

# Reflexões Sobre o Conceito de Competitividade Segundo a Teoria da Firma

Reflections about the Competitiveness Concept According to the Firm Theory

## Ricardo Viana Carvalho de Paiva

Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG  
Doutorando em Administração de Empresas pelo CEPEAD-UFMG  
E-mail: ricardovcp@una.br

## Raquel Garcia Gonçalves

Centro Universitário UNA  
Doutora pelo IPPUR-UFRJ,  
Endereço: Rua Guajajaras 175 – 5º andar. Centro. 30180 100 – Belo Horizonte – MG.  
E-mail: raquelgargon@hotmail.com

## Francisco Vidal Barbosa

Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG  
Doutor pela Aston University. Pós-doutor pela Harvard University  
End. Av. Antônio Carlos, 6627 - Prédio da FACE - sala 4050 – Pampulha,  
31270-901 - Belo Horizonte, MG – Brasil. Telefone: (31) 34097034  
E-mail: fvbarbosa@cepead.face.ufmg.br

## Georgina Alves Vieira da Silva

Centro Universitário UNA  
Doutora pela Universidade de São Paulo  
Endereço: Rua Guajajaras 175 – 5º andar. Centro. 30180 100 – Belo Horizonte – MG.  
E-mail: georgina@abconsultores.com.br

**Data de submissão:** 10 dez. 2008. **Data de aprovação:** 15 abr. 2009. **Sistema de avaliação:** *Double blind review*. Centro Universitário UNA. Prof<sup>a</sup>. Dra. Wanyr Romero Ferreira

## Resumo

*O presente trabalho apresenta uma análise comparativa entre a visão dos tradicionais Economistas da Teoria da Firma sobre o termo competitividade. Foram analisados os pressupostos presentes na economia neoclássica, em Adam Smith, em Mill, em Marshall, em Veblen, em Coase, em Schumpeter, em Nelson & Winter, em Penrose e em Jensen. Como metodologia, foi realizado um estudo exploratório, através da revisão bibliográfica dos diferentes autores. Um quadro comparativo entre as diferentes abordagens e visões sobre o tema competitividade é apresentado tendo três dimensões: principais fatores de competitividade, conceito sobre competitividade e contribuições para a teoria de competitividade. Como síntese, o estudo aponta as principais similaridades e diferenças, bem como as limitações dos autores sobre a perspectiva competitividade empresarial.*

**Palavras-chave:** competitividade, teoria da firma, economia neoclássica

### Abstract

*This work realizes a comparative analysis of the traditional vision of the Firm Theory's economists about the term competitiveness. Was analyzed the purposes of the neoclassical economy, Adam Smith, Mill, Marshall, Veblen, Coase, Schumpeter, Nelson & Winter, Penrose and Jensen. The methodology utilized was the exploratory through the bibliography revision of these authors. A comparative frame about these different approaches to the term competitiveness is shown, considering three dimensions: main factors of competitiveness, concept about competitiveness and contributions to the theory of the competitiveness. On synthesis this study shows the main similarities, differences and the author's limitations views about the perspective of the business competitiveness.*

**Keywords:** competitiveness, firm theory, *neoclassical economy*

### 1. Introdução

O presente trabalho tem como objetivo avaliar o conceito de competitividade da firma através dos principais pensadores da economia que se envolveram na construção da tradicional Teoria da Firma. Esse objetivo torna-se relevante, na medida em que é evidente a necessidade de maior conexão entre o tema, constantemente presente nos estudos estratégicos de empresas e a economia empresarial. Dessa forma, serão analisados os pressupostos presentes na economia neoclássica, em Adam Smith, em Mill, em Marshall, em Veblen, em Coase, em Schumpeter, em Nelson & Winter, em Penrose e em Jensen, por serem considerados os principais estudos da economia da firma.

Como metodologia, o presente estudo buscou promover uma análise exploratória, através da revisão bibliográfica dos estudos supracitados, propondo-se a estabelecer um quadro comparativo entre as mesmas.

Como estrutura, o trabalho apresenta a seguir uma discussão conceitual sobre os postulados defendidos pelos autores supracitados, buscando-se identificar os principais elementos que remetem ao tema competitividade. Em seguida, é apresentado um quadro sintético e comparativo entre o legado desses estudos, com suas perspectivas, similaridades, diferenças e principais contribuições. Por fim, as considerações finais, onde são discutidas as principais limitações e potencialidades dessas linhas de pensamento para a construção do conceito de competitividade.

