

O CONHECIMENTO CIENTÍFICO NA FRONTEIRA DAS DIVERSAS ÁREAS DA ECONOMIA

LUCCA SIMEONI PAVAN
(ORGANIZADOR)



O CONHECIMENTO CIENTÍFICO NA FRONTEIRA DAS DIVERSAS ÁREAS DA ECONOMIA

LUCCA SIMEONI PAVAN
(ORGANIZADOR)



2020 by Atena Editora

Copyright © Atena Editora

Copyright do Texto © 2020 Os autores

Copyright da Edição © 2020 Atena Editora

Editora Chefe: Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

Diagramação: Natália Sandrini de Azevedo

Edição de Arte: Lorena Prestes

Revisão: Os Autores



Todo o conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição *Creative Commons*. Atribuição 4.0 Internacional (CC BY 4.0).

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores. Permitido o download da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

Conselho Editorial

Ciências Humanas e Sociais Aplicadas

Profª Drª Adriana Demite Stephani – Universidade Federal do Tocantins

Prof. Dr. Álvaro Augusto de Borba Barreto – Universidade Federal de Pelotas

Prof. Dr. Alexandre Jose Schumacher – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Mato Grosso

Profª Drª Angeli Rose do Nascimento – Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro

Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná

Prof. Dr. Antonio Gasparetto Júnior – Instituto Federal do Sudeste de Minas Gerais

Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília

Prof. Dr. Carlos Antonio de Souza Moraes – Universidade Federal Fluminense

Profª Drª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa

Profª Drª Denise Rocha – Universidade Federal do Ceará

Prof. Dr. Deyvison de Lima Oliveira – Universidade Federal de Rondônia

Prof. Dr. Edvaldo Antunes de Farias – Universidade Estácio de Sá

Prof. Dr. Eloi Martins Senhora – Universidade Federal de Roraima

Prof. Dr. Fabiano Tadeu Grazioli – Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões

Prof. Dr. Gilmei Fleck – Universidade Estadual do Oeste do Paraná

Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionale delle Figlie di Maria Ausiliatrice

Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense

Profª Drª Keyla Christina Almeida Portela – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Mato Grosso

Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins

Prof. Dr. Luis Ricardo Fernando da Costa – Universidade Estadual de Montes Claros

Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte

Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Universidade Federal do Maranhão

Profª Drª Miranilde Oliveira Neves – Instituto de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará

Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa

Profª Drª Rita de Cássia da Silva Oliveira – Universidade Estadual de Ponta Grossa

Profª Drª Sandra Regina Gardacho Pietrobon – Universidade Estadual do Centro-Oeste

Profª Drª Sheila Marta Carregosa Rocha – Universidade do Estado da Bahia

Prof. Dr. Rui Maia Diamantino – Universidade Salvador

Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará

Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande

Prof. Dr. William Cleber Domingues Silva – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro

Ciências Agrárias e Multidisciplinar

Prof. Dr. Alexandre Igor Azevedo Pereira – Instituto Federal Goiano
Prof. Dr. Antonio Pasqualetto – Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Profª Drª Daiane Garabeli Trojan – Universidade Norte do Paraná
Profª Drª Diocléa Almeida Seabra Silva – Universidade Federal Rural da Amazônia
Prof. Dr. Écio Souza Diniz – Universidade Federal de Viçosa
Prof. Dr. Fábio Steiner – Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul
Prof. Dr. Fágner Cavalcante Patrocínio dos Santos – Universidade Federal do Ceará
Profª Drª Girlene Santos de Souza – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia
Prof. Dr. Júlio César Ribeiro – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Profª Drª Lina Raquel Santos Araújo – Universidade Estadual do Ceará
Prof. Dr. Pedro Manuel Villa – Universidade Federal de Viçosa
Profª Drª Raissa Rachel Salustriano da Silva Matos – Universidade Federal do Maranhão
Prof. Dr. Ronilson Freitas de Souza – Universidade do Estado do Pará
Profª Drª Talita de Santos Matos – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Prof. Dr. Tiago da Silva Teófilo – Universidade Federal Rural do Semi-Árido
Prof. Dr. Valdemar Antonio Paffaro Junior – Universidade Federal de Alfenas

Ciências Biológicas e da Saúde

Prof. Dr. André Ribeiro da Silva – Universidade de Brasília
Profª Drª Anelise Levay Murari – Universidade Federal de Pelotas
Prof. Dr. Benedito Rodrigues da Silva Neto – Universidade Federal de Goiás
Prof. Dr. Edson da Silva – Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri
Profª Drª Eleuza Rodrigues Machado – Faculdade Anhanguera de Brasília
Profª Drª Elane Schwinden Prudêncio – Universidade Federal de Santa Catarina
Prof. Dr. Ferlando Lima Santos – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia
Prof. Dr. Fernando José Guedes da Silva Júnior – Universidade Federal do Piauí
Profª Drª Gabriela Vieira do Amaral – Universidade de Vassouras
Prof. Dr. Gianfábio Pimentel Franco – Universidade Federal de Santa Maria
Profª Drª Iara Lúcia Tescarollo – Universidade São Francisco
Prof. Dr. Igor Luiz Vieira de Lima Santos – Universidade Federal de Campina Grande
Prof. Dr. José Max Barbosa de Oliveira Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará
Prof. Dr. Luís Paulo Souza e Souza – Universidade Federal do Amazonas
Profª Drª Magnólia de Araújo Campos – Universidade Federal de Campina Grande
Profª Drª Mylena Andréa Oliveira Torres – Universidade Ceuma
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federaci do Rio Grande do Norte
Prof. Dr. Paulo Inada – Universidade Estadual de Maringá
Profª Drª Renata Mendes de Freitas – Universidade Federal de Juiz de Fora
Profª Drª Vanessa Lima Gonçalves – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande

Ciências Exatas e da Terra e Engenharias

Prof. Dr. Adélio Alcino Sampaio Castro Machado – Universidade do Porto
Prof. Dr. Alexandre Leite dos Santos Silva – Universidade Federal do Piauí
Prof. Dr. Carlos Eduardo Sanches de Andrade – Universidade Federal de Goiás
Profª Drª Carmen Lúcia Voigt – Universidade Norte do Paraná
Prof. Dr. Eloi Rufato Junior – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Prof. Dr. Fabrício Menezes Ramos – Instituto Federal do Pará
Prof. Dr. Juliano Carlo Rufino de Freitas – Universidade Federal de Campina Grande
Profª Drª Luciana do Nascimento Mendes – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte

Prof. Dr. Marcelo Marques – Universidade Estadual de Maringá
Prof^a Dr^a Neiva Maria de Almeida – Universidade Federal da Paraíba
Prof^a Dr^a Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Prof. Dr. Takeshy Tachizawa – Faculdade de Campo Limpo Paulista

