*. Marshall é recorrente nas observações quanto à importância da esfera da comercialização (tanto no relacionamento com fornecedores quanto na colocação dos produtos da firma no mercado),⁷ ao contrário do que poderia parecer pelo tradicional modelo de concorrência perfeita, que na verdade tem pouca relação com o seu trabalho. No livro IV dos *Princípios*, em especial, a compreensão da unidade de negócios de uma forma ampla e complexa, incluindo questões técnicas, de gerenciamento, e de comercialização, faz a contribuição marshalliana integrável com a institucional.

3. PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO LOGICAMENTE CONECTADAS

A discussão a seguir utiliza uma passagem lógica, a da auto-suficiência para a troca e a divisão do trabalho, com o objetivo de desenvolver o argumento através da conexão entre as esferas da produção e das transações. Devemos observar que esta conexão não é usual em teoria econômica. Em especial quanto a Coase, seu tratamento da alocação através da firma ou do mercado sugere implicitamente que a combinação de fatores se daria com a mesma produtividade, seja dentro ou fora da firma, excluindo portanto a consideração de economias internas. Sua “natureza da firma” se localiza apenas e exclusivamente na esfera da contratação, das transações e não da produção. Por sua vez, com raras exceções, é hábito da teoria econômica fazer abstração da esfera da comercialização, como pode ser verificado nas análises da formação de valor e preços nas diferentes correntes de pensamento econômico.⁸

O tipo de integração das esferas de produção e transação a que se está referindo está presente em Hawtrey (1926),⁹ que vê o mercado como uma construção lógica que se segue à divisão do trabalho, quando a produção excede as necessidades individuais. A oferta de produção para troca em ba-

ses 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. O tempo e o esforço de encontrar compradores por parte do vendedor e vice-versa receberam de Coase em 1937 uma atenção especial, ao sugerir o conceito de custos de *marketing* para representar os custos referentes à utilização do mercado, ou seja, os custos em que os participantes incorrem para se inteirarem dos preços que estão sendo praticados, e para negociar e concluir um contrato com quem estão transacionando.

Assim, o aumento da dimensão da atividade econômica coloca questões institucionais. Em termos lógicos, introduzir a divisão do trabalho em um ambiente em que a regra é a auto-suficiência gera o problema de como organizar as trocas, estabelecer o fluxo de informações e o tipo de práticas que regem as trocas. O aumento de eficiência previsto pela divisão do trabalho requer o desenvolvimento na esfera comercial para que possa se realizar.¹⁰ Da mesma forma, se a divisão do trabalho existente se aprofunda e cresce a produção, os mercados devem estar em ampliação. O relacionar-se com mercados maiores ou atingir outros mercados requer mudança institucional quando as práticas, regras, canais de informação anteriores não são suficientes para cumprir o papel de organizar a atividade econômica expandida.¹¹ Um dos novos elementos a ser destacado é a distância, identificável como uma das questões a serem solucionadas pela organização das unidades, dos mercados e do sistema econômico.

Como bem explica North (1990), uma das manifestações do crescimento do mercado é aumentar as distâncias. O efeito é tornar mais difícil a obtenção e a difusão de informações em mercados que se tornam maiores ou mais distantes, requerendo, por exemplo, que se lance mão de representantes comerciais. Assim, o processo de crescimento traz aumento do nível dos custos de transação. Estes podem ser reduzidos, de forma que o crescimento

seja viabilizado, mediante inovações institucionais e/ou tecnológicas. As inovações institucionais são novas formas e canais de relacionamento e informação, que historicamente assumiram a forma de novos tipos de agentes como intermediários, corretores e representantes, novos tipos de mercados como feiras e bolsas, novos instrumentos de intercâmbio.

Note-se que a noção de mercado não pode, portanto, ser tomada como simplesmente o encontro entre compradores e vendedores, como se os primeiros fossem os consumidores e os últimos os produtores, abstração usualmente feita em teoria econômica, de forma a deixar de fora da análise todo o conjunto de intermediários que contribui para a constituição dos mercados, com destaque para as condições de informação. Trata-se aqui de considerar os “well informed dealers” de Marshall.¹² Como bem sugeriu Joan Robinson:

Except in the increasingly rare case of direct sales, such as farmer to housewife, markets are formed by groups of intermediaries between the first seller and the final buyer. [...] The function of a market is to collect products from scattered sources and channel them to scattered outlets. From the point of view of the seller, dealers focus demand for his product and from the point of view of the buyer, they bring supplies to his reach.

