



**IPL**  
instituto politécnico  
de leiria

# **A empresa e o meio nas teorias económicas da empresa: Uma leitura longitudinal**

**João Carvalho Santos**  
Instituto Politécnico de Leiria

**Manuel Portugal Ferreira**  
Instituto Politécnico de Leiria

**Nuno Rosa Reis**  
Instituto Politécnico de Leiria

**2011**

**working paper**



  
**Glob  
advantage**

**Working paper nº 72/2011**

**globADVANTAGE**  
**Center of Research in International Business & Strategy**

INDEA - *Campus 5*

**Rua das Olhalvas**

**Instituto Politécnico de Leiria**

**2414 - 016 Leiria**

**PORTUGAL**

**Tel. (+351) 244 845 051**

**Fax. (+351) 244 845 059**

**E-mail: [globadvantage@ipleiria.pt](mailto:globadvantage@ipleiria.pt)**

**Webpage: [www.globadvantage.ipleiria.pt](http://www.globadvantage.ipleiria.pt)**

**WORKING PAPER Nº 72/2011**

**Fevereiro 2011**

**A empresa e o meio nas teorias económicas da empresa:  
Uma leitura longitudinal**

**João Carvalho Santos**

Escola Superior de Tecnologia e Gestão  
globADVANTAGE – Center of Research in International Business & Strategy  
Instituto Politécnico de Leiria  
Morro do Lena – Alto do Vieiro  
2411-901 Leiria, Portugal  
E-mail: [joao.santos@estg.ipleiria.pt](mailto:joao.santos@estg.ipleiria.pt)

**Manuel Portugal Ferreira**

Escola Superior de Tecnologia e Gestão  
globADVANTAGE – Center of Research in International Business & Strategy  
Instituto Politécnico de Leiria  
Morro do Lena – Alto do Vieiro  
2411-901 Leiria, Portugal  
E-mail: [manuel.portugal@ipleiria.pt](mailto:manuel.portugal@ipleiria.pt)

**Nuno Rosa Reis**

Escola Superior de Tecnologia e Gestão  
globADVANTAGE – Center of Research on International Business & Strategy  
Instituto Politécnico de Leiria  
Morro do Lena - Alto Vieiro  
2411-911 Leiria, Portugal  
E-mail: [nuno.m.reis@ipleiria.pt](mailto:nuno.m.reis@ipleiria.pt)

## **A empresa e o meio nas teorias económicas da empresa: Uma leitura longitudinal**

### **RESUMO**

A teoria económica tem tentado compreender e explicar o comportamento das empresas nos mercados. Contudo, persistem grandes divergências acerca do papel das diferentes forças que influenciam o crescimento e os objectivos das empresas. Sintetizar os principais contributos dos autores mais relevantes das diferentes teorias económicas parece útil. Assim, neste artigo fazemos uma breve revisão das teorias da empresa desde a teoria neoclássica até ao conceito de capacidades dinâmicas e o impacto nas empresas das alterações do ambiente onde se inserem.

**Palavras-chave:** Teoria neoclássica, teoria da empresa, capacidades dinâmicas, revisão de literatura

## INTRODUÇÃO

Criar modelos que permitissem compreender o comportamento das empresas e dos mercados tem sido uma das principais orientações da teoria económica. No entanto esses esforços ainda não resultaram num modelo ou quadro analítico convergente, já que persistem grandes divergências acerca do papel das diferentes forças que influenciam o crescimento e os objectivos das empresas. Estas divergências podem derivar de importantes diferenças conceptuais, metodológicas e ideológicas entre as principais correntes teóricas que estudam a empresa.

As diversas críticas às teorias da empresa identificam paradoxos e procuram novas conceptualizações, auxiliadas pela inclusão de conhecimentos vindos de diferentes campos científicos interdisciplinares à economia e por dados empíricos que ilustram com maior rigor o padrão de crescimento das empresas e das próprias estruturas dos mercados. Os críticos raramente têm em consideração o contexto histórico em que os investigadores que os precederam estavam inseridos e que poderiam justificar muitas das incoerências detectadas à posterior. Mesmo em relação à sua própria contribuição, não se percebe, de forma clara, na leitura dos textos e estudos económicos sobre a empresa e mercados, a que realidades se referem os autores. As diferentes teorias e princípios baseiam-se num contexto indefinido, sugerindo uma universalidade que na grande maioria dos casos se revela irrealista.