Conselho Técnico Científico

Prof. Me. Abrãao Carvalho Nogueira – Universidade Federal do Espírito Santo
Prof. Me. Adalberto Zorzo – Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza
Prof. Me. Adalto Moreira Braz – Universidade Federal de Goiás
Prof. Dr. Adaylson Wagner Sousa de Vasconcelos – Ordem dos Advogados do Brasil/Seccional Paraíba
Prof. Me. André Flávio Gonçalves Silva – Universidade Federal do Maranhão
Prof^a Dr^a Andreza Lopes – Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento Acadêmico
Prof^a Dr^a Andrezza Miguel da Silva – Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia
Prof. Dr. Antonio Hot Pereira de Faria – Polícia Militar de Minas Gerais
Prof^a Ma. Bianca Camargo Martins – UniCesumar
Prof^a Ma. Carolina Shimomura Nanya – Universidade Federal de São Carlos
Prof. Me. Carlos Antônio dos Santos – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Prof. Ma. Cláudia de Araújo Marques – Faculdade de Música do Espírito Santo
Prof^a Dr^a Cláudia Taís Siqueira Cagliari – Centro Universitário Dinâmica das Cataratas
Prof. Me. Daniel da Silva Miranda – Universidade Federal do Pará
Prof^a Ma. Dayane de Melo Barros – Universidade Federal de Pernambuco
Prof. Me. Douglas Santos Mezacas – Universidade Estadual de Goiás
Prof. Dr. Edwaldo Costa – Marinha do Brasil
Prof. Me. Eliel Constantino da Silva – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita
Prof. Me. Euvaldo de Sousa Costa Junior – Prefeitura Municipal de São João do Piauí
Prof^a Ma. Fabiana Coelho Couto Rocha Corrêa – Centro Universitário Estácio Juiz de Fora
Prof. Dr. Fabiano Lemos Pereira – Prefeitura Municipal de Macaé
Prof. Me. Felipe da Costa Negrão – Universidade Federal do Amazonas
Prof^a Dr^a Germana Ponce de Leon Ramírez – Centro Universitário Adventista de São Paulo
Prof. Me. Gevair Campos – Instituto Mineiro de Agropecuária
Prof. Dr. Guilherme Renato Gomes – Universidade Norte do Paraná
Prof. Me. Gustavo Krahl – Universidade do Oeste de Santa Catarina
Prof. Me. Helton Rangel Coutinho Junior – Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro
Prof. Me. Heriberto Silva Nunes Bezerra – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Prof^a Ma. Jaqueline Oliveira Rezende – Universidade Federal de Uberlândia
Prof. Me. Javier Antonio Albornoz – University of Miami and Miami Dade College
Prof^a Ma. Jéssica Verger Nardeli – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho
Prof. Me. Jhonatan da Silva Lima – Universidade Federal do Pará
Prof. Me. José Luiz Leonardo de Araujo Pimenta – Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria Uruguay
Prof. Me. José Messias Ribeiro Júnior – Instituto Federal de Educação Tecnológica de Pernambuco
Prof^a Ma. Juliana Thaisa Rodrigues Pacheco – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Prof. Me. Leonardo Tullio – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Prof^a Ma. Lilian Coelho de Freitas – Instituto Federal do Pará
Prof^a Ma. Liliani Aparecida Sereno Fontes de Medeiros – Consórcio CEDERJ
Prof^a Dr^a Lívia do Carmo Silva – Universidade Federal de Goiás
Prof. Me. Lucio Marques Vieira Souza – Secretaria de Estado da Educação, do Esporte e da Cultura de Sergipe
Prof. Me. Luis Henrique Almeida Castro – Universidade Federal da Grande Dourados
Prof. Dr. Luan Vinicius Bernardelli – Universidade Estadual do Paraná
Prof. Dr. Marcelo Máximo Purificação – Fundação Integrada Municipal de Ensino Superior
Prof. Me. Marcos Aurelio Alves e Silva – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo

Profª Ma. Marileila Marques Toledo – Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri
Prof. Me. Rafael Henrique Silva – Hospital Universitário da Universidade Federal da Grande Dourados
Profª Ma. Renata Luciane Polsaque Young Blood – UniSecal
Profª Ma. Solange Aparecida de Souza Monteiro – Instituto Federal de São Paulo
Prof. Me. Tallys Newton Fernandes de Matos – Faculdade Regional Jaguaribana
Prof. Dr. Welleson Feitosa Gazel – Universidade Paulista

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (eDOC BRASIL, Belo Horizonte/MG)	
C749	<p>O conhecimento científico na fronteira das diversas áreas da economia [recurso eletrônico] / Organizador Lucca Simeoni Pavan. – Ponta Grossa, PR: Atena, 2020.</p> <p>Formato: PDF Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader Modo de acesso: World Wide Web Inclui bibliografia ISBN 978-65-5706-021-6 DOI 10.22533/at.ed.216202404</p> <p>1. Economia – Pesquisa – Brasil. I. Pavan, Lucca Simeoni. CDD 330</p>
Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422	

Atena Editora
Ponta Grossa – Paraná - Brasil
www.atenaeditora.com.br
contato@atenaeditora.com.br

APRESENTAÇÃO

Em todos os momentos da nossa história, a produção, absorção e compartilhamento do conhecimento foram seu principal fator de desenvolvimento econômico e social. Este novo livro intitulado “O Conhecimento Científico na Fronteira das Diversas Áreas da Economia” contribui para este processo divulgando diversos estudos realizados por pesquisadores de todo o Brasil.

A diversidade regional e de assuntos sempre foi um fato digno de destaque dos livros de divulgação científica da Atena Editora e esta edição não falhou à essa regra. Nesta coletânea apresentam-se trabalhos das mais respeitadas instituições de ensino, localizadas de norte a sul do país.

Os temas tratados aqui são dos mais diversos e qualificados. Aqui se encontram artigos de história do pensamento econômico e de economia institucional, modelos quantitativos aplicados ao agronegócio e à economia do crime. Também podemos ver preocupações muito adequadas aos dias de hoje, como a posição no mercado de trabalho dos mais idosos, o uso consciente da água na produção agrícola e o manejo adequado da pesca e seus impactos ao meio ambiente.

Enfim, parabênzo o trabalho de qualidade que vem sendo feito pela Atena Editora, contribuindo para divulgação da ciência no Brasil por meio de seus livros eletrônicos.