(Robinson, 1979)

Contato direto entre produtor e consumidor ocorre eventualmente em mercados locais. Mas tanto estes como as vendas diretas tiveram sua importância reduzida ao longo do processo de desenvolvimento da economia de mercado.

A única justificativa para a teoria econômica ignorar os intermediários seria a de desempenharem estes agentes um papel neutro. Hawtrey (1926), que já foi citado anteriormente em sua explicação do mercado como um seguimento da divisão do trabalho, de forma a concentrar a informação dos parceiros potenciais para a troca, aponta também que o desenvolvimento da divisão do trabalho e do mercado cedo traz oportunidades para intermediários:

(...) 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: 15-16)

Esta discussão pode ser novamente expressa em termos de custos de transação, que se apresentam sob a forma de uma parcela dos custos de 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 na troca 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.¹³ 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) se conectam com custos de produção e economias internas de outros (intermediários).

Em Smith já estava claro que o crescimento dizia respeito tanto à firma como ao mercado, pois o avanço da divisão do trabalho é apresentado como se dando tanto através da multiplicação de atividades como no interior da unidade de produção, a firma.¹⁴ A questão da firma e do mercado como duas formas de coordenação, embora de forma não explícita, está portanto presente já em Smith.

Coube a Marshall explicitar estas duas formas, através dos conceitos de economias internas e externas. Ambas são o resultado de um processo de capacitação da firma e do mercado, ligado à visão de Marshall de organização e conhecimento. Se a noção de capacitação é valorizada e elevada à categoria de conceito, como fazem os autores que trabalham com a noção de capacitações organizacionais, firma e mercado são mais do que alternativas, são complementares no desenvolvimento econômico.¹⁵

4. DUAS ILUSTRAÇÕES HISTÓRICAS

No caso das economias externas, a expansão dos mercados é assistida pelo desenvolvimento de práticas e instrumentos comerciais e pelo surgimento de oportunidade de novos agentes oferecerem seus serviços, pela especialização em atividades sujeitas às economias de escala. Um exemplo histórico de progresso institucional como decorrência do crescimento do mercado, do tipo economias externas, é o do mercado de algodão em Liverpool na primeira metade do século XIX.¹⁶ Essa matéria-prima básica era toda importada pela Inglaterra, e após a sua fixação nas *plantations* norte-americanas e a invenção da *Cotton gin* de Whitney, o algodão passou a chegar em quantidade cada vez maior e a custo mais baixo. Os produtores adquiriam sempre a matéria-prima de intermediários, na forma de mercadores-armadores, agentes em comissão de plantadores americanos ou exportadores residentes nos EUA, geralmente ingleses. Ir diretamente às fontes não seria vantajoso, porque o compromisso com fontes individuais não seria boa política de obtenção de fornecimento, e escolher um fornecedor a cada encomenda implicaria custos de transação absurdos. Do ponto de vista das economias externas, é de grande importância, à época da construção da ferrovia Liverpool-Manchester, o estabelecimento de um eficiente sistema de corretagem que combinava conhecimento das necessidades das indústrias, intimidade com o mercado, relacionamentos e reputação. Em 1841 o sistema se aperfeiçoou pela criação de uma associação de corretores, que fazia circular amostras e publicava um boletim, contribuindo para aproximar o mercado às condições de “perfeito conhecimento” em uma ambiente em que o algodão era importado por centenas de mercadores, trezentos deles especializados em algodão norte-americano. Esta ilustração mostra como o

desenvolvimento geral da indústria têxtil, através de economias externas materializadas na atividade dos intermediários da principal matéria-prima, o algodão, contribuiu para reduzir os custos dos produtores individuais. Nesse caso, a redução de custos se refere a custos de transação. Como resultado, os produtores da indústria têxtil podiam aceitar encomendas dos mercadores internacionais de tecidos de algodão, barganhar em torno do preço de seu produto tendo conhecimento dos custos da matéria-prima, para só depois da encomenda acertada ir ao mercado e comprar o algodão em quantidade e qualidade apropriadas para atendê-la.¹⁷