A organização interna da empresa, do ponto de vista institucional, foi estudada de forma ainda mais gradual, retratando a complexidade que, na prática, o estudo da empresa apresenta. As investigações sobre a natureza do crescimento, objectivos e formas de organização das empresas dependeram não apenas de observações, mas também da acumulação de conhecimentos que deram origem a novos conceitos e modelos. O conhecimento proveniente de outras áreas do conhecimento, como da biologia evolucionista (Freeman, 1974), da psicologia (Simon, 1959) e da ciência política (Pfeffer, 1992), permitiu incorporar dimensões mais difíceis de serem captadas pela teoria económica convencional. A metodologia ortodoxa da teoria neoclássica e as suas variáveis de análise, limitou a percepção de questões complexas mas fundamentais para uma correcta

compreensão dos mais variados fenómenos que ocorrem nas empresas e mercados.

Fazemos uma breve revisão das teorias da empresa desde a teoria neoclássica até ao conceito de capacidades dinâmicas e o impacto que as alterações no meio em que as empresas estão inseridas, tiveram nestas mesmas teorias. O presente trabalho encontra-se dividido em 6 partes. Na segunda parte apresentamos a teoria económica neoclássica, seus conceitos e pressupostos desenvolvidos principalmente por Leon Walras (1860b) e Alfred Marshall (1907). Na terceira parte, apresentamos, de forma breve, a teoria da empresa realçando autores como Coase (1937), March (1958), Williamson (1975) e Cyert (1992). Na quarta parte, descrevemos e discutimos as novas teorias da empresa: neo-institucionalistas, como Chandler (1962) e North (1990) e os evolucionistas Freeman (1974), Nelson e Winter (1982). Por fim, na quinta parte, abordamos o conceito 'capacidades dinâmicas' introduzido no pensamento económico por autores como Freeman e Boeker, (1984); Nelson e Winter, (1982); Teece, Pisano e Shuen, (1997). A investigação sobre capacidades dinâmicas e como as mesmas proporcionam às empresas vantagens competitivas sustentáveis no longo prazo, oferece uma explicação plausível sobre a adaptação das empresas a um meio em constante mutação (Zollo e Winter, 2002; Helfat e Peteraf, 2003; Khrishnan e Singh, 2005).

## **TEORIAS ECONÓMICAS**

### **Teoria económica neoclássica**

A teoria neoclássica, criada a partir dos modelos de equilíbrio geral e parcial, pouca relação tem com a actual realidade económica. Como modelo abstracto de explicação do funcionamento do mercado, a sua aplicação para análise de mercados e para a tomada de decisões não teve muito sucesso, apesar das inúmeras tentativas de aperfeiçoar os modelos económicos através da incorporação de elementos da realidade económica (Freeman, 1974). Na teoria neoclássica, o enfoque é dado à teoria dos preços e afectação de recursos. A empresa e o próprio mercado assumem uma

conceptualização demasiado simples e até irrealista, como pode ser comprovado pelos seguintes pressupostos:

- A empresa é como uma “caixa-preta”, que transforma *inputs* disponíveis no mercado para a produção de *outputs* para comercialização posterior;

- O mercado, embora apresente situações transitórias de desequilíbrio, tende a convergir para condições de concorrência perfeita;

- O uso das tecnologias é normalmente representado pela função de produção, que determina a quantidade a produzir tendo em consideração cada combinação possível de factores produtivos. As tecnologias estão sempre disponíveis no mercado, seja através de bens de capital, seja no conhecimento incorporado pelos trabalhadores;

- É assumida perfeita racionalidade dos agentes, diante do objectivo da empresa de maximização de lucros. Neste contexto, a análise da empresa não é uma questão muito importante, uma vez que em situação de concorrência perfeita, e na ausência de progresso técnico, as empresas têm poucas opções a fazer. A sua única função é transformar matérias-primas (*inputs*) em produtos (*outputs*), bastando escolher a técnica mais apropriada e adquirir os *inputs* no mercado, incluindo trabalho e tecnologia. O ambiente competitivo é simples, imóvel e praticamente sem incertezas.

