

# A FIRMA NA TEORIA ECONÔMICA E COMO UNIDADE DE INVESTIGAÇÃO ESTATÍSTICA EVOLUÇÃO NAS CONCEITUAÇÕES\*

*Carmem Aparecida Feijó\*\**

*Elvio Valente\*\*\**

**RESUMO** Nosso objetivo neste texto é discutir distintas visões econômicas da firma e avaliar até que ponto os levantamentos estatísticos oficiais provêm informações adequadas para entendê-las. Mostramos que assim como o conceito teórico tem evoluído, a forma de identificar a firma em inquéritos estatísticos também evoluiu ao longo do tempo.

**Palavras-chave:** conceito de firma; unidade de investigação estatística

**Códigos JEL:** L2; M2

## THE FIRM IN ECONOMIC THEORY AND AS A UNIT OF STATISTICAL INVESTIGATION: EVOLUTION OF THE CONCEPTS

**ABSTRACT** The aim of this paper is to discuss different theoretical definitions of the firm and compare them with the empirical definitions of the firm in economic surveys. We show that both, the empirical concept and the theoretical concept, have been changing along the time.

**Key words:** theoretical concept of the firm; statistical unit of investigation

---

\* Artigo recebido em 29 de julho de 2004 e aprovado em 27 de outubro de 2004. Os autores agradecem os comentários do parecerista anônimo, que no entanto não é responsável por falhas que ainda persistam.

\*\* Professora da Faculdade de Economia, UFF, Rua Tiradentes, 17 Ingá, CEP 24.210-510, Niterói, Rio de Janeiro, RJ, Brasil, e-mail cfeijó@terra.com.br

\*\*\* Economista do IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística e professor da Universidade Estácio de Sá, e-mail elvio@ibge.gov.br

## INTRODUÇÃO

Na literatura econômica, podemos identificar diversas conceituações para a firma. Esta diversidade de conceitos tanto expressa diferentes propósitos de análise como diferentes concepções teóricas sobre seu papel na teoria microeconômica. Em trabalho recente, Hodgson (2002) recupera a discussão sobre a definição de firma e de mercado, mostrando como esses conceitos têm sido, em grande medida, tratados em confronto um com o outro,<sup>1</sup> o que, na visão do autor, empobrece a concepção teórica da firma em termos socioeconômicos. Em sua ampla resenha sobre a conceituação da firma, Hodgson mostra como a evolução das formas de contrato e de arranjos institucionais entre firmas no mundo dos negócios vem colocando desafios permanentes aos estudiosos de organização industrial sobre como definir a firma em termos abstratos, e, de forma decorrente, como identificá-la em termos práticos.

Nosso objetivo neste texto é discutir concepções teóricas da firma e sua contrapartida em termos de definição empírica nos inquéritos estatísticos do IBGE. Em nossa avaliação, este tema se reveste de especial importância se considerarmos que a forma como se define a firma guarda uma relação com a teoria na qual a firma se insere, ou seja, com a visão de mundo que a teoria assume. Neste sentido, nossa preocupação está voltada para avaliar em que medida o reconhecimento em termos práticos da firma enquanto unidade de investigação estatística atende às distintas definições teóricas. Para dar conta dessa discussão, recuperamos historicamente conceitos tanto teóricos como empíricos sobre a firma, constatando que tanto num caso como no outro não existe uma definição única, mas um conjunto de definições que vêm sofrendo elaboração ao longo do tempo acompanhando debates acadêmicos e avanços da pesquisa empírica.

Dividimos este texto em três seções, além desta breve apresentação. Na primeira seção apresentamos uma resenha histórica sobre a concepção da firma em termos teóricos. Na seção seguinte, mostramos como nos inquéritos estatísticos do IBGE a identificação da firma sofreu modificações a partir dos anos 70. A última seção resume nossas discussões.

## 1. A EVOLUÇÃO DO CONCEITO DE FIRMA NA TEORIA ECONÔMICA

Nossa primeira referência sobre definição de firma é de Marshall. De acordo com Hodgson (2002), Marshall, em *Industry and Trade*, teria privilegiado em sua concepção o aspecto legal da firma. Indo mais além, observamos que Kerstenetsky (1995) aponta que Marshall, em seu livro IV do *Principles* (Os agentes da produção: terra, trabalho, capital e organização), investiga as leis dos rendimentos e suas manifestações sobre a economia, o que permite analisar a relação entre a organização da produção e seus efeitos sobre o restante da economia. Neste contexto, a firma é vista como um agente que interfere no meio onde atua e é afetada por ele. Essa possibilidade de interação entre a firma e o meio ambiente torna a firma marshalliana um agente ativo e não apenas reativo a mudanças externas. Como veremos mais adiante, este tipo de visão será recuperado por Penrose.

Basicamente, a relação da firma com seu meio ambiente se dá pela forma como Marshall define o papel do empresário, por um lado, e pela identificação de economias internas e externas na organização da produção, de outro. O empresário tem papel de destaque no processo produtivo, pois deve assumir riscos, além de organizar a produção.<sup>2</sup> Marshall vê o empresário agindo em um contexto dinâmico e sendo agente de mudanças, o que torna sua colocação bastante apropriada quanto ao papel da firma em economias onde o futuro é incerto e desconhecido. A identificação das economias internas e externas na produção também apresenta uma característica dinâmica no sentido de que seu desenvolvimento requer tempo. As economias internas são as que associamos atualmente ao conceito de economias de escala oriundas basicamente de uma maior especialização do trabalho e do emprego de máquinas e equipamentos, ou seja, dizem respeito à firma e mais especificamente aos métodos de produção. As economias externas são as dependentes do desenvolvimento geral da indústria, ou seja, das vantagens da maior concentração de firmas similares numa mesma localidade.

Marshall introduz dois obstáculos ao crescimento da firma: a dificuldade de expansão do mercado da firma, o que limita seu crescimento, e a decadência do empresário, o que provoca a morte do empreendimento. Se, por um lado, sua ênfase no papel desempenhado pelo empresário foi exagerada (Feijó, 1980, cap. 2), por outro, o aspecto dinâmico e interativo de sua

análise sobre a firma e o empresário permite uma leitura alternativa à ênfase que a literatura convencional deu à sua análise de equilíbrio parcial.

Segundo Hodgson (2002), após a morte de Marshall, o consenso acerca do aspecto legal da firma se desfez, e observou-se um crescente interesse pelo estudo das atividades econômicas com emprego de funções matemáticas. Neste contexto, a firma passou a ser identificada com uma função de produção.

### **1.1 A firma neoclássica**

Contrariamente à leitura que sugerimos da firma marshalliana, a firma na teoria econômica convencional ocupa um lugar excessivamente restrito. É apenas o local que reúne fatores de produção que se combinam de acordo com a tecnologia disponível de conhecimento comum. Nada mais é do que uma planta sujeita às leis de rendimento. Assim, na teoria econômica neoclássica, a firma é o local onde uma ou várias transformações tecnológicas são processadas em um determinado bem ou serviço. A firma é retratada como um ator passivo, que toma a tecnologia, os preços dos fatores e a capacidade organizacional como dados e reage às mudanças na oferta e na demanda por substituição na margem. Aspectos organizacionais ou de relacionamento com clientes e fornecedores são ignorados, de tal modo que a firma pode ser representada como uma função de produção, cujas entradas são os vários insumos necessários à produção e as saídas, os produtos produzidos por ela.