Entretanto, a expansão econômica pode também ser solucionada através de economias internas, como no caso das grandes corporações americanas do século XX. Isto foi muito bem discutido por Chandler (1990, 1977), que identificou na produção em massa que passou a caracterizar os setores industriais dinâmicos a partir do final do século passado uma nova forma de capitalismo, por envolver um conjunto de transformações interdependentes que representam uma clara descontinuidade em relação ao “capitalismo competitivo”: (i) produção caracterizada por investimentos maciços e complexidade de operação; *marketing* e suporte à produção associados a novas formas de comunicação e transporte (ferrovias e telégrafo); (ii) nova forma de organização, a empresa gerencial, multifuncional, multirregional, multiproduto, que cresce pela adição de novas unidades; departamentação e hierarquia como forma de administração de organizações complexas; e (iii) nova estrutura de mercados, o oligopólio, caracterizado pela competição de *prime movers* e *challengers*.¹⁸

A característica fundamental da produção em massa é (além do volume, obviamente) a velocidade e regularidade do fluxo de bens produzidos. Isto inclui a aquisição de insumos e as operações de vendas, se o processo deve se dar sem entraves. O fluxo é possibilitado pelo progresso nas comunicações e nos transportes. As novas dimensões da produção trazem redução do custo unitário.

Chandler chama a atenção para o fato das economias de escala envolverem um “investimento” *triplo*: não só em instalações produtivas, como também em *marketing* e distribuição e em administração. Enquanto o primeiro tipo de investimento não requer maiores explicações, o investimento em administração ganha importância nas tarefas de coordenação, monito-

ramento e alocação de recursos; e o investimento em *marketing* e distribuição, que nos interessa particularmente neste texto, é importante para garantir que o fluxo de bens alcance o consumidor. Esses investimentos representam elevados custos fixos que tornam obrigatório um grau apropriado de utilização da capacidade, de forma a manter reduzidos os custos unitários. Isto impõe o aspecto de regularidade e valoriza a tarefa de coordenação e monitoramento da administração.

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.

No caso da exposição acima, a economia norte-americana constitui um novo capítulo do alargamento dos mercados, sustentado pela unificação do mercado nacional proporcionado pelas ferrovias, mas também pela produtividade do triplo investimento que permitiu lucros fantásticos como também preços mais baixos. Neste caso, a constituição dos mercados, em vez de contar com economias externas do tipo mercados intermediários e corretores, como no exemplo da primeira ilustração do mercado de algodão da Inglaterra do século XIX, foi esforço individual das próprias firmas, materializando-se como economias internas, com investimentos nas áreas da produção, do gerenciamento e de vendas. Note-se que os investimentos são de natureza distinta, mas complementares — não adiantaria produzir em massa, por exemplo, e não ser capaz de vender em massa. Especificamente neste último aspecto, vale a pena insistir que as empresas solucionaram o problema de colocação de seus produtos no mercado através de um arranjo

interno, verticalizando tarefas de venda e criando novos instrumentos de apoio à comercialização. Assim, economias internas não se referem apenas à esfera da produção, mas também à da comercialização, afetando e sendo afetadas por custos de transação.

5. CONCLUSÃO

Mercados e firmas são construções institucionais. Estas construções resultam de ações individuais (de firmas), de conjuntos de firmas, de novos agentes que aproveitam oportunidades lucrativas inexploradas, em atividades de produção ou comercialização. O resultado é a diversidade da organização de firmas e mercados no tempo e no espaço, onde economias internas e externas e o caráter público ou privado dos mercados se apresentam de forma diversa. O parágrafo de Marshall sobre capital como conhecimento e organização, reproduzido na seção deste artigo “Capital, crescimento e rendimentos”, se aplica de forma magistral na qualidade de abordagem institucional ou ainda evolucionista das firmas e mercados, entendidas como duas formas de organização alternativas, o ponto de partida de Coase.