Lucca Simeoni Pavan

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1	1
A ECONOMIA POLÍTICA NA ORDEM ECONÔMICA CONSTITUCIONAL	
Sandra Maria Batista da Cruz Antônio Sérgio Carvalho Rocha	
DOI 10.22533/at.ed.2162024041	
CAPÍTULO 2	17
A TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO (TCT): UMA FERRAMENTA PARA A TOMADA DE DECISÃO DOS AGENTES ECONOMICOS	
Epaminondas da Silva Dourado	
DOI 10.22533/at.ed.2162024042	
CAPÍTULO 3	34
A EMPRESA INDUSTRIAL CONTEMPORÂNEA E OS DESAFIOS PARA CONSTRUÇÃO DE UMA TEORIA DA FIRMA INOVADORA	
Mabel Diz Marques Raphael de Oliveira Silva Roberto Lúcio Corrêa de Freitas	
DOI 10.22533/at.ed.2162024043	
CAPÍTULO 4	49
DESENVOLVIMENTO MINEIRO E FORMAÇÃO ECONÔMICA DO VALE DO RIO DOCE (1940-1970)	
Camila Amaral Pereira Haruf Salmen Espindola Diego Jeangregório Martins Guimarães	
DOI 10.22533/at.ed.2162024044	
CAPÍTULO 5	69
OCEANOS EM PERIGO: REVISÃO DE LITERATURA SOBRE O IMPACTO DAS EMISSÕES DE CO ₂ NOS OCEANOS DERIVADOS DA PESCA MUNDIAL	
Samantha Silva da Rosa	
DOI 10.22533/at.ed.2162024045	
CAPÍTULO 6	84
ANÁLISE DE COMPETITIVIDADE DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO COMPARADO AO MERCADO EUROPEU NO PERÍODO DE 2004 – 2017	
Educélio Gaspar Lisbôa Érico Gaspar Lisbôa	
DOI 10.22533/at.ed.2162024046	
CAPÍTULO 7	104
GESTÃO DA ÁGUA E A RIZICULTURA NO SUL DE SANTA CATARINA	
Hortência Warnier Bianchin Melissa Watanabe Cristina Keiko Yamaguchi José Carlos Virtuoso	
DOI 10.22533/at.ed.2162024047	

CAPÍTULO 8	121
O PERFIL DO IDOSO NO MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO EM RELAÇÃO À SUA SAÚDE: ANÁLISE DA PNAD DE 2008	
Samantha Silva da Rosa	
DOI 10.22533/at.ed.2162024048	
CAPÍTULO 9	135
INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS E ECONOMIA CRIATIVA: LIMITAÇÕES E PROPOSIÇÕES TEÓRICO-CONCEITUAIS	
Diego Santos Vieira de Jesus	
DOI 10.22533/at.ed.2162024049	
CAPÍTULO 10	153
RATIONALITY IN ILLEGAL MARKETS: THE EFFECT OF ILLEGAL GOODS DEMAND ON CRIME RATE	
Ingrid Rafaele Rodrigues Leiria	
Tiago Wickstrom Alves	
Alexsandro Mirian Carvalho	
DOI 10.22533/at.ed.21620240410	
CAPÍTULO 11	179
DETERMINANTES DA ESTRUTURA DE CAPITAL E DA RENTABILIDADE EM EMPRESAS DE TRANSPORTE LISTADAS NA B3	
Maxwell Augusto Meireles Barboza	
DOI 10.22533/at.ed.21620240411	
SOBRE O ORGANIZADOR	208
ÍNDICE REMISSIVO	209

A EMPRESA INDUSTRIAL CONTEMPORÂNEA E OS DESAFIOS PARA CONSTRUÇÃO DE UMA TEORIA DA FIRMA INOVADORA

Data de aceite: 13/04/2020

Data de submissão: 03/01/2020.

Mabel Diz Marques

Universidade Federal da Bahia

Salvador-BA

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5227-6469>

Raphael de Oliveira Silva

Universidade Federal da Bahia

Salvador-BA

Roberto Lúcio Corrêa de Freitas

Instituto Federal de Educação, Ciência e
Tecnologia do Norte de Minas Gerais

Arinos-MG

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/3970556947782406>

RESUMO: O objetivo do presente estudo é apresentar os desafios é construir uma teoria da firma para explicar a empresa industrial contemporânea, comprometida com o processo de crescimento econômico, em que, segundo Schumpeter, a inovação tem um papel central. A partir da revisão da literatura, observa-se que a possibilidade de interação entre a firma e o ambiente que a cerca torna a firma um agente ativo e não apenas reativo a mudanças externas. Ademais, a firma deve ser compreendida diante

de um contexto dinâmico, e não como um dado invariante da natureza humana, como um fato cotidiano e banal da experiência, que remete para um a priori não histórico independente do tempo e do contexto social.

A CONTEMPORARY INDUSTRIAL COMPANY AND THE CHALLENGES TO BUILD AN INNOVATIVE FIRM THEORY

ABSTRACT: The aim of the present study is to present the challenges in building a firm theory to explain the contemporary industrial enterprise, committed to the process of economic growth, in which, according to Schumpeter, innovation plays a central role. From the literature review, it is observed that the possibility of interaction between the firm and the surrounding environment makes the firm an active agent and not just reactive to external changes. Moreover, the firm must be understood in the face of a dynamic context, and not as an invariant datum of human nature, as a daily and trivial fact of experience, which refers to a non-historical a priori independent of time and social context.

1 | INTRODUÇÃO

Para as empresas que buscam atualizar sua base competitiva na contemporaneidade, a inovação é, cada vez mais, a força motriz para sua sobrevivência e prosperidade, uma vez que as empresas menos inovadoras encontrarão seus mercados em encolhimento à medida que perdem negócios para seus concorrentes mais inovadores (BAUMOL, 2002). Acontece que, a inovação não surgiu como um fato isolado, mas como um desenrolar de um processo envolvendo um conjunto de agentes, firmas e organizações/instituições. Esse conjunto de arranjos organizacionais atuam na busca do desenvolvimento de competências e difusão dos fluxos de conhecimento em direção ao setor produtivo.

Nesse sentido, a combinação de fatores dinâmicos como inovação requer aprender sobre como transformar tecnologias e acessar mercados de forma a gerar produtos e processos de maior qualidade e menor custo (LAZONICK, 2006). Por consequência, a firma passa a constituir o *lócus* que sustenta o processo de transformação da invenção em inovações, a partir de incentivos aos atores chaves, bem como o ambiente que estabelece a tomada de decisão descentralizada, coordenando os investimentos e impulsionando o processo de crescimento econômico.

Tal interpretação converge com aquela defendida por autores neoschumpeterianos, também denominada de evolucionistas, nas quais explanam a necessidade de desenvolver a compreensão da firma a partir de uma coleção de ativos com indivíduos distintos, dotados de características cognitivas próprias e com rotinas dinâmicas. Do ponto de vista teórico, essa tradição neoschumpeteriana, na medida em que, remete à existência de diferentes padrões inovativos das firmas associados ao próprio desenvolvimento teórico de Schumpeter (1934, 1943), nos denominados Schumpeter “Marco I” e “Marco II”¹ da obra do autor. Estabelece também, um senso comum de que firmas inovadoras tem efeitos destrutivos e criativos que são benéficos para sociedade, e por consequência propiciam a ampliação e crescimento econômico.

Acontece que, embora exista hoje na literatura um certo consenso sobre os impactos das inovações tecnológicas e organizacionais na estrutura industrial e nas organizações, é prudente advertir que estes impactos não têm sido prontamente incorporados na construção teórica do pensamento econômico conforme aponta Tigre (1998). Inclusive, uma das fragilidades das teorias da firma e de organização

1. O Schumpeter Mark I caracteriza-se pelo papel fundamental desempenhado pelas novas empresas em atividades inovadoras, ou seja, a destruição criativa, enquanto no segundo - Schumpeter Mark II -, esse papel fundamental é preenchido pelas empresas grandes e estabelecidas, ou seja, a acumulação criativa (SOETE; WEEL, 1999).

industrial consiste na insuficiência de atribuir a importância devida ao papel da mudança tecnológica na configuração da firma e dos mercados.