Implícitas nesta abordagem estão hipóteses sobre a eficiência no uso dos fatores de dois tipos. Primeiro é assumido que a firma opera em sua função de produção que mostra o volume máximo de um produto que pode ser obtido de cada combinação factível dos insumos (capital e trabalho). A falha em operar na função de produção implica desperdício no uso dos insumos. Em segundo lugar, dados os preços dos fatores, assume-se que a firma escolhe a menor combinação de fatores para cada possível nível de produto.

A hipótese de comportamento que prevalece é de maximização de lucros. O empresário, agindo racionalmente e com plena informação, escolhe o *mix* de produtos mais adequado para maximizar os lucros. Uma determinada firma é uma função maximizadora distinta de outras firmas pela sua estrutura de custos e produtos, apenas. A natureza da firma com respeito às suas decisões de produção e de investimento, bem como aspectos de organi-

zação interna como estrutura hierárquica e processos de controle, por exemplo, são irrelevantes, e portanto, ignorados.

Diferentemente da ênfase marshalliana que destacamos acima em relação ao papel do empresário e da firma, a abordagem neoclássica é adequada à construção do equilíbrio geral, porque a enquadra como parte de um sistema de determinação de preços e alocação de recursos. Nas condições ideais de concorrência perfeita, por exemplo, inúmeras firmas fazem produtos substituíveis, de forma que os compradores não têm razão para preferir o produto de uma firma ao de outra; as firmas são independentes e dispersas, e há completo conhecimento de todos os compradores e produtores. Os consumidores decodificam todas as informações a respeito dos atributos dos bens sem dificuldades e são capazes de escolher racionalmente entre bens alternativos. A firma é considerada, então, um agente individual, interagindo com agentes similares — consumidores individuais — no mercado.

### **1.2 A firma e os custos de transação: a contribuição de Coase**

Na perspectiva teórica convencional, os preços têm papel essencial como alocador dos recursos e negligenciam-se outros fatores, como por exemplo os institucionais. Para a economia ortodoxa, o mercado é considerado o meio natural de interação social, independente de instituições.

Entretanto, se, por suposto, a coordenação do fluxo de bens e serviços é feita pelo mecanismo de preços, como explicar, então, a existência das firmas, ou seja, por que a produção não é totalmente organizada por meio relações de mercado? Uma das respostas sobre a questão de por que o mecanismo de preços é substituído pela firma é a oferecida por Coase (1937), que enriqueceu a visão da firma para além de uma mera função de produção.

Coase sugeriu que a emergência da firma devia-se aos custos de se usar o mercado, ou seja, de descobrir os preços relevantes, de negociar e concluir um contrato para cada transação, e de garantir o cumprimento dos mesmos. Tais custos seriam evitados pelo estabelecimento de firmas em que um fator se compromete, de maneira mais efetiva e previsível, a subordinar-se a outro.

Esta abordagem pressupõe, portanto, a manutenção do equilíbrio da firma com os gerentes respondendo às forças do mercado e balanceando cons-

tantemente o custo de usar o mercado com o custo da organização interna. A firma deveria conduzir uma análise custo-benefício comparando a operação a ser feita internamente com aquela a ser feita no mercado, e somente se o benefício líquido da oferta interna for positivo ela deverá desistir do mercado e internalizar a produção. Pressupõe, assim, a possibilidade de se medirem tais custos de forma inequívoca e sistemática, mesmo num ambiente de incerteza, informação incompleta e inovação. Desta forma, a estrutura das firmas onde se realiza a produção depende não apenas dos custos internos, mas também da comparação entre os custos internos e os custos de realização da mesma operação pelo mercado. Em geral, os custos são reduzidos pela internalização da produção quando as firmas fazem investimentos em ativos físicos ou recursos humanos altamente especializados, de forma que esses ativos somente podem ser usados para fins específicos, isto é, eles perdem valor se destinados a outras atividades que não aquelas para as quais foram originalmente pensados. Assim, a resposta a uma das mais importantes decisões que uma firma enfrenta — que atividades deveriam ser feitas internamente e quais deveriam ser compradas, ou seja, “fazer ou comprar” — define os limites da firma.

Nesta perspectiva, uma firma existe porque pode mediar transações econômicas a custos mais baixos que o mecanismo de mercado. De um lado, os mercados são mais eficientes porque funcionam sem o custo da burocracia interna à firma. De outro lado, o mecanismo de mercado envolve os custos identificados por Coase, sendo então menos eficiente que a burocracia. Daí, as firmas nascem e aumentam suas funções de coordenação quando o custo de organizar estas funções internamente é menor do que o custo de usar o mercado. Assim, um indivíduo que deseja produtos tem duas opções: adquiri-lo no mercado (compra) ou tornar-se um empresário, contratar trabalhadores, enfim, organizar o processo de produção para obter os produtos e serviços desejados.

Em resumo, na teoria convencional neoclássica, os movimentos dos preços direcionam a alocação dos recursos por meio de uma série de transações de troca. Na firma, essas transações são eliminadas e substituídas pelo empresário-coordenador que direciona a produção, complementando as funções do leiloeiro walrasiano no mercado.

### 1.3 A firma “gerencial”

Entretanto, não só custos de transação de mercado dão origem a firmas; inovações também criam firmas e firmas criam mercados. Como ressaltado por Lazonick (1991, p. 169-170):

A história do desenvolvimento capitalista no século XX mostra, contudo, que como um processo dinâmico, firmas criam mercados, não vice-versa. A análise de “por que as firmas se tornam maiores ou menores”, por que algumas firmas são capazes de escapar do equilíbrio enquanto outras permanecem suas prisioneiras, deveria requerer uma pesquisa histórica.

Desta forma, destacamos outras contribuições teóricas que também procuraram colocar a teoria da firma sobre bases mais realísticas do que aquelas da ortodoxia convencional. Os trabalhos pioneiros de Berle e Means (1932), procurando investigar as conseqüências da separação entre propriedade e controle administrativo, típico da grande empresa moderna, motivaram discussões a respeito dos aspectos relativos à organização, estrutura interna e estratégia das empresas. A firma tornou-se, assim, um agente econômico real, dotado de conduta, ao contrário da firma marginalista que meramente se adapta às circunstâncias do mercado. Deslocou-se, portanto, o foco de atenção da teoria, do âmbito do mercado (mecanismo alocativo e regulador via preços) para o da firma (unidade decisória e de poder autônoma). As firmas deixaram de ser, então, meras funções de produção padronizadas e tornaram-se organizações idiossincráticas, que enfrentam desafios diferenciados e tomam decisões com base em conhecimento próprio e modos de agir específicos.

Classificadas na literatura como gerenciais (*managerial*) ou comportamentais (*behavioral*) — conforme o destaque dado ao papel da administração da empresa na definição de seus objetivos, ou ao processo de decisões como tal —, essas teorias da firma têm como ponto de partida comum a recusa do princípio da maximização dos lucros como norma absoluta de decisão da firma.