NOTAS

1. A discussão de Marshall desenvolvida neste artigo é influenciada pelos trabalhos de Brian Loasby. Meu contato com a obra de Marshall sofreu ainda influência de Jan Kregel, por ocasião de sua orientação durante o usufruto de bolsa-sanduíche na Bolonha. Agradeço ainda os comentários de Celia Lessa Kerstenetzky e as observações de um parecerista anônimo.
2. Embora este artigo cite diretamente apenas o livro quarto dos *Principles*, é exatamente a visão aí exposta a que se desdobra na temática do *Industry and Trade*, e que domina a visão do autor a respeito dos negócios no mundo capitalista em sua obra.
3. De influência explicitamente marshalliana podem ser citados Andrews (1951), Richardson (1990) e Loasby (1989, 1991, 1999). A estes pode ser acrescida Penrose (1959), embora a autora não seja explícita a respeito. Modernamente, o debate sobre a natureza da firma prossegue com contribuições de diferentes correntes de pensamento. A presença de uma corrente neommarshalliana pode ser avaliada em Langlois e Foss (1999), Foss e Loasby (1998) e Dow e Earl (1999) (2 volumes). Uma breve história do pensamento econômico da natureza da firma à luz da corrente das capacidades organizacionais foi desenvolvida em Kerstenetzky (1995), capítulo 3.
4. Os rendimentos crescentes associados às economias internas podem ser encontrados nos *Principles*, livro IV, capítulo XI. Os de caráter estático aparecem nos parágrafos 2, 3 e 4 do capítulo.
5. O tempo e o processo envolvidos nos rendimentos crescentes internos às empresas po-

dem ser visualizados no parágrafo cinco do capítulo XI, livro IV dos *Principles*. Deste ponto até o final do livro IV são encontrados argumentos adicionais.