Assim, o objetivo deste artigo é apresentar os desafios que se coloca em construir uma teoria da firma para explicar a empresa industrial contemporânea, comprometida com o processo de crescimento econômico, em que, segundo Schumpeter, a inovação tem um papel central.

Para além desta introdução e considerações finais, este artigo contém mais três seções. Na seção 1, é apresentado a conceituação do termo firma a partir da teoria econômica. Em seguida, é feita uma análise sobre as transformações recentes da estrutura industrial ancoradas, sobretudo, pela fragmentação produtiva, avanços tecnológicos e intensificação da incorporação da digitalização na produção industrial. Na seção 3, são elencados os desafios a serem enfrentados para pensar uma nova teoria da firma inovadora contemporânea, comprometida com o processo de crescimento econômico.

2 | A FIRMA: UMA INTERPRETAÇÃO CONCEITUAL BASEADA NA TEORIA ECONÔMICA

Ao recorrer a compreensão da firma descrita na teoria econômica, a primeira a ser analisada é aquela defendida pela escola neoclássica, sendo esta identificada como uma unidade técnica que produz bens cuja função-objetiva da produção busca a maximização do lucro (VARIAN, 1992). Ora, ela consiste em um ator passivo que transforma insumos necessários em produto, bens e/ou serviços finais, dada uma determinada tecnologia e preço de mercado. Tal concepção e interpretação, resulta dos axiomas incorporados a esta abordagem, nas quais compreende que os agentes econômicos operam com perfeito conhecimento e previsão das condições de mercado, a partir racionalidade previdente, estruturada em torno de uma estabilidade estrutural do equilíbrio (POSSAS, 1997).

A firma neoclássica é caracterizada, portanto, como uma “caixa-preta”, que combina fatores de produção disponíveis no mercado para produzir produtos comercializáveis, não dotada de característica de entidade coletiva, objetivos e regras diferenciadas. Ademais, o empresário exprimi uma funcionalidade restrita, dado que sua função é coordenar a produção, pois as tecnologias são disponibilizadas no mercado, e incorporado nos fatores de produção. Além disso, “a análise interna da firma não constitui uma questão relevante, pois em situação de concorrência perfeita, e na ausência de progresso técnico, a firma teria pouca escolha a fazer” (TIGRE, 1998, p.4).

Esses fatos, evidenciam características marcantes dessa concepção teórica que retratou a firma inicialmente em um contexto histórico da revolução industrial britânica do século XVIII (TIGRE, 1998). Ademais, reflete a concepção teórica construída sob o objetivo de apoiar a investigação sobre o modo pelo qual os preços e alocação de recursos eram determinados, ao invés da análise sobre a competição e organização das firmas, pois a firma até então era vista como um ponto na análise sistêmica econômico.

Embora reconhecido os esforços, é notório que a versão neoclássica sobre a firma não logrou alcançar uma compreensão realista da firma, nem da sua época nem mesmo a firma moderna. Com isso, surgiu novos questionamentos sobre a natureza e compreensão da concepção da firma, dado seu irrealismo, bem como as transformações organizacionais e tecnológicas ocorridas no século XX e XXI, especialmente dentro do modo de produção fordista.

Diante do processo de transformação das estruturas de mercado e das assimetrias entre as firmas, Coase (1937) buscou explicar o surgimento de novas firmas a partir das falhas de mercado, uma vez que a teoria neoclássica, até então não oferecia resposta ao fato dos mercados não explicarem o funcionamento interno das firmas. Nesta perspectiva, Coase (1937) afirma que a definição da firma deveria buscar corresponder um significado mais realista, superando o mecanismo de preços relacionada à rede externa e custos relativos. Assim, o autor argumenta que as firmas emergem em economias de trocas especializadas, e os custos de usar os mecanismos de preços, ora negociar e concluir um contrato separado para cada transação deveria ser levado em consideração.

É razoável destacar que a questão da incerteza aparece como fator relevante nesta análise, uma vez que seria improvável a emergência de firmas sem a ocorrência da incerteza, dado que os indivíduos buscam prever necessidades não probabilísticas. Coase (1937) pondera ainda, a necessidade de discutir os elementos que favorecem a expansão da firma, bem como a noção da firma no mundo real. Segundo o autor, o aumento dos custos organizacionais, preços dos insumos e erros cometidos pelo empreendedor restringem a expansão da firma e condicionam o seu tamanho. Já a firma sob o ponto de vista prático, vai além da mera função de produção, sendo esta estabelecida legalmente pela relação: empregado e empregador. Nota-se que o empregador tem o direito de controle das atividades desenvolvidas do empregado no âmbito da firma, nas quais pode moldar e gerenciar seu trabalho, com o objetivo em última instância: a obtenção do lucro.

Noutras palavras, enquanto na abordagem neoclássica, os movimentos dos preços direcionam a alocação dos recursos por meio de uma série de transações

de troca, a firma na versão proposta por Coase, essas transações são eliminadas e substituídas pelo empresário-coordenador que reage a mudanças de preços, reorganizando os fatores de produção sob seu controle (FEIJÓ; VALENTE, 2004).

Nessa linha de raciocínio, Williamson (2000, 2007) defende a necessidade de construir uma maior consciência sobre a natureza da firma, deixando de lado a concepção de firma como função de produção, e considerá-la como uma estrutura de governança (construção organizacional) com finalidade econômica. No que diz respeito a escolha da estrutura de governança, está se move do simples para o complexo, por meio da introdução de recursos adicionais de segurança, redução da intensidade de incentivo e adição de custos burocráticos. Neste contexto, a firma é identificada como um nexo de contrato, já que o contrato é a unidade de análise, dada as hipóteses de racionalidade limitada dos agentes, complexidade do ambiente, incerteza, oportunismo e especificidade dos ativos. Portanto, o contrato torna-se instrumento fundamental para restringir os possíveis oportunismos.

Ainda diante das contestações e necessidade de compreender a natureza da firma, Edith Penrose (1959) é uma das primeiras autoras a conceber a análise da firma centrada nas capacidades, sendo está representada simultaneamente como uma unidade administrativa autônoma de planejamento cujas atividades estão inter-relacionadas ou coordenadas; e um conjunto único de ativos e capacidades que configuram a sua identidade enquanto organização. Ou seja, a firma passa a ser identificada como:

“[...] uma organização administrativa e um conjunto de recursos produtivos; seu propósito geral é organizar o uso de seus próprios recursos junto com outros adquiridos fora da firma para produção e venda de bens e serviços com lucro; seus recursos físicos proporcionam serviços essenciais para a execução dos planos de seu pessoal, cujas atividades são coordenadas por sua estrutura administrativa.” (PENROSE, 1959, P. 71).