Portanto, a partir da controvérsia em torno da maximização ou não dos lucros, foram levantadas questões acerca do mundo real do capitalismo moderno para as quais a teoria neoclássica, como constituída até então, não tinha resposta. Seus autores apresentaram o argumento plausível de que as

grandes corporações deixaram de ser orientadas no sentido da maximização dos lucros e se tornaram, ao contrário, instrumento privado dos gerentes. O argumento parte da idéia da existência de um conflito de interesses entre proprietários (acionistas), que visam maximizar o lucro, e gerentes, visando, ao contrário, aumentar as vendas, por exemplo.

Assim, as teorias gerenciais da firma, que têm Baumol (1959) como seu primeiro representante destacado — embora a contribuição mais original pareça ter sido a de Marris (1963) —, concebem a firma como uma coalizão (de gerentes, trabalhadores, acionistas, fornecedores, varejistas etc.) cujos membros têm objetivos conflitantes, os quais devem ser conciliados para a firma sobreviver. Como o divórcio entre propriedade e gerência permite à alta administração desviar-se da maximização dos lucros (que maximiza a utilidade dos proprietários) e perseguir objetivos que maximizam sua própria utilidade, a característica básica das teorias gerenciais é que os gerentes maximizam sua própria utilidade, mas sujeitos a uma restrição de lucro mínimo necessário para a segurança do *top management*.

Distinta do gerencialismo — mas consistente com muitos elementos dele — está a posição comportamentalista. Tendo como expoente Herbert Simon (1955), e depois elaborada por Cyert e March (1956), a teoria comportamental tem como propósito determinar as variáveis-chave no processo de tomada de decisões de uma *large multiproduct firm* operando sob incerteza e num mercado imperfeito.

Essa linha de argumentação enfatiza que, ao mesmo tempo em que as decisões a serem tomadas são muito complexas, a racionalidade humana é limitada; logo, as firmas não podem adotar procedimentos de maximização *stricto sensu*. Então, regras e procedimentos relativamente simples de decisão, que não podem ser caracterizados como “ótimos” no sentido de que refletem os resultados de um cálculo global, são usados para guiar a ação. Contudo, eles podem ser bastante satisfatórios para os propósitos da firma.

Ou seja, em condições de incerteza, os tomadores de decisões na firma não dispõem ou não têm acesso a toda a informação necessária. E, mesmo que tivessem, não conseguiriam processá-la completamente. A firma se contentará, então, com níveis sub-ótimos de *performance satisfying*, por oposição a *maximizing*. Portanto, a questão é desviada do âmbito objetivo

para o subjetivo, ou seja, a ênfase é deslocada da discussão sobre o que é maximizado (lucros ou vendas, por exemplo) para o processo mesmo de decisões, uma vez que se questiona a própria capacidade de se ter segurança de que alguma coisa está sendo maximizada.

Em resumo, as hipóteses subjacentes às teorias gerenciais e comportamentais acerca da natureza complexa da firma introduziram mais elementos de realismo na teoria. A firma passou a ser considerada uma *multi-goal, multi-decision organizational coalition*. Assim, ao contrário da firma dos livros textos de microeconomia (uma função maximizadora distinta de outras firmas, pela sua estrutura de custos e produtos), as firmas passaram a ser distinguidas de várias formas: participação acionária ou corporação de responsabilidade limitada, “U-form”, “M-form”.<sup>3</sup> Do ponto de vista operacional, pode-se sugerir que o estudo da firma passa a identificar formas de organização por intermédio de divisões funcionais, ou seja, responsáveis pelos mercados em que atua.

#### 1.4 A firma de Penrose<sup>4</sup>

Penrose é a primeira autora a conceber uma análise da firma centrada em suas capacitações. Para ela, a firma é tanto uma organização administrativa quanto uma coleção de recursos produtivos. Desta forma, ela a distingue da firma neoclássica pelo fato de o resultado do uso dos recursos não se dar segundo funções de produção preestabelecidas. Distingue recursos e serviços dos recursos. Recursos podem ser definidos independentemente do seu uso, enquanto os serviços providos pelos recursos não podem. Portanto, *inputs* não são simplesmente fatores de produção. Eles são serviços de fatores para a firma, de forma que as características produtivas destes serviços são determinadas pelo contexto organizacional no qual são usados, isto é, eles são específicos para cada firma.

Penrose elaborou, então, uma análise da firma centrada em suas capacitações (*organizational capabilities*), procurando identificar os mecanismos endógenos para o seu crescimento. Sua teoria, portanto, é uma *learning theory of the firm*, visto que, na sua concepção, não só produtos e serviços são produzidos, mas também conhecimentos.

A firma de Penrose pressupõe uma equipe (*teamwork*), a qual leva tempo não só para ser constituída, como para ser progressivamente incremen-

tada. O crescimento da firma é, então, um processo que demanda tempo, ou seja, as firmas são limitadas no seu processo de crescimento pelos limites do *teamwork*. Esta concepção da firma implica que os empresários têm de confiar em suas expectativas quando idealizam seus planos de expansão, pois a capacidade da firma de tirar vantagem das oportunidades de mercado depende de como ela “percebe” o ambiente externo. Assim, na visão de Penrose, a experiência e o conhecimento pessoal do corpo de diretores são vistos como parte dos recursos internos com os quais a firma conta.<sup>5</sup>

O conceito de conhecimento experimental é central em Penrose. Ela argumenta que todo gerente tem qualificações práticas e conhecimentos técnicos que não são facilmente codificados. O *teamwork* é, portanto, crucial na identificação da firma, ocupando um papel estratégico para os rumos da mesma, posto que é depositário de conhecimento e experiência únicos.

Um outro aspecto das *capabilities* que ganhou grande importância recentemente é o da cultura organizacional — interação de crenças e compromissos partilhados que são reforçados por ações numa base diária —, que se constitui na matéria-prima do *teamwork*. As firmas são, neste caso (Best, 1990, p. 22 e 146), instituições sociais com cultura única e a cultura de uma companhia é um conceito perdido na formulação da firma da economia convencional. Na mesma linha, argumenta Hodgson (1988, p. 207-208):

Na moderna heterodoxia há um crescente reconhecimento da importância da estrutura organizacional e interna da firma. A firma não é considerada como tendo uma única função objetivo. A firma deveria ser considerada como um sistema social em vez de uma máquina. O que deve ser incorporado na teoria é a função da firma em reproduzir e desenvolver hábitos e rotinas os quais são apropriados como uma alternativa à otimização, ao cálculo racional de lucros e perdas. A função da firma é, portanto, não somente minimizar custos de transações, mas prover uma estrutura institucional dentro da qual, em alguma extensão, o verdadeiro cálculo de custo é realizado.