### 2. A Competitividade vista através dos economistas da Teoria da Firma

Para a tradição neoclássica da microeconomia (Mas-Colell, Whinston & Green, 1995), a teoria da firma está condicionada a um vetor de preços subordinados às ações de preferências dos agentes, das características técnicas produtivas e da suposição de que os agentes são tomadores e preços. A firma não é analisada de forma detalhada, sendo considerada apenas a sua capacidade de transformar insumos em produtos:

Vários aspectos devem ser considerados na ampla descrição da firma: Quem é o seu proprietário? Quem a gerencia? Como é gerenciada? Como é organizada? O que pode fazer? Todas essas questões podem ser concentradas na última. Nossa justificativa não é que as outras questões não sejam importantes, mas que nós queremos chegar o mais rápido possível num aparato conceitual mínimo que permita analisar o comportamento de mercado. Então nosso modelo de possibilidades de produção é bastante parcimonioso: A firma é vista meramente como uma "caixa preta", capaz de transformar insumos em produtos (Mas-Colell, Whinston & Green, 1995, p. 127).

A microeconomia concentra seus estudos, dito de forma mais específica, nas possibilidades tecnológicas da firma, na função de maximização de lucros e minimização de custos, na associação destas com a teoria da demanda, eficiência de produção para um determinado vetor de preços. Dessa forma, a competitividade da firma está associada à sua eficiência nas relações insumo-produto, custo-lucro, produção-demanda. Como observado por Kupfer (1990) esse modelo apresenta como limitação a sua difícil aderência à realidade.

Smith (1996) concentrou seus estudos em grupos de firmas e não em firmas individuais. A firma foi considerada com um conjunto de recursos concentrados em um processo produtivo, tendo uma natureza despersonalizada, ou seja, não levando em consideração os aspectos psicológicos de seus participantes. O papel do empreendedor não foi considerado como relevante em seu trabalho. Não há distinção entre quem provêm o capital e o administrador do negócio.

Para Smith (ibid.), o lucro da firma é o resíduo gerado pela diferença entre a renda e os custos do trabalho, do aluguel e das matérias primas. Os conceitos de equilíbrio e de estabilidade ocupam papel central na sua discussão. O equilíbrio ocorre quando o preço de mercado é igual ao preço natural. A condição para o preço de equilíbrio de mercado é que a quantidade demandada seja igual à quantidade ofertada. O significado da livre competição está relacionado com o condutor no qual recursos movem para a alocação de equilíbrio. A rivalidade pode vir de uma firma da indústria ou de uma que se move para a área de competição. O número de competidores assim como as barreiras estabelecidas pelo governo delimitam o comportamento da indústria que pode ser de livre competição ao monopólio. Quanto menor o número deles, maior é a facilidade para existir combinação de ações, restringindo a livre competição.

Mill (1983) afirma que o preço a ser observado no mercado será aquele no qual a quantidade ofertada é igual à quantidade demandada. Considera como de grande importância a personalidade e a habilidade do líder de negócios para a obtenção de lucros. Em outras palavras, o lucro da firma estaria associado à rentabilidade do setor em primeira instância, mas também com a habilidade do empreendedor no sentido de investir em determinadas atividades cuja rentabilidade fosse maior do que de outras.

Marshall (1982) discute a vantagem da prática e do trabalho repetitivo que leva à perfeição, ou seja, permite realizar, num tempo e com esforço relativamente pequenos, uma operação que, a princípio, parecia difícil. Entretanto, quando a ação é reduzida à mera rotina, a mesma pode ser substituída pela máquina. Dessa forma, a subdivisão do trabalho e o aperfeiçoamento da maquinaria são fatores que andam juntos contribuindo para os ganhos de escala, barateamento e melhor precisão dos produtos. A maquinaria complexa, entretanto, exige um maior discernimento e inteligência por parte do operário que a utiliza.