Portanto, a firma é vista como uma entidade econômica no sentido mais amplo e constitui uma unidade básica de organização da produção. A esse respeito, os recursos de conhecimento e capacidades mais importantes são únicos, inimitáveis e imóveis, refletindo os distintos caminhos de cada firma. Neste cenário, a análise desenvolvida concentra em torno dos recursos internos da firma, no qual passa a ter um papel ativo na economia como um todo (FEIJÓ; VALENTE, 2004).

Ademais, ao buscar analisar os fatores que determinam os limites de expansão da máxima taxa de crescimento da firma, Penrose (1959) desenvolve sua própria teoria, pois até então o crescimento era visto num caráter estático e passivo sobre as condições de mercado. Sendo assim, o crescimento da firma passa a ser guiado pelas oportunidades produtivas, e obtida através de maiores lucros reinvestidos

internamente nas firmas. Por outro lado, é possível que haja restrições tanto internas como externas a firma. As restrições internas são condicionadas pelos riscos e incertezas, por meio da ausência e/ou poucos recursos produtivos inerentes à firma; ao passo que as restrições externas se relacionam à baixa expectativa de demanda e possui um foco subjacente a análise desenvolvida por Penrose.

Teece e Pisano (1994) seguindo o desenvolvimento teórico das capacitações, compreende a firma como um repositório de ativos e capacitações que viabilizam a valorização do capital, a partir do processo de busca pela inovação. Neste quadro, as firmas diferem entre si, pois possui ativos (in)tangíveis que outras firmas não os possuem. São estes ativos, inclusive que estão inerentes as rotinas das firmas que viabilizam a valorização do capital. Portanto, quanto maior for a dificuldade em replicar os processos produtivos, maior será a probabilidade de atingir o processo de valorização do capital.

Por fim, a última abordagem a ser mencionada aqui é a teoria neoschumpeteriana, ou comumente denominada de evolucionista, nas quais apontam para a necessidade de desenvolver uma visão da firma que seja identificada como uma coleção de ativos, recursos produtivos com características cognitivas próprias e distintas e com rotinas dinâmicas (NELSON; WINTER, 1982, 2002). Ou seja, as firmas nessa tradição não são vistas de forma reducionista, ou atômica, onde todas são iguais. Pelo contrário, cada firma tem suas especificidades.

Neste cenário, os estudos desta linha teórica procuram identificar as diferenças inter e intra setoriais na forma de buscar, introduzir, utilizar e difundir inovações na dinâmica capitalista, a partir do período histórico do paradigma da tecnologia informação implementado, sobretudo, na década de 1980. Ademais, a busca pela inovação é guiada pela dimensão tecnológica e econômica. A dimensão tecnológica, refere aos paradigmas (seleção de técnicas selecionadas para resolver problemas selecionados) e trajetórias tecnológicas (processo de busca não aleatório, mas incerto). Já a dimensão econômica, consiste nas características que condicionam as estratégias das firmas, a partir do grau de oportunidade, cumulatividade e apropriabilidade (TIGRE, 1998).

Há bons motivos para se acreditar que tanto o processo de busca quanto o seu resultado são selecionados, seja ele *ex ante* (instituições não mercantis) e/ou *ex post* (instituições mercantis), pois uma invenção só se torna uma inovação quando o mercado a acolhe. Esse processo de busca justifica-se pela necessidade de valorizar o capital consolidando o processo de destruição criadora e obtenção de lucros extraordinários, que no limite sucede quando atinge o monopólio temporário. Além do mais, as inovações possibilitam a vantagem frente ao concorrente pela

redução dos custos de produção dentro da unidade produtiva; bem como, permite alcançar novos nichos de mercados.

Diante deste cenário, percebe-se que a compreensão da firma foi transformada ao longo do tempo fundamentada, sobretudo, sob as transformações organizacionais e tecnológicas inerentes a estrutura industrial dominante. Porém, dado o caráter dinâmico do capitalismo, nota-se o desafio das ciências em construir uma nova teoria da firma que reflita a realidade contemporânea, e em adaptar ao novo contexto e ordem econômica instaurado, sobretudo, a partir da década de 2000 com a intensificação da concorrência em nível global, fragmentação da estrutura produtiva, incorporação da digitalização na produção industrial, novos modelos governança corporativa, flexibilização do mercado de trabalho, financeirização da estrutura produtiva, dentre outros fatores relevantes.

3 | MUTAÇÕES RELACIONAIS NA ESTRUTURA INDUSTRIAL CONTEMPORÂNEA

Assim como as firmas, as estratégias industriais sofreram profundas mudanças, especialmente, a partir do XXI. Os fatores subjacentes encontram ancorados nas transformações dos mercados, desenvolvimento de novas tecnologias, intensificação da competição, estreitamento das escalas físicas entre empresas, reestruturação organizacional, dentre outros fatores que ocorreram num ritmo e abrangência sem precedentes na história econômica. Neste contexto, a globalização dos mercados levou as firmas e indústrias a perderem espaços econômicos privilegiados, suprimindo muito do caráter idiossincrático das diferentes economias nacionais. Em resposta, as firmas passaram a buscar competitividade (re)combinando novas estratégias organizacionais por meio, especialmente, da introdução de inovações tecnológicas (TIGRE, 1998).

A globalização ora mencionada está associada dentre outras características, à crescente homogeneização das preferências dos consumidores em todo o mundo, resultado que facilitou o desenvolvimento e posicionamento de produtos em mercados globais. Além disso, permitiu o avanço das inovações tecnológicas, sobretudo, das tecnologias de informação e comunicação que ampliou o comércio internacional e reduziu os custos de transações comerciais. Neste ambiente de concorrência acirrada, reconhece que as firmas e as industriais têm sido confrontadas com demandas crescentes de eficiência, qualidade e flexibilidade, devido a pressão contínua nos preços dos produtos, necessidade de ampliação do padrão de qualidade e renovação de serviços e bens com a expansão do valor agregado.

Diante deste cenário, merece menção três fenômenos recentes. O primeiro refere a reestruturação e fragmentação organizacional e produtiva transcrita, especialmente, pelo que ficou conhecido como redes corporativas, fragmentação da produção, ou comumente denominado de Cadeia Global de Valor (CGV). Segundo, a intensificação da tecnologia de informação e comunicação no setor produtivo. E o terceiro, transcrito mais recentemente, a discussão do surgimento de uma quarta onda do avanço tecnológico expressa na figura da indústria 4.0.

O primeiro aspecto, está relacionado ao desenvolvimento do processo que “muitas indústrias passaram de entidades delimitadas nacionalmente a redes de negócios fragmentadas em termos organizacionais e globalmente distribuídas” (STURGEON et al., 2013, p.26). Além disso, as exportações de bens finais cederam progressivamente participação, às importações de bens intermediários complexos e customizados. Assim, a produção e comercialização de determinado bem, passou a ocorrer intensivamente, através de uma rede de produção com elos internacionalizados e países especializados em partes específicas das cadeias de valor.