Em resumo, a *learning firm* demanda uma organização do trabalho radicalmente diferente daquela prevalecente na firma hierárquica, posto que aquela depende do aprendizado contínuo para manter vantagem competitiva. A tarefa de gerenciamento nesta perspectiva é menos de coordenar, monitorar e disciplinar trabalhadores e mais de facilitar a formação de equi-

pes. Uma firma é mais que uma coleção de indivíduos. É uma coleção de indivíduos que têm a experiência de trabalhar em equipe, porque somente desta forma o *teamwork* pode ser desenvolvido. Conforme argumenta Best (1990), é a teoria do crescimento da firma de Penrose que, combinada com as idéias de Schumpeter, oferece a maioria dos conceitos da firma empreendedora, que está no centro da Nova Competição.<sup>6</sup>

Em resumo, a contribuição de Penrose e de autores que se seguiram na mesma perspectiva analítica é apontar para a concepção da firma numa nova estratégia de produção. Esta estratégia redefine o significado de atividade empresarial, movendo-a da sua abordagem individualista para um conceito coletivo envolvendo uma organização do trabalho radicalmente diferente daquela da firma hierárquica, bem como a integração das atividades de pensar e fazer.

### 1.5 Mercado × hierarquias

Em contraposição à concepção da firma com ênfase nas *capabilities*, Williamson e seus seguidores procuraram, nos anos 70 e 80, elaborar a abordagem dos custos de transação de forma a transformá-la numa relevante teoria da firma. Williamson criticou os pressupostos neoclássicos (“ficção do custo de transação igual a zero”) e a concepção convencional da firma como uma função de produção, procurando substituí-la pela noção de firma como uma estrutura de governança, e trouxe à tona o conceito de especificidade dos ativos, que perturbaria a relação entre os contratantes.

Na visão de Williamson, o principal defeito da trabalho de Coase foi que ele falhou em operacionalizar os custos de transação. Williamson relaxou, então, as hipóteses de perfeito conhecimento do futuro e de concorrência perfeita, e usando os conceitos de oportunismo, derivado do trabalho de Arrow, e de racionalidade limitada, derivado do trabalho de Simon, procurou operacionalizar os custos de transação. Assim, para Williamson, a resposta à questão de Coase — produzir ou adquirir no mercado — se define em um contexto de racionalidade limitada e oportunismo dos agentes, fazendo com que as atividades em que ocorre especificidade de ativos tendam a ser internalizadas pela firma, ao passo que, em existindo alternativas no mercado, a firma pode recorrer a este em vez de internalizar a produção do bem em questão.<sup>7</sup>

Na tradição de Coase e Williamson, a existência e a natureza da firma são explicadas puramente em termos de eficiência e minimização de custos. Neste sentido, a Economia dos Custos de Transação é uma “teoria da falha de mercado”, não explicando por que uma determinada firma será bem-sucedida ou não. Para Williamson, as decisões cruciais tomadas no âmbito de uma organização, num contexto de racionalidade limitada, oportunismo e especificidade de ativos, são de natureza adaptativa, ou seja, voltadas apenas para ajustá-la a um dado ambiente.

Esta idéia de que a firma possui uma natureza passiva, adaptativa, foi criticada por muitos autores, posto que, na realidade, as firmas, em vez de meramente reagirem às condições de mercado, tentam modificar a demanda pelos seus produtos e se engajam no desenvolvimento de novas tecnologias. Uma organização adaptativa, dados os recursos produtivos, procura meramente maximizar seus lucros ajustando-se ao ambiente em que opera. Ao contrário, uma organização inovativa ou empreendedora (*entrepreneurial firm*) implementa estratégias para mudar seu ambiente econômico.

### **1.6 Arranjos institucionais: a organização em redes**

Nos últimos tempos, houve também um considerável volume de pesquisa sobre práticas e arranjos organizacionais, documentando a existência de formas organizacionais não-mercado e não hierárquicas, onde se destacam, em comum, os padrões laterais ou horizontais de troca, os fluxos interdependentes de recursos e as linhas de comunicação recíprocas. Tais modos incluem *joint ventures*, licenciamento e outros arranjos cooperativos de longo prazo. Fazer ou comprar torna-se, então, fazer, comprar ou cooperar. Desta forma, o problema dos limites firma-mercado foi ampliado para incluir modos cooperativos de relações interfirmas que são intermediários entre mercados e organizações.<sup>8</sup>

Assim, por meio de relações interfirmas recorrentes, uma rede cooperativa é gradualmente formada, e essa rede define e restringe o âmbito de oportunidades possíveis para as companhias individuais. A decisão entre fazer, comprar ou cooperar é, portanto, tomada no contexto de uma rede concreta (em oposição ao mercado abstrato), que vai emergindo ao longo do tempo e que é modelada pela história de cooperação anterior, ou seja,

pelo padrão acumulativo de cooperação. Por esta razão, este tipo de abordagem é por natureza essencialmente histórico.

O modelo de organização que é considerado característico é o de uma rede de ligações laterais e horizontais dentro de e entre firmas.<sup>9</sup> A palavra rede tem sido empregada para designar o novo tipo de organização que surge como o resultado de uma aceleração no ritmo das mudanças que ocorrem na sociedade contemporânea e que criam grande incerteza, risco e a crescente necessidade de processamento de informações. Caracterizadas por relações que não são baseadas exclusivamente nem em hierarquia (autoridade) nem em transações de mercado, essas novas organizações, de forma a responder a essas condições cambiantes, procuram ser rápidas, flexíveis e intensivas em conhecimento. Portanto, a organização em rede é destinada a operar em ambientes que demandam flexibilidade e adaptabilidade.

As redes são consideradas mais flexíveis e efetivas do que as hierarquias em responder a condições mutantes nas quais há necessidade de informação confiável e eficiente, porque a informação é mais facilmente disseminada, interpretada e acionada. Assim, esta forma de organização (*network organization*) passou a receber enorme atenção, porque está sendo vista como uma alternativa mais competitiva aos modos de organização burocrático e de mercado.

Desta forma, as modernas corporações têm procurado se livrar das atividades periféricas, concentrando-se somente na sua atividade básica (*core capability*). Reestruturam-se internamente, visando à flexibilidade e a um estilo menos burocrático de operação, com departamentos e divisões semi-autônomos contratando entre eles numa estrutura em rede. Externamente, outra vez numa estrutura em rede, elas estão também redefinindo suas relações com vendedores, consumidores, e mesmo competidores; ao invés de relações competitivas ou conflitivas, elas estão procurando relações mais colaborativas, envolvendo cooperação e confiança.