6. Ver o capítulo X do livro IV dos *Principles*.
7. Ver, por exemplo, os dois últimos parágrafos do parágrafo dois do capítulo XI, livro IV dos *Principles*, e observações diversas deste ponto até o final do livro IV.
8. Apenas para mencionar as matrizes básicas do pensamento econômico, enquanto a escola clássica desenvolve seus argumentos em torno da quantidade de trabalho necessária à geração das mercadorias, a escola neoclássica, trabalhando com a formação de preços em termos de oferta e demanda, discute a oferta como aquela derivada do comportamento dos produtores, sendo a demanda derivada do comportamento dos consumidores finais. Obviamente esta observação não se aplica a todos os economistas, e a abstração da comercialização pode ser atribuída ao esforço de, no âmbito da discussão do valor, “explicar mais com menos”. Aqui seria também a ocasião de lembrar que, além de Marshall, Menger pode também ser citado como autor de importantes considerações sobre a esfera da comercialização. Ver em Menger (1871) o final do capítulo IV (p. 189-190) e principalmente o capítulo VII (Teoria da mercadoria).
9. Ver também Pitelis (1993).
10. Ver Pitelis (1993).
11. North (1990).
12. Poderíamos ainda valorizar, de acordo com a estrutura institucional dos mercados, outros tipos de agentes, como os corretores, como quer Jevons (1965). O importante é que aqui não se está fazendo uma descrição empírica de como funcionam os mercados, mas propondo elementos teóricos de uma discussão institucional dos mercados, e autores clássicos da história do pensamento econômico são fonte fértil de indicações.
13. Note-se que estas propriedades são, em essência, as destacadas por Marshall em sua proposta dos extremos dos mercados, nos *Principles*, livro V, capítulo 1.
14. Estas observações podem ser verificadas já no primeiro capítulo de *A riqueza das nações*, onde o grau de avanço da divisão do trabalho é discutido com recurso à divisão do trabalho interna à unidade de produção e à multiplicidade de ofícios e ocupações presentes nas economias. Quanto ao crescimento, é preciso observar que em condições capitalistas ele se faz através da acumulação de capital, proposta por Smith na Introdução do livro dois como envolvendo aumento da produtividade resultante do aprofundamento da divisão do trabalho, inclusive na unidade de produção.
15. Richardson (1972) e Langlois e Robertson (1993).
16. Chapman (1990) apresenta a organização do mercado de algodão da Inglaterra da primeira metade do século XIX, a partir da descrição detalhada de seu funcionamento fornecida em Hyde *et al.* (1955).
17. Elbaum e Lazonick (1986) descrevem a sistemática de compras e encomendas do setor têxtil da Inglaterra do século XIX.
18. A ilustração histórica do capitalismo de grandes corporações americanas se baseia integralmente na obra de Chandler.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANDREWS, P. W. S. (1951) "Industrial analysis in Economics". In: T. Wilson e P. W. S. Andrews, *Oxford Studies in Price Mechanism*. Oxford: Oxford UP.
- CHANDLER, Alfred D. (1990) *Scale And Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge: Belknap P. of Harvard UP.
- . (1977) "The Visible Hand: The Managerial Revolution". In: *American Business*. Cambridge: Harvard UP.
- CHAPMAN, S. D. (1979) "Financial restraints on the growth of firms in the cotton industry 1790-1850", *Economic History Review*, 32: 50-69.
- COASE, R. H. (1937) "The nature of the firm", *Economica* 4.
- DOW, S. C., EARL P. E. (eds.) (1999) *Economic Organization and Economic Knowledge: Essays in Honor of Brian J. Loasby*, v. I. Aldershot: Edward Elgar.
- , EARL P. E. (eds.) (1999) *Contingency, Complexity and the Theory of the Firm: Essays In: Honor of Brian J. Loasby*, v. II. Aldershot: Edward Elgar.
- ELBAUM, B., LAZONICK, W. (1986) "An Institutional perspective on British Decline". In: B. Elbaum e W. Lazonick, *The Decline of the British Economy*. Oxford: Clarendon Press.
- FOSS, N. J., LOASBY, B. J. (eds.) (1998) *Economic Organization, Capabilities and Coordination: Essays in Honor of G. B. Richardson*. Londres: Routledge.
- HAWTREY, R. G. (1926) *The Economic Problem*. Hyperion Press, 1980, reimpressão. Londres: Longmans.
- HYDE, F. *et al.* (1955) "The cotton broker and the rise of the Liverpool cotton market", *The Economic History Review*, 8(1): 75-83.
- JEVONS, W. S. (1965) *The Theory of Political Economy*. Nova York: Kelley, Reprints of Economic Classics.
- KERSTENETZKY, J. (1995) *Firmas e mercados: uma abordagem histórico-institucional ao problema da coordenação*. Tese de Doutorado. Rio de Janeiro: IEI/UFRJ.
- LANGLOIS, R. N., FOSS, N. J. (1999) "Capabilities and Governance: The Rebirth of Production in the Theory of Economic Organization", *Kyklos*, 52(2): 201-218.
- , ROBERTSON, P. L. "Business Organization as a Coordination Problem: Towards a Dynamic Theory of the Boundaries of the Firm", *Business and Economic History*, 22: 31-41.
- LOASBY, B. J. (1999) *Knowledge, Institutions and Evolution in Economics*. Londres: Routledge.
- . (1991) *Equilibrium and Evolution: An Exploration of Connecting Principles in Economics*. Manchester: Manchester UP.
- . (1989) *The Mind and Method of the Economist*. Aldershot: Elgar.
- MARSHALL, A. (1920) *Principles of Economics*. Londres: Macmillan, 8. ed.
- MENGER, C. (1871) *Principles of Economics*. Nova York e Londres: New York UP., edição americana de 1981.

- MOSS, S. (1984) *Markets And Macroeconomics, Macroeconomic Implications of Rational Individual Behavior*. Oxford: Basil Blackwell.
- NORTH, D. C. (1990) *Institutions, Institutional Change And Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- PENROSE, E. T. (1959) *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Basil Blackwell (2. ed., 1980).
- PITELIS, C. (1993) “On transaction (costs) and markets and (as) hierarchies”. In: C. Pitelis (ed.), *Transaction Costs, Markets And Hierarchies*. Oxford: Basil Blackwell.
- RICHARDSON, G. B. (1972) “The Organization of Industry”, *The Economic Journal*, 82: 883-896.
- . (1990) *Information and Investment*. Oxford: Oxford UP, 2. ed.
- ROBINSON, J. (1979) “Markets”. In: J. Robinson, *Collected Economic Papers*. Oxford: Basil Blackwell.
- SMITH, A. (1776) *An Inquiry Into The Nature And Causes Of The Wealth Of Nations*. Oxford: Clarendon Press.