O sentido desta transformação segundo aponta Suzigan (2008, p. 358)

[...] é o de retirar das estruturas internas das grandes empresas a atribuição de, por meio de economias de escala e de escopo, alcançar vantagens competitivas e poder de mercado, e passar essa atribuição a redes de empresas cuja interação gera economias externas. Esse processo de evolução das formas de organização da produção industrial deu-se paralelamente à crescente competição entre oligopólios industriais mundiais que, por sua vez, acompanhou a expansão do comércio mundial e os acordos multilaterais que forçaram uma crescente liberalização comercial.

Ademais, as cadeias globais de valor não transformaram apenas as estruturas da produção, mas a forma de pensar o comércio internacional, o investimento direto estrangeiro e o desenvolvimento dos países integrantes a rede. Nesta circunstância, cada etapa do processo produtivo passou a ser realizada por distintas firmas e indústrias, não apenas as transnacionais, mas também pequenas e médias firmas locais, que geralmente produzem sob o contrato para as empresas líderes da cadeia ou seus fornecedores de primeiro ou segundo nível² (OLIVEIRA, 2014).

É importante mencionar que esta reconfiguração da organização produtiva está presente em diversas indústrias, desde setores de alta tecnologia tais como eletrônicos, equipamentos de informática, peças e componentes, *software*, equipamentos de telecomunicações, aeronaves, dispositivos médicos, bem como em

2. Fornecedores de primeiro grau desenvolvem atividades em áreas como revisão de design, construção de protótipos, produção piloto e produção em massa. Em muitos casos, também são responsáveis por Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e desenvolvimento de produto. Os fornecedores de segundo grau comumente não possuem ativos proprietários e suas vantagens consistem apenas na produção em massa.

setores tradicionais como indústria de calçados, móveis, automobilísticas, vestuários, confecções, dentre outros (SUZIGAN, 2008). Porém, independente de qual seja a indústria, nota-se que há uma liderança eminente das empresas transnacionais que coordenam a rede denominadas “*flagship companies*”, geralmente provenientes das economias mais avançadas, e que possuem o comando de toda produção, e se apropriam de parte privilegiada do valor gerado. Essas empresas determinam, em sua maioria, as competências chaves da cadeia produtiva, bem como os fluxos das informações, geração do conhecimento, decisões, gestão e planejamento da produção (STURGEON et al., 2013).

O segundo aspecto, consiste nas mudanças tecnológicas intensificadas pelas tecnologias de informação e comunicação (TIC). A TIC conforme aponta Tigre (1998) não constitui apenas uma nova indústria, mas o núcleo dinâmico de uma revolução tecnológica que transforma e reestrutura a organização das empresas e sua relação com o mercado, uma vez que essas tecnologias têm sido instrumentos poderosos de suporte ao processo de globalização econômica, dada as possibilidades de interligar mercados. Ademais, as empresas “schumpeterianas” nascidas no paradigma da informação são essencialmente empresas de serviços de informação.

Como forma de ilustração, Tigre (1998) infere que empresas como Netscape, Microsoft e Intel, mesmo realizando produtos manufaturados, seus preços não guardam relação direta com os custos de produção, mas sim com atividades de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e comunicação com o mercado. Nesta situação, o autor (Ibdem, 1998) salienta que apenas 3% dos custos totais de um processador da Intel é incorporado aos materiais e ao processo produtivo, enquanto os 97% restantes são atribuídos à tecnologia e aos serviços agregados. Portanto, a relação à agregação de serviços ao produto, trata-se fundamentalmente de um processo de diferenciação assentado na exploração das oportunidades abertas pelas tecnologias da informação.

Soma-se à fragmentação da estrutura produtiva dos países no contexto global ampliada a partir do último quartil do século XX e as mudanças tecnológicas provenientes da TIC, a dinâmica da inovação tecnológica incorporada na chamada Indústria 4.0, fenômeno que tem provocado alterações na estrutura organizacional e industrial criando um novo ambiente altamente (inter)conectado, e que traz novas oportunidades e incentivos para inovar e competir globalmente, dado a intensificação da incorporação da digitalização na produção industrial.

A indústria 4.0 refere ao “novo” modelo de organização do controle da cadeia de valor da produção (DEL VAL ROMÁN, 2018). Tal conceito surgiu em 2011 na Alemanha, a partir de uma proposta de desenvolvimento da política industrial

fundamentada na alta tecnologia. A integração e controle da produção baseada na digitalização avançada, bem como a combinação da tecnologia da internet das coisas, uso de sistemas ciberfísicos (sistemas conectados) e computação em nuvem constitui as principais características desse avanço tecnológico e inovativo (RÜSSMANN, 2015).

É importante mencionar que a concepção da indústria 4.0 exibe uma dupla face surpreendente (HIRSCH-KREINSEN; WEYER; WILKESMANN, 2016). Por um lado, põe a indústria manufatureira no foco da análise novamente, uma vez que este setor perdeu paulatinamente representatividade no debate acadêmico, econômico e político, dada a transição da economia industrial para sociedade da informação e do conhecimento nos últimos anos. E, por outro lado, postula-se que as novas tecnologias digitais darão a atividade manufatureira um ímpeto de desenvolvimento com um rico potencial de futuras soluções e possibilidades impulsionando seu caráter estratégico no processo de transformação e incorporação de tecnologias.

Nesse sentido, percebe-se que as ideias desenvolvidas por Schumpeter (1943) sobre a importância da competência para inovar são reforçadas no contexto contemporâneo. Ou seja, a inovação mais do que nunca passa a constituir o instrumento que possibilita a formação de novas (re)combinações da estrutura produtiva, e que impactará na forma de produzir, gerenciar e pensar a firma contemporânea.

4 | DESAFIOS PARA CONSTRUÇÃO DE UMA NOVA TEORIA DA FIRMA CONTEMPORÂNEA

Diante das transformações do quadro organizacional e das novas formas de articulação com o mercado interno e internacional, a teoria econômica passa a exigir reformulações, e tem a inovação como fator chave e estratégico para competitividade. Esse fato, evidencia a característica marcante da empresa industrial contemporânea: a necessidade pela busca da inovação para manter e explorar novos mercados. Porém, quais são as principais fontes de inovação? E o que torna uma firma inovadora? E mais ainda, quais os desafios que se coloca para elaboração de uma teoria da firma contemporânea comprometida com o crescimento econômico, cuja inovação tem papel central?

Inúmeras resoluções podem ser elencadas para responder estes questionamentos, uma vez que os processos inovativos são multifacetados, e são afetados por mudanças institucionais, culturais, organizacionais, ambiente interno e externo. No entanto, este estudo privilegia os argumentos expostos a seguir.