Esta concepção de empresa é coerente com os pressupostos do sistema económico neoclássico, baseado nos princípios de equilíbrio geral de Leon Walras (1860). O lucro é visto como um resíduo do valor das vendas, depois de remunerados os diferentes factores de produção. O preço de venda, assim como a taxa de remuneração do trabalho e do capital, são determinados pelo mercado, sendo portanto exógenos à empresa.

A imagem neoclássica da empresa e o irrealismo de muitas das hipóteses e pressupostos do modelo walrasiano levou Marshall (1907), a questionar essa mesma imagem e a reformular o modelo, através das teorias do equilíbrio parcial, de forma a ultrapassar a perspectiva estática do modelo de Walras (1860). A determinação de preços em situação de concorrência, concebida por Marshall, constitui ainda hoje a base da microeconomia. No entanto, essa teoria não incorporava todos os

pressupostos do que hoje constitui o modelo de concorrência perfeita, como também não identificava os constrangimentos de crescimento da empresa nas deseconomias de escala. De realçar, no entanto, que a visão walrasiana continuou a prevalecer na teoria neoclássica desenvolvida a partir do início do século XX, apesar destas importantes constatações de Marshall. A principal crítica de que é alvo deve-se ao facto de a empresa ser vista como um agente individual e não reconhecer as características das entidades colectivas com objectivos e regras diferenciadas das demais empresas, assumindo assim que todas as empresas têm um princípio comportamental único, o da maximização do lucro.

A visão neoclássica da empresa é paradoxal visto considerar a empresa como um elemento central na economia mas tratá-la como um "simples" consumidor/produtor individual, passivo e sem autonomia, cujas funções se limitam à transformação de *inputs* em *outputs* e à maximização do uso de variáveis que são determinadas de forma exógena. A própria estrutura de mercado acaba por se impor à empresa na determinação dessas variáveis. Tendo em consideração as informações disponíveis e o nível de incerteza pré-determinado, a empresa acaba por ser vista como uma máquina programada para realizar, para todo o sempre, uma tarefa.

A teoria neoclássica de concorrência perfeita centrava a sua preocupação no sistema de preços ignorando a competição e organização das empresas. Segundo Demsetz (1993), a teoria tem origem no debate entre mercantilistas e defensores do livre mercado sobre o papel do Estado na economia. A visão liberal baseava-se na "mão invisível" de Adam Smith (1776). Um século mais tarde, a necessidade de combater os que evocavam a necessidade do planeamento central de forma a evitar o caos económico, como Marx (1890), levou os liberais a discutirem os pressupostos necessários para o sistema de preços funcionar de forma a corroborar o que defendia Adam Smith (1776). Tais pressupostos deram origem a um modelo abstracto e descentralizado da economia que, embora sem evidenciar propriamente a empresa, tinha por base a visão do modelo de organização industrial britânico. As empresas britânicas representavam mais de 40% das exportações mundiais de produtos manufacturados e apresentavam níveis de produtividade muito superiores aos demais países.

A adopção da produção em massa nas empresas como factor fundamental para melhorar os níveis de produtividade ainda não era nessa época uma opção estratégica das empresas principalmente por dois grandes motivos. Por um lado, a inexistência de recursos técnicos e financeiros que permitissem a realização dos investimentos necessários em equipamentos, bem como o desenvolvimento de novas formas de organização da produção que garantissem a qualidade na produção em grande escala (em massa). Por outro lado, a existências de distritos industriais dinâmicos, onde a presença de economias externas garantisse a eficiência colectiva das empresas individuais. De referir que as economias externas derivam da disponibilidade de factores de produção de baixo custo no mercado, e não da utilização eficiente dos recursos produtivos no interior da empresa. Referindo-se a esse aspecto, Marshall (1907) reparou que as empresas podem obter os benefícios de economias externas quando o crescimento de um distrito industrial permite diluir os custos fixos investidos por essas empresas na economia como um todo por um maior volume de produção e com coordenação pelo mercado dos factores produtivos mais utilizados pela empresa. Estes benefícios permanecem até hoje apropriados para compreender a importância das empresas pertencerem a distritos industriais especializados, hoje conhecidos como *clusters*, como uma forma para se manterem competitivas no mercado.