Marshall (ibid.) classifica uma indústria concentrada em certas localidades como indústria localizada. As principais causas para o surgimento dessa indústria são as condições físicas, tais como a natureza do clima e do solo, a existência de minas e de pedreiras ou um fácil acesso. O patrocínio de uma corte também é visto como fator importante para o surgimento dessa indústria, tendo em vista o aumento de demanda por determinadas mercadorias. Essa localização elementar deu origem aos modernos avanços da divisão do trabalho. Pessoas especializadas obtêm vantagens de localidade por estarem nessa indústria. Também surgem nas proximidades desse local atividades subsidiárias fornecedoras de insumos à indústria principal. A grande escala de produção também permite a utilização econômica de máquinas de alto preço. Por outro lado a indústria localizada também tem desvantagens como a procura demasiada por determinado tipo de mão de obra e a

possibilidade de queda na produção ou no fornecimento de insumos o que a expõe a uma grave crise.

Veblen (1997) analisou o papel do homem de negócio empreendedor em um ambiente de livre competição no período da revolução industrial que passa a ter destaque em função do poder que o mesmo adquire. Também estudou o surgimento da corporação que é criada pela capitalização de fundos, tendo como principal característica a impessoalidade na condução do negócio. O controle passa a ser um controle financeiro. O principal objetivo da corporação passa a ser o interesse do proprietário, ausente no negócio, que delega a condução desse negócio para um executivo.

O sistema de livre competição estudado por Veblen (ibid.) no século dezenove tem como pano de fundo a indústria mecanizada estimulada por fundos de investimentos e sistema de crédito ao consumidor. A competitividade da firma seria proveniente da alta produtividade e dos ganhos de escala gerados pela mecanização. Não havia necessidade de regular a produção para a manutenção de preços, uma vez que o mercado absorvia todo o produto. Por essas razões esse período pode ser visto como o período da livre produção competitiva.

Coase (1937) considera o tamanho da firma como sendo influenciado pelos custos de organização e o baixo crescimento dos mesmos, o menor número de erros cometidos por parte do empreendedor e os custos de insumos de produção. Nesse sentido, a firma teria seu tamanho influenciado por custos de transação e a capacidade gerencial.

O modelo de concorrência apresentado por Schumpeter (1982) serve de base para análise das movimentações e das alterações nas estruturas setoriais. Para esse autor, a “*destruição criativa*” é um fenômeno frequente e que garante o dinamismo nas estruturas econômicas pré-existentes. As empresas tentam evitar o estado de equilíbrio econômico e a concorrência perfeita Marshalliana, caracterizados pela inexistência de lucro e pelo compartilhamento da mesma dotação de fatores.

Nesse cenário de concorrência schumpeteriana, as empresas promovem inovações em produtos, processos, formas de comercialização e de competição, entre outros aspectos, capazes de gerar vantagens competitivas, como observa Possas (2002):

O destaque dado no enfoque schumpeteriano ao conceito de inovações em sentido amplo reflete essa idéia crucial: não se trata apenas de enfatizar a mudança tecnológica(...), mas toda e qualquer mudança no espaço econômico, promovida pelas empresas em busca de vantagens e conseqüentes ganhos competitivos. É esta “dimensão ativa” da concorrência, criadora de todo o tipo de variedade(...) que importa para fundamentar a teoria dinâmica da concorrência capitalista. Isto porque é ela que permite explicar a notável capacidade que a economia capitalista apresenta -por si e não por choques exógenos - de gerar mudança qualitativa, isto é, de gerar transformações em todo o espectro de atividades capazes de produzir lucros, o que só é compreensível quando se analisa a concorrência em seus efeitos ao longo do tempo (...), em vez de concentrar-se com supostos “estados de equilíbrio” (análise estática) que, também supostamente representariam de forma adequada e suficiente o funcionamento dessa economia. (POSSAS, 2002, p. 423).

A destruição criativa é originária desse processo de inovação, fazendo com que as estruturas setoriais modifiquem-se ao longo do tempo, gerando organizações mais competitivas, em detrimento de outras organizações com menor capacidade de permanência no setor, que, por sua vez, poderá apresentar tendência de concentração ou de dispersão do número de agentes.

Para Nelson & Winter (1997), a firma possui um comportamento padrão e rotineiro. Essas rotinas são seguidas até que exista algum motivo para sua alteração. Nesse momento, o

comportamento deixa de ser regular e previsível. A busca por novas rotinas é condicionada a rotinas que foram criadas no passado. A previsão das mudanças no comportamento das firmas torna-se extremamente difícil, tendo em vista o caráter aleatório que estas possuem. Esse caráter faz com que o sucesso do passado não seja garantia do sucesso do futuro. Isso sugere que o sucesso cumulativo é fortuito e não reflete uma maneira de se aproximar de um comportamento contínuo de maximização de lucros.