Primeiramente ao buscar refletir sobre as fontes de inovação, defende que elas podem ser provenientes de fatores internos e externos. As fontes internas estão relacionadas as trajetórias dos conhecimentos que a firma acumulou ao longo de sua história, podendo ser materializada pelo desenvolvimento de habilidades adquiridas e resultado do aprendizado, experimentação e aperfeiçoamento. Por outro lado, é possível perceber que a inovação não depende apenas de fatores internos à firma, como o acúmulo do capital humano, estoque de máquinas e equipamentos, mas também do ambiente externos à firma, no qual estimule e reconheça a necessidade de inovar. Assim, o processo de imitação da inovação proveniente de outras empresas, a cooperação e interação entre firmas passam a representar elementos fundamentais como fonte de inovação assim como apontam Nelson e Winter (2002) e Lewin e Massini (2003).

Já o segundo questionamento é mais complexo e envolve a necessidade de compreender a firma inovadora de maneira sistêmica, a partir de reservas de conhecimento acumulados apropriados, que engendra o desenvolvimento ou aprimoramento de produtos e novos modelos de negócios. Ao recorrer aos estudos prévios, destaca-se o desenvolvido por Lazonick (2006).

Segundo o autor (ibidem, 2006), a firma inovadora exige que aqueles que exercem o controle estratégico sejam capazes de reconhecer os pontos fortes e fracos de competitividade da base de habilidades existente de sua empresa e, portanto, as mudanças nessa base de habilidades que serão necessárias para uma resposta inovadora aos desafios competitivos. Esses tomadores de decisões estratégicas também devem ser capazes de mobilizar financiamento comprometido para sustentar o investimento na base de habilidades até que possa gerar produtos de maior qualidade e menor custo do que os disponíveis anteriormente.

Para além destes argumentos, a compreensão da firma inovadora envolve a necessidade do entendimento dos processos reais de aprendizagem, dado pelas relações entre o conhecimento tácito e conhecimento codificado, entre capacidades individuais e capacidades coletivas, e entre o que é aprendido em um determinado momento e como esse aprendizado se acumula. Diante deste cenário, a influência do contexto social manifesta-se pela integração funcional e hierárquica de bases de habilidades que pode variar dramaticamente entre indústrias e ambientes institucionais, bem como ao longo do tempo. Ou seja, sua compreensão deve ser interpretada diante de uma perspectiva que envolve o processo de transformação histórica de mudança industrial e organizacional (LAZONICK, 2006).

Por fim, os desafios que se coloca para elaboração de uma teoria da firma contemporânea consiste primeiramente em levar em consideração o hiato temporal

entre a realidade econômica vivida pelas empresas e as teorias que procuram decifrá-las. Esse desencontro entre teoria e prática fundamenta dentre outras razões: i) às dificuldades históricas de captar, com as limitações teóricas e factuais disponíveis; ii) a complexidade do sistema econômico e; iii) diversidade deste ator protagonista do capitalismo (TIGRE, 1998). Pois, embora as teorias econômicas busquem compreender o conceito de firmas, há um desafio latente das ciências em explicar a empresa industrial, em razão do seu constante processo de transformação.

No segundo momento, alterações dos mercados existentes também podem contribuir para os desafios em construir uma teoria da firma contemporânea. Pois, mudanças no sistema econômico, ou no mercado, exigem condutas diferentes por parte das firmas, e este fato dificulta a caracterização de sua natureza, uma vez que ela se transmuta de acordo com o contexto histórico do mercado no qual está inserida. Além disso, as firmas não se limitam à habilidade de combinar fatores de produção, mas também de criar estratégias para permanecer e conquistar novos mercados.

O terceiro desafio que se coloca é o problema da governança corporativa e a questão do problema de agência. Esta perspectiva é historicamente relacionada aos acontecimentos que deram início às transformações nos mercados financeiros e corporativos a partir da separação do controle e propriedade na década de 1970, e intensificada mais recentemente pela necessidade latente em maximizar a riqueza dos acionistas (LAZONICK; O’SULLIVAN, 2000; KERSTENETZKY, 2007).

Nesta circunstância, um ponto central que se coloca refere à qual função-objetiva que as firmas contemporâneas deveriam atender, dado que as motivações dos gerentes e acionistas, não são muitas vezes convergentes, especialmente, no que tange alocação de recursos para investimentos em atividades inovativas de longo prazo, devido ao elevado nível de incerteza do retorno envolvido. Por outro lado, a busca pela maximização da riqueza sob o aspecto normativo, coloca os executivos de muitas firmas como representantes dos acionistas e designados pelo conselho de administração que, por sua vez, é eleito pelos próprios acionistas. Portanto, os executivos tomam decisões otimizadoras do interesse dos acionistas, e não (muitas vezes) de uma firma comprometida para sustentar o investimento na base de habilidades até que possa gerar o processo de crescimento econômico proveniente do processo inovativo.

Posto isso, podemos concluir que assim como em outras áreas da microeconomia, a teoria da firma tem sido desafiada a repensar e revisar substancialmente o conceito da firma em termos abstratos, e, de forma decorrente, como identificá-la em termos práticos. E que embora, ainda não exista um

acordo completo sobre a forma que uma nova teoria da firma deve assumir, há um reconhecimento pela literatura de que os pressupostos da análise tradicional precisam ser flexibilizados, revisitados, transformados e superados a fim de compreender e representar a firma contemporânea.

5 | CONCLUSÃO

Este trabalho propôs apresentar os desafios que se coloca ao buscar construir uma teoria da firma para explicar a empresa industrial contemporânea comprometida com o processo de crescimento econômico, em que, segundo Schumpeter, a inovação tem um papel central.

Buscou-se apresentar o conceito de firma diante da abordagem da teoria econômica. No primeiro momento, a partir da perspectiva teórica do *mainstream economic* (economia neoclássica), que define a firma como uma função-objetiva de produção que busca maximizar a alocação dos recursos, dado as restrições previamente estabelecidas e tecnologias difundidas no mercado. No momento seguinte e diante do irrealismo das hipóteses assumidas pela abordagem neoclássica, a firma foi identificada como estruturas complexas, com consciência de sua natureza e finalidade econômica sob diversas abordagens econômicas que buscam compreender a natureza e expansão da firma.

Foram elencados ainda, as transformações recentes na estrutura produtiva global, com base na premissa de que a nova morfologia da produção estruturada nas redes produtivas globais resulta em uma dispersão hierarquizada das funções corporativas, bem como a intensificação da tecnologia de informação e comunicação e incorporação da digitalização na produção industrial transcrita recentemente na figura da indústria 4.0.

Neste contexto prefigurado, os desafios para agenda da construção de uma teoria da firma inovativa contemporânea foram postos, e descritas de forma preliminar e gerais. A primeira agenda sugere a necessidade de uma maior aproximação entre a teoria e a realidade, embora seja factual as dificuldades históricas de captar a complexidade e diversidade da firma contemporânea. A segunda agenda, consiste que o conceito da firma não pode deixar de ser irrevogavelmente, pois as firmas não se limitam à habilidade de combinar fatores de produção, e muito menos, a funções de produção como expressas pelo *mainstream economic*. E, o terceiro desafio refere a compreensão de qual função-objetiva que as firmas contemporâneas devem atender, especialmente, àquelas comprometidas com o processo de crescimento econômico, mas que estão inseridas no ambiente de governança corporativa que

prioriza a maximização da riqueza para os acionistas.