A noção de deseconomias de escala é uma das questões que mais polémica gerou na teoria económica neoclássica. Para Marshall uma empresa incorre em deseconomias de escala quando os custos totais de produção crescem mais do que proporcionalmente aos do produto. Como resultado, os custos médios de produção sobem, a longo prazo. A ausência de gestores profissionais e trabalhadores qualificados levava à falta de mecanismos eficientes de coordenação de todas as actividades da empresa, o que reforçava o realismo da presença de deseconomias de escala. O aumento da produção estava dependente da oferta externa de trabalho qualificado e matéria-prima, o que implicava a obrigatoriedade de as empresas estarem localizadas nos principais países industriais como Inglaterra e Estados Unidos.

Apesar de certos pressupostos fundamentais, a teoria neoclássica como o princípio da concorrência, embora não perfeita, o carácter exógeno da tecnologia, a dimensão óptima de equilíbrio da empresa integrada num ambiente em constantes mudanças tecnológicas e os privilégios que as empresas, pertencentes aos grandes distritos industriais, têm na obtenção de informação mostraram-se realistas. No entanto ao não conseguirem justificar, perante a diversidade de estratégias e objectivos empresariais, a hipótese de maximização do lucro como único objectivo da empresa bem como o pressuposto que o comportamento da empresa é igual ao de um consumidor individual, não se mostraram realistas.

A não consideração dos factores técnicos e das inovações como importantes no seio das empresas bem como a incorporação dos objectivos dos gestores dentro do princípio da racionalidade estiveram na base do surgimento de divisões dentro da teoria económica do século XX. Estes aspectos constituem base de reflexão nas partes do trabalho que se seguem.

### **A evolução da teoria da empresa ao longo do século XX pós teoria económica neoclássica**

A partir dos anos 20 do século XX, as teorias da empresa desenvolvem-se verdadeiramente com o levantar de sérias dúvidas sobre o realismo e a coerência do modelo concorrencial (concorrência perfeita), da versão marshaliana de equilíbrio parcial e da visão da empresa como um consumidor individual. Ao por em causa os pressupostos neoclássicos do funcionamento da empresa, um novo rumo foram seguidos pelos investigadores que se desvincularam do quadro teórico único e abstracto. Importa descrever, mesmo que brevemente, algumas das transformações tecnológicas e económicas que ocorreram ao longo do século XX e que modificaram por completo o meio onde as empresas operam. O novo contexto é caracterizado por constantes inovações, tanto ao nível técnico como organizacional. A própria forma de organização interna da empresa é diferente, a sua interacção com o mercado precisa ser muito mais dinâmica; factos que obrigam a repensarem toda a lógica de gestão.

Segundo Chandler (1962) o crescimento da grande empresa está associado a um conjunto de acontecimentos interligados. A revolução no

campo das telecomunicações e transportes foi um dos acontecimentos que permitiu o aparecimento da grande empresa por possibilitar um aumento substancial do volume de produção e a diminuição dos tempos de produção. As empresas começaram por adoptar uma lógica assente na exploração das economias de escala e de gama para conseguirem reduzir os seus custos de transacção (Williamson, 1985). Ainda de acordo com Chandler (1962) as mesmas inovações levaram a transformações nas estruturas de mercado, visto que as empresas inovadoras obtêm vantagens competitivas que acabam por tornar as indústrias onde se inserem em oligopólios.

A outra grande inovação que beneficiou a transformação da própria concepção da empresa e do mercado foi a produção em massa, associada a Henry Ford e à indústria automóvel. As origens deste sistema de produção podem ser encontradas na obra de Adam Smith (1776), através das suas observações sobre as vantagens da divisão do trabalho numa fábrica de alfinetes. No entanto, apenas com a obra de Taylor "*Princípios da gestão científica*", 1911, é que as vantagens do sistema de produção em massa foram definitivamente demonstradas, visto as mesmas possibilitarem às empresas a obtenção de economias de escala.