O conceito de dependência da trajetória (*path dependence*) pode ser apontado como uma característica do programa de pesquisa evolucionário. A firma inovadora pode se beneficiar do lucro extraordinário, podendo estar apta a outras inovações. Essa inovação, devido à sua cumulatividade, pode garantir hegemonia de mercado e até mesmo o monopólio. Entretanto o processo de imitação também pode estar presente, possibilitando que outras firmas não inovadoras alcancem as firmas líderes. Dessa forma, a imitação torna-se uma força estabilizadora, enquanto a inovação uma força desestabilizadora. Diferentes trajetórias fazem com que, em muitas situações, não se possa identificar uma relação de causa e efeito no processo competitivo. Em outras palavras, as trajetórias fazem com que o processo não seja determinado apenas por forças sistemáticas, mas também por eventos aleatórios.

Penrose (1962) em sua teoria do crescimento critica a forma com a qual a teoria econômica tradicional analisa o tamanho da firma na qual o seu crescimento torna-se um mero ajustamento ao tamanho adequado a determinadas condições, não havendo nenhuma noção de desenvolvimento intrínseco proveniente de um processo cumulativo em determinada direção.

Essa abordagem explicativa do tamanho das firmas será rejeitada no presente estudo, sob o argumento de que o tamanho não passa de um subproduto do processo de crescimento e de que não há tamanhos de firmas ótimos ou mais lucrativos. (PENROSE, 1962, p.32).

Para Penrose (ibid.), o limite de crescimento da firma é temporário, tendo em vista a ocorrência de novos processos de desequilíbrio que estimulam novas expansões. Dá-se ênfase aos recursos internos, ou seja, aos serviços produtivos de que a firma dispõe com base em seus próprios recursos, particularmente aos serviços produtivos provenientes dos administradores com a experiência que possuem. O papel do empresário pode ou não ser relevante, representando apenas uma parte, embora importante. Supondo que algumas firmas conseguem crescer, busca-se entender quais são os princípios que orientam esse crescimento rapidamente e por quanto tempo ele consegue se manter.

Penrose (ibid.) critica a teoria neoclássica da firma que tem como objetivo a sustentação da teoria do valor, ou seja, dos fatores que determinam os preços dos produtos, sendo portanto um modelo representativo de preços e quantidades da firma individual. O seu equilíbrio seria essencialmente um equilíbrio da produção. Outros aspectos que vão além desse equilíbrio de preços e quantidades não são abordados pela teoria, que considera o crescimento como um aumento de produção sendo o tamanho ótimo delineado pelo ponto inferior da curva de custos médios de um dado produto. Nesse contexto, a firma não teria liberdade para variar o tipo de produtos que produz na medida em que vai crescendo.

Segundo Penrose (ibid.), a firma é composta por um conjunto de recursos produtivos, cuja disposição entre diversos usos e através do tempo é determinada por decisões administrativas. O aumento do tamanho da firma é de grande relevância, pois quanto maior o seu tamanho, menor será a medida na qual a destinação dos recursos produtivos para diferentes usos e através do tempo estará diretamente subordinada às forças de mercado sendo maiores as oportunidades para um planejamento das atividades econômicas.

Jensen (2000) propõe a teoria dos custos de agência em que busca explicar como os conflitos de objetivos de diferentes indivíduos participantes podem ser conduzidos a uma situação de equilíbrio. Rejeitam em sua proposta o princípio de maximização de comportamento e o modelo de maximização de lucro, sugerindo a noção de maximização de comportamento por parte de todos os indivíduos em análise.

Para Jensen (ibid.) os contratos (implícitos e explícitos) são utilizados para regular relações, estabelecendo direitos e deveres dos diferentes membros em uma organização. Nesse sentido, existem implicações decorrentes da especificação contratual entre proprietários e gerentes de uma firma. O relacionamento de agência é definido aqui como um contrato sob o qual uma ou mais pessoas, o principal, engajando outra pessoa, o agente, a realizar determinado serviço envolvendo delegação de decisão e de autoridade. Ambas as partes são maximizadoras de utilidade, existindo, portanto, razões para se acreditar que o agente não agirá sempre de acordo com os interesses do principal. As divergências de interesse podem ser minimizadas pelo principal, através do estabelecimento de incentivos para o agente e através do monitoramento, o que gera custos. Em algumas situações, o agente deverá dar a garantia de pagar multas em caso de descumprimento contratual, ou de atitudes que possam prejudicar o principal. A diminuição de bem estar do principal decorrente da quebra contratual por parte do agente também pode ser estimada, constituindo um custo residual do contrato. Desta forma, os custos de agência são definidos como a soma de:

- 1- Os custos de criação e estruturação de contratos entre o principal e o agente.
- 2- Os gastos de monitoramento pelo principal
- 3- Os gastos de compromisso contratual pelo agente
- 4- Os custos residuais

Nesse sentido, a organização pode ser vista como uma “ficção legal” que serve como nexo para um conjunto de contratos entre indivíduos.