A *network organization* tem sido entendida como um tipo organizacional específico, mas a mera presença de uma rede de ligações não é o seu aspecto distintivo. De uma maneira geral, todas as organizações podem ser caracterizadas como rede, ou seja, um padrão de papéis e relações. Uma questão, então, é se rede refere-se a certas características de qualquer orga-

nização ou a uma forma particular de organização. Uma rede é frequentemente pensada como uma forma organizacional plana, em contraste com a forma hierárquica verticalmente organizada. Ela suscita a idéia de relações informais entre agências e agentes sociais. Desta forma, aqueles que tratam as redes como uma forma de organização distinta enfatizam características presentes em qualquer organização, mas que são especialmente importantes nas organizações em rede, tais como densos elos de ligações horizontais que atravessam os limites formais da organização, o papel de instituições-chave na governança dessas organizações e a função das ligações que criam confiança.<sup>10</sup>

Baseados na observação de que muito do que ocorre nas organizações não é diretamente relacionado às diretrizes do *top management*, ao organograma organizacional e à lógica da integração vertical, muitos autores argumentam que são as redes informais ou emergentes que contam para a regularidade do trabalho no dia-a-dia, distinguem entre pessoas e grupos efetivos e não efetivos, e geralmente provêm canais-chave para se realizarem os negócios.<sup>11</sup>

Redes são, conforme aponta Burlamaqui (1995, p. 177), “sistemas de relações onde a dimensão cooperativa e o valor da confiança são reconhecidos como essenciais à continuidade, estabilidade e eficiência do processo de interação”. Provêm um contexto para *learnig by doing* e operam, entre outras coisas, no sentido de rebaixar os custos de transação. Ou seja, ao incrementarem a produtividade e a eficiência, elevam a taxa de informação e o aprendizado, aumentando o grau de flexibilidade organizacional e estratégica das empresas, contribuindo, assim, para baixar o nível de incerteza e aumentar a previsibilidade.

Esta perspectiva se opõe, portanto, de um lado, ao ponto de vista neoclássico, onde as relações que ligam atores e instituições numa rede dentro da economia são vistas meramente como imperfeições que impedem sua eficiência, em vez de serem vistas como elos que ligam e dão à economia sua característica particular.

Assim, a idéia de uma dicotomia entre os extremos de mercado ou hierarquia foi gradualmente dando lugar a um reconhecimento amplamente aceito da existência de esquemas organizacionais mistos, operando como forma e com mecanismos distintos de coordenação.

## 2. A EVOLUÇÃO DO CONCEITO DE FIRMA NAS PESQUISAS ECONÔMICAS DO IBGE<sup>12</sup>

De uma forma genérica, a firma do ponto de vista da produção de estatísticas econômicas é a unidade de informação onde os dados primários para a construção das estatísticas são obtidos. A identificação desta unidade de informação no universo das empresas corresponde a uma etapa fundamental no processo de produção estatística. Nosso objetivo nesta seção é discutir, a exemplo do que fizemos na seção anterior, como evoluiu a concepção de firma como unidade de investigação estatística nos inquéritos do IBGE. Nossa hipótese é que esta evolução foi influenciada por, pelo menos, dois fatores.<sup>13</sup> O primeiro foi o próprio avanço das discussões teóricas sobre organização industrial e o segundo é o entendimento sobre o uso da informação estatística básica para a construção de outras estatísticas econômicas. Nossa hipótese mais geral é que a análise econômica e a produção estatística são atividades complementares, tendo em vista que a disponibilidade de estatísticas é um elemento decisivo para o entendimento da realidade econômica (Feijó, 1992).

Iniciamos nossa apresentação com uma indagação: até que ponto é possível identificar os conceitos teóricos, como os discutidos acima, nas diversas abordagens sobre a firma em levantamentos estatísticos correntes? Guimarães (1991, p. 6) afirma que “a empresa das estatísticas não corresponde, em geral, ao conceito teórico de firma, já que se identifica com as entidades jurídicas caracterizadas como tal”. Segundo Haguenauer e Góes (2002, p. 619),

a tradução empírica dos elementos teóricos (...) nem sempre é viável. A teoria, em geral, diz respeito a comportamentos e relações estabelecidos *ex ante* entre agentes e variáveis específicas, enquanto as estatísticas representam o resultado *ex post* da interação de todos os fatores que podem afetar o fenômeno em questão.

Reconhece-se assim que há uma grande distância entre as proposições teóricas e as definições empíricas, embora as últimas devam ter referência na teoria econômica. Do nosso ponto de vista, o aspecto importante a ser destacado é que para o pesquisador, o entendimento de como a estatística é produzida — ou seja, quais são os critérios e procedimentos operacionais

adotados — deve ser levado em conta para uma correta interpretação dos resultados. Em relação à conceituação da firma como unidade de investigação estatística, observamos que a sua definição mudou ao longo do tempo. Identificamos na produção recente do IBGE três momentos distintos que correspondem a mudanças metodológicas significativas nos procedimentos de produção das estatísticas econômicas. É o que veremos a seguir.

### **2.1 A firma como uma unidade técnica de produção**

As diversas maneiras de se identificarem no mundo real conceitos teóricos sobre a firma encontram-se registradas na literatura econômica por vários autores.<sup>14</sup> No Brasil, Guimarães (1991, p. 6), por exemplo, aponta as seguintes possibilidades:

Há evidentemente diversas maneiras de recortar uma firma. É possível identificar distintos segmentos diretamente vinculados às diversas atividades desenvolvidas pela empresa, bem com aqueles segmentos que apenas dão suporte àquelas atividades. Por outro lado, o recorte pode levar em consideração os diferentes locais em que a empresa opera. A combinação dessas duas óticas de segmentação da empresa dá origem a uma categoria básica das estatísticas do sistema produtivo — o estabelecimento.

Identificamos como um primeiro momento na definição de firma em levantamentos estatísticos do IBGE os censos econômicos da década de 1970, quando o conceito de firma se confundia com o estabelecimento produtivo. No nosso entendimento, a ênfase no estabelecimento produtivo foi decorrência do início da elaboração da matriz de insumo produto (a primeira matriz de insumo produto produzida pelo IBGE foi para o ano de 1970), o que levou a que a discussão sobre a unidade de investigação estatística privilegiasse a firma enquanto unidade produtiva. Em texto escrito na década de 1980, Haguenuer (1991, p. 22) apontava que a empresa, “embora sendo a unidade adequada para o levantamento de informações relativas à geração e distribuição da renda, (...) tem sido pouco explorada nos censos industriais do IBGE”.<sup>15</sup>

Do ponto de vista da elaboração de matrizes técnicas de produção, a ênfase na definição da unidade de investigação deve ser em aproximá-la ao máximo do conceito teórico de uma função de produção. Neste sentido, as pesquisas econômicas da década de 1970, em particular as industriais (cen-

tos, pesquisas anuais e mensais), privilegiaram uma definição de firma muito próxima ao que associamos neste texto com a firma neoclássica.

O estabelecimento produtivo foi definido como a unidade onde é manufaturado apenas um produto ou um conjunto similar de produtos, empregando a mesma matéria-prima e processos industriais semelhantes.<sup>16</sup> Haguenuer (1991, p. 23) observa que “este conceito, no entanto, é bastante vago e sua implementação efetiva tem apresentado grandes variações, tornando os censos não comparáveis entre si”. A razão para a instabilidade na identificação do estabelecimento pelos censos, limitando a comparação entre eles, derivava das regras de desmembramento dos estabelecimentos com o objetivo de obter informações em nível de atividades industriais específicas e homogêneas.<sup>17</sup> Quando em um mesmo endereço podiam ser identificadas dois ou mais processos de produção distintos (ou seja, com classificação de atividades diferentes), isto implicava o desdobramento da unidade local em mais de um estabelecimento (ou seja, unidades de investigação estatística distinta).<sup>18</sup>

Apesar dos problemas apontados pelo excessivo desmembramento dos estabelecimentos produtivos em busca de uma definição de unidade produtiva homogênea, durante toda a década de 1970 e até a metade dos anos 80, a fonte básica de informação sobre a firma esteve restrita às informações obtidas nos estabelecimentos produtivos. No caso de uma firma ter mais de um estabelecimento, as informações das várias unidades eram somadas para totalizar a firma.