Duas ondas de inovações organizacionais, que alteraram os limites ao crescimento da empresa, foram destacadas por Chandler (1962, 1977). Como: a integração vertical das actividades em unidades distintas e o aparecimento das organizações multi-divisionais em que a sede é responsável pelo planeamento, coordenação, afectação de recursos, instalações, capital e avaliação das diferentes divisões de forma a proporcionar elevados níveis de produção. Os gestores destas divisões são responsáveis pelos resultados das mesmas. Ambas as inovações contribuíram decisivamente para a eliminação das deseconomias internas de escala, permitindo assim que a gestão eficiente das grandes empresas fosse uma realidade.

Sraffa (1926) foi dos primeiros economistas a pôr em causa os pressupostos e noções clássicas como a dos rendimentos decrescentes pela sua discordância face às economias de escala e à relação entre preços e custos, uma vez que diferentes escalas determinam diferentes custos de produção. Desta forma, empresas mais eficientes controlavam os preços

para níveis menores provocando desequilíbrios no mercado e levando a uma maior concentração na indústria maior. Já Robinson (1931), ao criticar o irrealismo da situação de concorrência perfeita, formulou a teoria da concorrência imperfeita uma vez que, ao contrário da situação de concorrência perfeita, previa que um produtor individualmente teria condições para afectar os preços.

## **AS NOVAS TEORIAS DA EMPRESA**

As constantes alterações no meio da própria organização interna da empresa e da articulação da mesma com o mercado levou a profundas reformulações da teoria económica. Uma das maiores lacunas das teorias da empresa existentes é, segundo Winter (2000) a sua incapacidade de incorporar correctamente a importância das mudanças tecnológicas na configuração da própria empresa, mercados e toda a envolvente empresarial. É de realçar que desde os anos 50 que Schumpeter se vem referindo a estes aspectos. No entanto, as suas ideias não chegaram a influenciar de forma clara o pensamento económico dominante na época. Foram necessárias mudanças visíveis no mundo empresarial mundial para que as suas linhas de investigação fossem retomadas, nomeadamente através da teoria evolucionista ou neo-schumpeteriana. As novas teorias da empresa, focadas na compreensão desta nova realidade, ganham notoriedade com os trabalhos de Aoki sobre as empresas japonesas e com os trabalhos sobre inovações organizacionais nas empresas norte-americanas realizados por Chandler. Esta corrente do pensamento económico é designada por neo-institucionalista.

### **Os neo-institucionalistas**

A importância dada às novas formas de organização empresarial como fontes decisivas de vantagens competitivas para as empresas, regiões ou mesmo países tem origem nos estudos pioneiros de Chandler (1962, 1977). Os estudos centram-se nas instituições e nas características específicas da estrutura empresarial. As suas análises históricas centram-se nas modernas empresas (grande e multi-produto), no sistema financeiro e nas instituições

reguladoras da actividade económica internacional, como a Organização Mundial do Comércio, o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional.

Segundo North (1990) a visão institucionalista, atribui às instituições a responsabilidade de diferentes *performances* económicas entre nações. Cada nação tem uma estrutura institucional própria que cria modelos distintos de restrições e incentivos e que é função da sua política económica. É a organização institucional que irá escolher os diferentes agentes e irá definir os seus comportamentos. Existe uma lógica de mercado e de política específica que leva a diferentes escolhas estratégicas únicas em cada país (Zysman, 1994). O mesmo autor destaca ainda, a importância das instituições, enraizadas historicamente, para o caminho do crescimento (*path dependence*) e enfatiza que trajectórias distintas localizadas em lugares particulares são o resultado do processo de desenvolvimento tecnológico.

A análise interna da empresa como instituição central do capitalismo ganhou importância na nova construção teórica. Aoki (1984,1988,1990), contrastou dois tipos de empresas - a empresa "A", tipicamente americana e fordista, e a empresa "J" tipicamente japonesa – para identificar nos aspectos particulares os fundamentos do novo paradigma organizacional. Segundo Aoki (1988) a superioridade da empresa japonesa nas indústrias como a automobilística e a electrónica, deve-se fundamentalmente à sua estrutura organizacional horizontalmente integrada e descentralizada. A superioridade produtiva da empresa tipo "J" face à empresa tipo "A" foi verificada ao longo de diversos estudos e foi associada a métodos diferentes de organizar e coordenar a produção, permitindo iniciativa individual aos trabalhadores, flexibilidade na separação de tarefas e integração num processo colectivo de aprendizagem.