Segundo Jensen (ibid.), a competição está presente entre agentes sociais e econômicos como entre espécies na natureza. A competição entre organizações ocorre em várias dimensões, não somente preço e políticas de marketing, mas também, por exemplo, nos investimentos, financiamentos, compensações, dividendos, leasing, seguros e políticas de contabilidade. Sob condições gerais, a competição e a sobrevivência produzem uma utilização eficiente dos recursos.

### **3. Uma análise comparativa entre a visão dos diferentes autores da Teoria da Firma sobre a Competitividade**

Até o presente momento, foram apresentados os principais pontos abordados pelos autores supracitados com relação à competitividade. O Quadro 1 representa uma síntese desses principais pontos identificados.

### **4. Considerações Finais**

O presente trabalho teve como objetivo identificar a visão sobre o conceito de competitividade presente nos estudos dos principais pensadores sobre a teoria microeconômica da firma. Na escola Neoclássica, observa-se que a firma é vista como um modelo de eficiência na alocação de recursos, se reduzindo a uma função de produção e de custos. Smith (ibid.) vê a competitividade em nível agregado, tendendo a um estado de equilíbrio entre os agentes. Essas duas correntes apresentam um forte caráter de impessoalidade, não considerando o papel do empreendedor ou do gestor na condução do negócio. Para Mill (ibid.), a competitividade é dependente de fatores setoriais, mas também pela atuação do empreendedor. Para Marshall (ibid.), o conceito de competitividade está

associado a ganhos de escala e à subdivisão do trabalho. Coase (ibid.) destaca o papel dos custos de transação e do gestor do negócio. Schumpeter. Concentrou seus estudos na influência da inovação e sua capacidade de quebrar barreiras e mudar estruturas setoriais. Nelson & Winter (ibid.) destacam a importância da trajetória de aprendizado da firma na busca por vantagens competitivas.

Quadro 1. Síntese dos principais elementos de competitividade abordados pelos principais autores da Teoria da Firma

<b>Autor</b>	<b>Principais fatores de competitividade</b>	<b>Conceito sobre competitividade</b>	<b>Contribuição para a teoria sobre competitividade</b>
Escola Neoclássica	Eficiência na alocação de recursos dada uma condição de demanda	A competitividade da firma está associada à sua eficiência nas relações insumo-produto, custo-lucro, produção-demanda.	Função de produção e de custo
Smith	Número de concorrentes no setor	A competitividade é decorrente do número de empresas que atuam em determinado setor, caminhando sempre para um estágio de equilíbrio entre os agentes	Conceito de equilíbrio de mercado, de lucro da firma e de barreiras
Mill	Rentabilidade do setor Habilidade empreendedora	A competitividade da firma deriva da competência do empreendedor	A importância da visão do homem de negócio
Marshall	Subdivisão do trabalho Maquinaria Localização	A competitividade da firma é proveniente da subdivisão do trabalho e da inclusão da maquinaria na indústria	"Learning by doing" como instrumento de ganho de produtividade
Veblen	Mecanização Ganhos de escala Existência de fontes de financiamento	Competitividade associada a alta produtividade e ganhos de escala provenientes da mecanização	A ausência do proprietário da firma não influencia em seu desempenho competitivo e importância das economias de escala
Coase	Menores custos de transação	Competitividade associada ao tamanho da firma, sendo condicionada a menores custos e habilidade gerencial	Papel do gestor Importância dos custos e economias de escala
Schumpeter	Inovação das firmas	Inovação como geradora de desequilíbrio econômico e criação de vantagens competitivas para a firma	Destruição criadora Inovação
Nelson&Winter	Trajectoria ( <i>path dependence</i> ). Aleatoriedade e imprevisibilidade	Inovação como principal fonte de competitividade. O sucesso do passado não garante o futuro	Teoria evolucionária da firma
Penrose	Recursos internos. Não existência de um tamanho ótimo de firma.	A competitividade de uma firma é decorrente da forma com que a firma organiza seus recursos internos ao longo do tempo	Recursos e competências internas
Jensen	Custos de agência influenciando a maximização de resultados da firma	Competição presente em todas as relações e nos diversos agentes sociais, ocorrendo em várias dimensões, como marketing, preços, fontes de financiamento e investimento, etc.	A maximização da função de utilidade dos indivíduos influencia a competitividade das firmas. A maximização dos lucros da firma é substituída pela maximização do comportamento dos indivíduos