## **2.2 A firma como entidade jurídica**

Um segundo momento na produção das estatísticas econômicas ocorreu com os censos econômicos de 1985, quando a firma, identificada pelo código do CGC, foi introduzida nos inquéritos estatísticos.<sup>19</sup> Desta forma, foi possível definir mais claramente a firma como uma unidade de investigação estatística distinta do estabelecimento produtivo.

Se até meados dos anos 80 o aspecto técnico (transformação de insumos em produtos) prevaleceu nos levantamentos do IBGE, como vimos, a literatura de organização industrial já havia evoluído no sentido de dar mais atenção à discussão da teoria da firma enfatizando não só seu aspecto técnico, mas também o gerencial. A partir de 1985, com a introdução de uma

nova unidade de investigação estatística, passou a ser possível considerar a abordagem da firma tanto como uma *single plant firm* (estabelecimento) como uma *multi-plant firm* (empresa), ampliando o escopo dos estudos empíricos em organização industrial. Nesta fase também (1986), a instituição passou a ser responsável pela elaboração das Contas Nacionais, e portanto verificou-se uma preocupação em se aperfeiçoarem as estimativas de renda obtidas nos inquéritos industriais.<sup>20</sup>

A firma, vista como uma unidade de decisão distinta do estabelecimento, pode ser estudada como uma unidade de decisão estratégica, colocando em evidência uma dupla característica: transformar recursos reais, e também tratar com recursos financeiros. Neste contexto, seu objetivo é produzir de forma a aumentar seus lucros monetários e assim sua taxa potencial de crescimento. O censo de empresas de 1985, ao permitir identificar a empresa como unidade de investigação, possibilitou um melhor entendimento de sua estratégia de ação, por meio da análise de indicadores de produção e financeiros tais como o nível médio de produção, o nível de lucros, o *mark-up*, a capacidade de pagamento etc.<sup>21</sup>

### **2.3 A firma e a quase firma: a nova classificação de atividades econômicas**

Um terceiro momento pode ser identificado a partir de 1995, quando o modelo de produção das estatísticas econômicas muda com a substituição dos censos econômicos, como instrumento central de planejamento da produção estatística, pelo cadastro de empresas.<sup>22</sup> Este movimento foi acompanhado da revisão da classificação de atividades econômicas, com a adoção de uma nova classificação (CNAE – Classificação Nacional de Atividades Econômicas) e de novos procedimentos para a identificação dos estabelecimentos produtivos.

A classificação de atividades econômicas é o instrumento operacional que permite que se estude a estrutura produtiva de um país ou região. É pela classificação de atividades que as informações econômicas obtidas de forma individualizada nas unidades de investigação estatística — tanto em inquéritos estatísticos como em registros administrativos — são agrupadas. A CNAE é uma estrutura hierarquizada de códigos (identificados de um a quatro dígitos) que agrupa atividades econômicas homogêneas. Em geral,

duas características principais são observadas como critério para agregar atividades: (a) a similaridade de bens e serviços produzidos em relação aos mercados (ótica da demanda) e (b) a similaridade no processo de produção utilizado, considerando insumos empregados e tecnologia (ótica da oferta). Em resumo, a classificação de atividades reflete a estrutura da economia e a especialização da produção, além de oferecer uma base comum de comparação da estrutura econômica ao longo do tempo. A CNAE, adotada pelo IBGE desde 1996, é uma elaboração a partir da International Standard Industrial Classification for all Economic Activities, *revision 3* – ISIC rev. 3, das Nações Unidas.

Do ponto de vista da discussão sobre a definição da firma, os novos procedimentos implementados a partir do censo cadastro consistiram basicamente em identificar o estabelecimento produtivo com a unidade local de produção. Esta mudança visou, basicamente, reduzir o número de desdobramentos, refletindo melhor a organização da indústria do país. Segundo Haguenaer (*apud* Guimarães, 1991, p. 19), “a organização industrial não é independente dos aspectos técnicos da produção, podendo-se supor que plantas destinadas à mesma atividade têm estruturas semelhantes”. A título de ilustração da redução de desdobramentos de estabelecimentos produtivos, mostramos no quadro abaixo como evoluiu o número de atividades econômicas identificadas nas classificações de atividades dos censos de 1980, de 1985 e na CNAE:

Censo	2 dígitos	3 dígitos	4 dígitos	6 dígitos
1980	24	143	409	1052
1985	22	141	393	690
1994 – CNAE	59	217	563	–

Com isso, podemos sugerir que, segundo a terminologia adotada neste texto, os inquéritos econômicos permitem atualmente que se identifique, na unidade de investigação empresa, a firma como o centro de decisão estratégico, e na unidade de investigação estabelecimento, as quase firmas (unidades locais) como unidades gerenciais da produção. A definição de estabelecimento como unidade local<sup>23</sup> privilegia a conceituação de indústria com ênfase na classificação de mercado em contraposição à ênfase nos aspectos técnicos, como nas décadas de 1970 e 1980.

Podemos sugerir ainda que essa mudança no procedimento de identificação da unidade de investigação estatística atendeu, dentre outros fatores, a uma necessidade de se manter a comparabilidade da estrutura industrial entre os anos. Segundo Haguenaer (1991, p. 30),

Optando-se por um conceito de indústria mais voltada para o mercado, a unidade local, a planta, é, em princípio, a unidade básica de informação, refletindo mais de perto a forma de organização efetiva da indústria no país. É o tamanho da unidade local que caracteriza grandes ou pequenas unidades de produção, é a existência de várias unidades locais numa mesma empresa que mostra a operação através de multiplantas, no conceito usual em economia (de acordo com o critério atual, a maior parte das empresas médias e grandes é multiestabelecimento), além de outras características relevantes da estrutura industrial só terem sentido nesse nível.

### 3. RESUMO E CONCLUSÃO

Com o objetivo de discutir a concepção da firma em termos teóricos e em termos empíricos, na primeira parte deste texto, discutimos a definição de firma segundo alguns autores, sem a preocupação de sermos exaustivos sobre o tema. Nossa seleção pautou-se pela relevância das contribuições em termos de fazer avançar a conceituação da firma como instituição responsável pela produção de bens e serviços em modelos teóricos em economia. Resumimos no quadro abaixo as diversas abordagens. Identificamos como características principais que distinguem as linhas de argumentação os objetivos da firma, sua forma de organização interna e seu papel na economia. Resumimos também, em uma última coluna, a ênfase na concepção teórica associada a cada tipo de abordagem da firma.

A verificação empírica dos conceitos teóricos, contudo, não é tarefa trivial. Na segunda parte do texto, investigamos como nos levantamentos estatísticos do IBGE o conceito de unidade de investigação evoluiu ao longo do tempo, possibilitando diferentes interpretações do comportamento da firma. No quadro seguinte apresentamos uma tentativa estilizada de realizar um cruzamento entre as diversas unidades de investigação da firma e sua correspondência teórica.