Assim, a possibilidade de interação entre a firma e o ambiente que a cerca torna a firma um agente ativo e não apenas reativo a mudanças externas. Ademais, a firma deve ser compreendida diante de um contexto dinâmico, e não como um dado invariante da natureza humana, como um fato cotidiano e banal da experiência, que remete para um *a priori* não histórico independente do tempo e do contexto social.

REFERÊNCIAS

BAUMOL, W. J. **The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism**. Princeton university press, 2002.

COASE, R. The nature of the firm. **economica**, v. 4, n. 16, p. 79–95, 1937.

DEL VAL ROMÁN, J. L. CONFERENCIA DE DIRECTORES Y DECANOS DE INGENIERÍA INFORMÁTICA Industria 4.0: la transformación digital de la industria. 2018.

FEIJÓ, CARMEN. VALENTE, E. A FIRMA NA TEORIA ECONÔMICA E COMO. **Revista Economia contemporânea**, v. 8, n. 2, p. 351–376, 2004.

HIRSCH-KREINSEN, H.; WEYER, J.; WILKESMANN, JP. D. M. “Industry 4.0” as Promising technology: Emergence, semantics and ambivalent character. **Digitization of manufacturing and industrial work/ “Industry 4.0”**., n. 48, p. 33, 2016.

KERSTENETZKY, J. A natureza da firma contemporânea : O problema da governança corporativa. **Econômica**, v. 9, n. 2, p. 209–238, 2007.

LAZONICK, W. The innovative firm. In: FAGERBERG, J.; MOWERY, D. C. (Eds.). . **The Oxford handbook of innovation**. Oxford university press, 2006. p. 29–55.

LAZONICK, W.; O’SULLIVAN, M. Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. **Economy and Society**, v. 29, n. 1, p. 13–35, 2 jan. 2000.

LEWIN, ARIE; MASSINI, S. Organizations as Knowledge Systems. Knowledge Creation and Organizational Capabilities of Innovating and Imitating Firms. n. June 2014, 2003.

NELSON, R. R.; WINTER, S. **An evolutionary theory of economic change**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982.

NELSON, R. R.; WINTER, S. G. Evolutionary Theorizing in Economics. **Journal of Economic Perspectives**, v. 16, n. 2, p. 23–46, 2002.

OLIVEIRA, S. E. M. C. **Cadeias globais de valor e os novos padrões de comércio internacional: estratégias de inserção de Brasil e Canadá**. Tese (Doutorado). Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais. Universidade de Brasília, 2014.

PENROSE, E. **The theory of the growth of the firm**. New York: Blackwell, 1959.

POSSAS, M. A cheia do “mainstream”. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 1, n. jan-jun, p. 13–37, 1997.

RÜSSMANN, M. ET AL. Future of Productivity and Growth in Manufacturing. **Boston Consulting**, n. April, 2015.

SCHUMPETER, J. **The Theory of Economic Development**. Cambridge.: Harvard University, Press, 1934.

SCHUMPETER, J. **Capitalism, Socialism and Democracy**. New York: Harper, 1943.

SOETE, L.; WEEL, B. Schumpeter and the Knowledge-Based Economy: On Technology and Competition Policy. **Research Memorandum**, n. 4, p. 34, 1999.

STURGEON, T. ET AL. O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e de comércio. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, v. 115, p. 26–41, 2013.

SUZIGAN, W. Empresas transnacionais e internacionalização da P&D: elementos de organização industrial da economia da inovação. **Revista de Economia Política**, v. 28, n. 2, p. 358–360, 2008.

TEECE, D.; PISANO, G. The dynamic capabilities of firms: An introduction. **Industrial and Corporate Change**, v. 3, n. 3, p. 537–556, 1994.

TIGRE, P. B. Inovação E Teorias Da Firma Em Três Paradigmas. **Revista De Economia Contemporânea**, n. 3, p. 67–111, 1998.

VARIAN, H. R. **Microeconomic Analysis**. 3. ed. New York: Norton & Company, 1992.

WILLIAMSON, O. E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. **Journal of Economic Literature**, v. 38, n. 3, p. 595–613, 2000.

WILLIAMSON, O. E. d iscussion Papers Transaction Cost Economics : An Introduction. **E-Journal Economics**, p. 0–33, 2007.

ÍNDICE REMISSIVO

A

Agronegócio 32, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 95, 100, 101, 102, 103, 109
Agrotóxicos 84, 89, 117
Ambiente institucional 20, 30, 135, 143, 144, 145

B

Bolsa de valores 179, 181, 182, 191, 192, 193

C

Competitividade 40, 43, 44, 84, 85, 86, 101, 102, 181
Constituição Federal 1, 12, 13, 14, 15
Crime 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 162, 169, 170, 172, 174, 175, 176, 177, 178
Cultura organizacional 135, 138, 147, 148, 149, 151
Custo de Mensuração 17, 19
Custo de Transação 17, 19, 21, 30

D

Desenvolvimento Econômico 4, 7, 8, 49, 53, 65, 109, 135, 138, 142, 149, 150, 208

E

Economia Criativa 135, 136, 137, 138, 141, 142, 143, 144, 147, 149, 150, 151
Economy of Crime 153
Emissão de Co2 69
Enfermidades 121, 130, 132, 133
Estrutura de Capital 179, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 187, 188, 189, 193, 194, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 204
Estrutura de Governança 17, 18, 19, 20, 22, 23, 25, 28, 29, 30, 31, 32, 38

G

Generated Moment Method 153
Gestão participativa 104, 106, 111, 112, 113, 115, 116

I

Idosos 121, 122, 126, 127, 128, 131, 132, 133, 134
Infraestrutura 10, 49, 50, 51, 57, 59, 60, 62, 64, 66, 140
Inovação 34, 35, 36, 39, 42, 43, 44, 46, 48, 101, 114, 118, 135, 136, 138, 140, 141, 142,

144, 145, 146, 147, 149, 150, 151

Internacionalização de Empresas 135, 136, 138, 139, 142, 143, 144, 145, 148, 149

Investimentos 6, 8, 30, 35, 45, 55, 59, 66, 84, 85, 90, 92, 93, 100, 101, 141, 145, 180, 182, 183, 184, 187, 188, 190, 192, 193, 198

L

Logit 121, 128, 130, 132, 133

M

Minas Gerais 34, 49, 50, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 62, 63, 64, 65, 67, 68, 134

N

Nacional-desenvolvimentismo 1

O

Oceanos 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 77, 80

P

Pesca 69, 70, 71, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 106

R

Recurso hídrico 104, 105, 106, 110, 112, 117

Rizicultura 104, 112, 113

S

Structural Equations 153, 158, 159, 160, 162, 163, 174, 175

T

Teoria dependente-associada 1

Transporte 56, 57, 58, 60, 62, 63, 65, 70, 107, 179, 181, 182, 194, 196, 198, 200, 202, 204

V

Vale do Rio Doce 49, 50, 57, 58, 59, 61, 66, 67

 **Atena**
Editora

2 0 2 0