Fonte: Mas-Colell (1995), Smith (1996), Mill (1983), Marshall (1982), Veblen (1997), Coase (1937), Schumpeter (1982), Nelson & Winter (1997), Penrose (1962), Jensen (2000).

Para Penrose (ibid.) a organização dos recursos internos é o principal instrumento de competitividade de uma organização. Finalmente Jansen (ibid.) apresenta os custos de agência, como elementos que podem influenciar a competitividade.

Ao se analisar esses autores da microeconomia da firma, pode-se observar uma forte associação do termo competitividade à aptidão de uma firma ao um projeto, produção e vendas de um produto em relação a seus concorrentes, como observado por Chudnovsky (1990). A firma é fortemente associável a seus gestores, não necessariamente a seus proprietários, que se incumbem da fixação de estratégias e da tomada de decisões que irão influenciar no volume de vendas, participação de mercado, lucro.

Na competitividade, segundo a microeconomia da firma, são obviamente negligenciados os aspectos macroeconômico, bem como o papel que os mesmos exercem sobre a competitividade empresarial, setorial e nacional. Entretanto aspectos seminais na teoria sobre competitividade são abordados pelos autores em questão tais como o conceito de equilíbrio, da visão baseada em recursos de inovação, de trajetória de aprendizado organizacional, de empreendedorismo, da subdivisão do trabalho e dos ganhos de escala, dos custos de agência, entre outros. Todos esse conceitos serviram de base para conceitos e teorias atuais que envolvem os temas relativos a competitividade e estratégia empresarial.

Nesse sentido, fica evidente a importância dos fundamentos microeconômicos da Teoria da Firma para a construção de um conceito mais amplo sobre competitividade, ainda que os mesmos sejam insuficientes para esse intuito. Como observado por Kupfer (ibid.), o conceito de competitividade não pode ser visto apenas como uma característica intrínseca de um produto ou de uma firma. A ele deve ser anexado uma dimensão extrínseca a estes, associando-o ao padrão de concorrência vigente no mercado em consideração, que se torna a variável determinante e a competitividade a variável determinada ou de resultado.

### Referências Bibliográficas

- CHUDNOVSKY, D. **La competitividad Internacional: Principales Questiones Conceptuales Y Metodológicas**. Montevideo: CEIPOS; mimeo, 1990.
- COASE, R. H. **The nature of the firm**. *Economica*, 4(16), 386-405, 1937.
- JENSEN, M. C. **Theory of the firm: governance, residual claims, and organizational forms**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000.
- KUPFER, D. **Padrões de concorrência e competitividade**. Anais XX Encontro Nacional da ANPEC, Campos do Jordão, 1998.
- MARSHALL, A. **Princípios de economia** (Vol. 1). São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- MAS-COLELL, A, et all. **Microeconomic theory**. New York: Oxford University Press, 1995.
- MILL, J. S. **Princípios de economia política**. São Paulo: Nova Cultural, 1983.
- NELSON, R.R., WINTER, S. G. An evolutionary Theory of economic change, in N.J. Foss (org.), **Resources, Firms and Strategies: A Reader in the Resource-Based Perspective**. Oxford: Oxford University Press, p. 82-99, 1997.
- PENROSE, E. T. **Teoria del crecimiento de la empresa**. Madrid: Aguilar, 1962.
- POSSAS, M.L. Concorrência Shumpeteriana. In. KUPFER, D; HASENCLEVER, L. **Economia Industria: fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.
- SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.



SMITH, A. **A riqueza das nações. Investigação sobre sua natureza e suas causas** (Livro I). São Paulo: Abril Cultural, 1996.

VEBLEN, T. **Absentee ownership business enterprise in recent times: the case of America**. Londres: Transaction Publishers, 1997.