A comparação dos dois quadros realça a dificuldade em se traduzir empiricamente a conceituação teórica da firma. Assim, a despeito da disputa

<b>Tipos de abordagem da firma</b>	<b>Objetivo da firma</b>	<b>Forma de organização da firma</b>	<b>Papel da firma na economia</b>	<b>Ênfase da concepção</b>
Marshalliana	Maximização de lucro	Unidade de produção coincidente com unidade de decisão	Ativo/ limitado pela existência do empresário	Organização da produção
Neoclássica	Maximização do lucro	Unidade de produção	Passivo/adapta a mudanças no mercado	Eficiência alocativa
Teoria do custo de transação	Minimização de custos mercado	Unidade de produção	Passivo/adapta a mudanças no	Análise de custo-benefício
Gerencial/ comportamental	Maximização da utilidade da alta gerência	Firma hierárquica e diversificada atuando sob racionalidade limitada	Ativo/firma como um agente dotado de conduta	Processo de decisão
Penrose	Crescimento a longo prazo	Firma como um <i>teamwork</i> decidindo em condições de incerteza	Ativo/transforma o ambiente a partir de decisões	Processo de crescimento e formação de <i>capabilities</i>
Hierarquia x mercados	Minimização de custos	Estrutura hierárquica	Passivo/adapta a mudanças no mercado	Imperfeições do mercado
Arranjos institucionais	Criar oportunidades para as firmas em rede	Cooperação interfirmas/ <i>network organizations</i>	Ativo/busca reduzir incerteza através das redes de firmas	Melhora contínua em produtos e processos

<b>Período</b>	<b>Concepções teóricas da firma</b>	<b>Unidade de investigação estatística</b>	<b>Funções analíticas</b>	<b>Principais áreas de aplicação</b>
Até 1985	Firma como função de produção	Estabelecimento (unidade produtiva – UP) dentro de unidade local (UL)	Alocar recursos	Construção da matriz de insumo-produto e estudos técnicos da produção
A partir do Censo Econômico de 1985	Firma como entidade legal e como função de produção	Entidade jurídica identificada pelo CGC e estabelecimentos produtivos (UPUL)	Alocar recursos, gerar renda e acumular capital	Construção das contas nacionais e estudos de organização industrial
A partir do Censo Cadastro 1995	Firma como entidade legal e com divisões funcionais (quase-firma)	Entidade jurídica identificada pelo CGC e estabelecimentos produtivos (Unidade local – UL)	Alocar recursos, gerar renda e acumular capital	Construção das contas nacionais e regionais e estudos de organização industrial

teórica entre autores, estudos empíricos de diferentes correntes de pensamento devem se adequar aos conceitos estatísticos disponíveis. O ponto importante que buscamos trabalhar nesse texto é que o conceito empírico de firma vem se alterando ao longo do tempo, ampliando o potencial de análise da estrutura produtiva brasileira. A combinação de avanços em termos da concepção teórica dos inquéritos estatísticos, com novos recursos computacionais e novas técnicas estatísticas, é a chave para se evoluir em termos de produção de estatística, visando acompanhar os avanços da produção teórica.

#### NOTAS

1. Para Hodgson, uma das principais restrições a essa abordagem é que ela ignora a atuação de coordenação da firma entre atividades mercado e não-mercado. Na concepção do autor, a firma é, antes de mais nada, uma entidade legal, cuja estrutura e rotina pressupõem uma certa longevidade, e que estabelece contratos, formais ou não, com clientes, fornecedores e empregados.
2. Ainda sobre a organização da produção, Marshall considera não só as economias internas (dependentes da firma individualmente) e externas (dependentes do desenvolvimento da indústria), mas também do capital, que para ele consiste, em grande parte, em conhecimento e organização (diferente da teoria neoclássica, onde o capital é somente um fator de produção).
3. O estudo da firma valeu-se também de investigações sobre a história das organizações, tal como efetuado pioneiramente por Chandler (1962) na análise da organização denominada "M-form".
4. Penrose (1959, 1980).
5. Seguiram-se à abordagem de Penrose importantes trabalhos em torno dos anos 70 que introduziram elementos novos na discussão desta temática, dentre eles o de Knight (1965) sobre incerteza e o de Arrow (1974) sobre problemas de informação; os estudos sobre direitos de propriedade de Armen Alchian e Harold Demsetz (1973); os trabalhos de história econômica realizados por Lance Davis e Douglass North (1971) e o de Peter Doeringer e Michael Piore (1971) sobre mercados de trabalho, bem como os esforços de Williamson (1971, 1973), a partir de Coase, sobre custos de transações.
6. "A idéia de Nova Competição é a de um sistema produtivo orientado para melhoramentos contínuos em produtos e processos, enquanto a Velha Competição é um sistema produtivo montado para minimizar custos para um dado produto e processo. Uma análise econômica da Nova Competição deve levar em conta a capacidade da ação coletiva para remodelar as instituições de produção relacionadas, à medida que novas oportunidades e desafios se desenvolvem" (p. 227).
7. A economia dos custos de transação é, sem dúvida, muito mais rica que a economia neoclássica padrão, ao tratar a firma como uma estrutura de governança, em vez de um

- agente individual — uma função de produção. Não obstante, a pressuposição de que no início havia mercados (mas eles foram substituídos por hierarquias-firmas) está subjacente nesta perspectiva. Williamson (*apud* Lazonick, 1991, p. 223) deixou bastante clara sua premissa relativa às relações entre firmas e mercados: “Somente quando contratos mediados pelo mercado são quebrados as transações em questão são removidas do mercado e organizadas internamente”. Ainda segundo Lazonick (1991, p. 11 e 18): “Ideologicamente marcado pela ‘maravilha do mercado’, Williamson falhou em reconhecer o sucesso organizacional forjado pela mão visível. Williamson sucumbiu ao mito do mercado, Chandler não.”
8. Na literatura sobre organização industrial, a formação de redes de firmas surge como uma tendência atual, onde a automação de base microeletrônica tem provocado mudanças organizacionais significativas. Assim aponta Teixeira (2001): “Estruturas horizontais substituiriam as velhas hierarquias burocráticas verticalizadas. A cooperação entre diversos agentes, reunidos pelas *networks* de informação, permitiria a formação de estruturas facilitadoras do estabelecimento de processos de aprendizado adequados às novas tecnologias” (p. 145).
  9. Segundo Best (1990, p. 261), “uma das características distintivas da Nova Competição é a existência de relações consultivas através dos elos na cadeia de produção, seja dentro de uma empresa verticalmente integrada ou através de empresas verticalmente especializadas”.
  10. Vale observar que esse tipo de arranjo vem sendo identificado como relevante na discussão sobre inovação tecnológica no Brasil. Ver, por exemplo, Arbix, Salermo e De Nigri (2004).
  11. Para uma discussão mais detalhada, ver Valente (1999, cap. 3).
  12. No que se segue, iremos privilegiar na discussão sobre unidade de investigação estatística a firma industrial. Isso porque é principalmente na indústria que se observa com mais freqüência a diversificação da produção, implicando que uma mesma firma pode ter produção em atividades econômicas diferentes.
  13. Devem-se levar em conta também aperfeiçoamentos nas técnicas e nos procedimentos de levantamento e disseminação de estatísticas que permitem que mais informações sejam captadas com mais segurança, menor custo e em menor tempo.
  14. Ver, por exemplo, Florence (1957) e Machlup (1967).
  15. “O censo de 1970 investigou apenas patrimônio e financiamentos recebidos em nível de empresa; o de 75 incluiu receitas não operacionais; as informações relativas a 80 já foram mais abrangentes, investigando-se o total de receitas e despesas da empresa, variáveis que constam, também, com maior detalhamento, dos instrumentos de coleta do censo de 85” (p. 22).
  16. “Estabelecimento — empresa ou parte de uma empresa que exerce, de forma independente, um ou predominantemente um único tipo de atividade econômica em uma única localização ou área geográfica, para a qual existem ou podem ser compiladas informações que permitam o cálculo do excedente operacional” (Haguenuer e Goes, 2002, p. 620).

17. A definição de estabelecimento depende de um conceito prévio de indústria utilizada, que por sua vez depende da Classificação de Atividades empregada. Para definições sobre os conceitos de indústria e mercado em levantamentos estatísticos, ver Guimarães (1991) e Haguenuer e Góes (2002).
18. Guimarães (1991, p. 18) examina criticamente os procedimentos adotados pelo IBGE na caracterização do estabelecimento produtivo da indústria (desdobramentos das unidades locais) e baseado em Haguenuer (1991), afirma que “na verdade os resultados perdem qualidade não só porque ‘o excessivo desmembramento obriga a estimativas de custo nem sempre exatas e ao rateio arbitrário de despesas comuns’, mas também porque se introduz um elemento adicional de instabilidade na comparação de informações relativas a períodos distintos”. A tendência ao crescente desdobramento aumentou até 1975 e se reverte ligeiramente em 1980 e 1985.
19. Este procedimento trouxe inúmeras vantagens operacionais, tendo em vista que tornou mais factível o uso de registros administrativos (RAIS, IRPJ) como base para a elaboração dos cadastros de empresas para os levantamentos estatísticos do IBGE.
20. Segundo Haguenuer (1991, p. 22), só no nível da empresa “é possível a avaliação do total das despesas diretas e indiretas da produção e, portanto, da renda e lucro gerados, assim como de receitas e despesas não operacionais”.
21. Ver, por exemplo, Feijó e Carvalho (1998).
22. Para uma apresentação do novo modelo de produção de estatísticas econômicas, ver Góes (1996).
23. A unidade local é desmembrada em casos excepcionais.

#### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCHIAN, A., DEMSETZ, H. (1973) “The property rights paradigm”. *Journal of Economic History*, n. 33, março.
- ARBIX, G., SALERMO, M. S., DE NEGRI, J. A. (2004) “Inovação, via internacionalização, faz bem para as exportações brasileiras”. Texto para discussão n. 1.023, IPEA, Brasília, jul.
- ARROW, K. J. (1974) *The Limits of Organization*. Nova York, Londres W. W. Norton & Company.
- BAUMOL, W. (1959) *Business Behavior, Value and Growth*. Nova York: MacMillan.
- BERLE, A., MEANS, G. (1932) *The Modern Corporation and Private Property*. Nova York: MacMillan.
- BEST, M. (1990) *The New Competition: Institution of Industrial, Restructuring*. USA: Harvard University Press.
- BURLAMAQUI, L. (1995) “Capitalismo organizado no Japão: uma interpretação a partir de Schumpeter, Keynes e Polanyi”. Tese de doutorado, UFRJ.
- CHANDLER JR., A. D. (1962) *Strategy and Structure*, Cambridge: MIT Press.
- COASE, R. (1937) “The nature of the firm”. In: *Economica*, s.n., Nov.

- CYERT, R. M., MARCH, J. G. (1956) "Organizational factors in the theory of oligopoly". *Quarterly Journal of Economics*, Feb.
- DAVIS, L. E., NORTH, D. C. (1971) *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DOERING, P., PIORE, M. (1971) *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington, Mass.
- FEIJÓ, C. A. (1980) "Tecnologia e concentração". Dissertação de mestrado, COPPE/UFRJ.
- (1992) "The production of industrial statistics: Brazilian recent experience". Trabalho apresentado na 1ª International Conference on Establishment Surveys, Buffalo, USA.
- , CARVALHO, P. G. M. (1998) "Industrial expansion in a high inflation economy: the Brazilian experience". In: Montague Lord (ed.), *The Handbook of Latin American Trade in Manufactures*. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- FLORENCE, S. (1957) "New measures of the growth of firms". *Economic Journal*, p. 244-248.
- GÓES, M. C. A. (1996) "Modernização das estatísticas econômicas". Encontro Nacional de Produtores e Usuários de Informações Sociais, Econômicas e Territoriais. Rio de Janeiro (mimeo).
- GUIMARÃES, E. A. (1991) "Estatísticas sobre o sistema produtivo: uma introdução". Texto para discussão n. 42, IBGE.
- HAGUENAUER, L. (1991) "A unidade informante nos censos industriais". Notas para discussão, Texto para discussão, IBGE, 1986.
- , GÓES, M. (2002) "Fontes de informação sobre a indústria". In: D. Kupfer e L. Hassenclaver (orgs.), *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus.
- HODGSON, G. M. (1988) *Economics and Institutions: a manifesto for a modern institutional economics*. Cambridge, UK: Polity Press.
- (2002) "The legal nature of the firm and the myth of the firm-market hybrid". *International Journal of the Economics of Business*, v. 9, n. 1, p. 37-60.
- KERSTENETSKY, J. (1995) "Firmas e mercados: uma abordagem histórico-institucional ao problema da coordenação". Tese de doutorado, UFRJ.
- KNIGHT, F. (1965) *Risk, Uncertainty and Profit*. Nova York: Harper & Row.
- LAZONICK, W. (1991) *Business Organization and the Myth of the Market Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MACHLUP, F. (1967) "Theories of the firm: marginalists, behavioral, managerial". *American Economic Review*, March, p. 1-33.
- MARRIS, R. (1963) "A model of the managerial enterprise". *Quarterly Journal of Economics*, v. 77, n. 2, May.
- PENROSE, E. T. (1959, 1980) *The Theory of the Growth of the Firm*. Nova York: John Wiley.
- SIMON, H. A. (1955) "A behavioral model of rational choice". *Quarterly Journal of Economics*, Feb.

- TEIXEIRA, F. L. C. (1955) "Tecnologia, organizações e produtividade: lições do paradoxo de Solow". *Revista de Economia Política*, v. 21, n. 2 (82), abril-junho, p. 134-153.
- VALENTE, E. (1999) "Coordenação via Cooperação: uma abordagem histórico-institucionalista". Tese de doutorado, CPDA/UFRRJ.
- WILLIAMSON, O. (1971) "The vertical integration of production: market failure considerations". *American Economic Review*, 61, May.
- (1973) "Markets and hierarchies: some elementary considerations". *American Economic Review*, 63, May.