Para Aoki (1984, 1988) tanto as teorias neoclássicas como as teorias dos custos de transacção mostram-se desadequadas para analisar o funcionamento da indústria actual. Crítica a teoria neoclássica devido ao irrealismo como trata a empresa como agente de maximização de lucros, cujas oportunidades tecnológicas são criadas exogenamente na forma de função de produção e função de custos. A visão mecanicista da empresa por parte de grande parte dos economistas é atribuída por Aoki (1984, 1988) à

falta de interesse empírico dos mesmos pelo que ocorre no interior da "caixa-preta".

Ao contrário do tratamento que os autores a teoria dos custos de transacção, como Williamson (1975), davam à empresa, Aoki (1988, 1990) optou por observar o funcionamento interno da empresa, analisando detalhadamente a organização do trabalho, do processo de geração e apropriação de tecnologia, e da relação com clientes e fornecedores. Realçou que é fundamental localizar as organizações competitivas emergentes uma vez que constituem um elemento fundamental de análise. A análise de Aoki (1990) comparando a empresa "J" organizada de forma descentralizada e articulada em rede, com a empresa "A", hierarquizada e verticalmente integrada, está centrada na observação das formas de organização interna adoptadas por ambos os tipos de empresa. Ele tornou clara que foi pelas opções de organização interna e forma como as empresas se relacionam com os clientes e fornecedores que a indústria automobilística japonesa conseguiu ultrapassar a sua congénere norte-americana. Ao contrário de outros autores que explicavam a superioridade competitiva das empresas japonesas face às norte-americanas com base em argumentos puramente económicos como a cotação do iene face ao dólar e os salários dos trabalhadores Aoki (1990) contraria estes argumentos tradicionais realçando a importância dos métodos organizacionais e tecnológicos nessa superioridade competitiva.

Williamson (1985) e os demais teóricos dos custos de transacções, em contraste, estavam absorvidos em esclarecer a questão colocada por Coase em 1937 - porque razão a empresa pode superar o mercado? Embora Williamson seja contemporâneo de Aoki, os seus conceitos e visão do que é a empresa não o são. Aoki crítica a teoria dos custos de transacção por esta considerar que a única alternativa viável ao mecanismo de mercado, do ponto de vista da eficiência, é a organização interna da empresa (hierarquia interna). Apesar de Williamson ter identificado alternativas entre a empresa e o mercado, os seus exemplos são pouco realista como a organização da produção em comunas de trabalhadores onde o capital é comum, o que nunca foi viável em larga escala.

De realçar a diferença metodológica apresentada pelas diferentes visões da empresa. Para Aoki (1988, 1990) e Chandler (1977), a unidade de análise é a empresa, enquanto que para Williamson (1975) a análise é centrada nas transacções e não a empresa. Estas duas formas distintas de análise tornam difícil o desenvolvimento de uma teoria unificada em relação à empresa. As transacções e a organização interna da empresa não constituem aspectos de um mesmo problema, mas sim diferentes visões sobre aspectos centrais na determinação das estratégias e do crescimento das empresas. A visão centrada na análise da empresa tende a ganhar hegemonia na nova teoria da empresa na medida em que ganha suporte das teorias evolucionistas, como veremos a seguir.

### **Os evolucionistas**

As teorias económicas conhecidas como evolucionistas ou neo-schumpeterianas constituem a mais bem articulada e consistente tentativa de construir um novo corpo teórico para o estudo da empresa. Têm origem em Freeman (1974, 1984), Nelson e Winter (1982). O primeiro recuperou as contribuições de Schumpeter no sentido de incorporar o progresso técnico como variável central do processo evolucionário da empresa e do mercado, aperfeiçoou e actualizou a teoria dos ciclos longos de Schumpeter, demonstrando como a difusão de inovações está no centro dos movimentos cíclicos da economia mundial. Os segundos, Nelson e Winter (1982) iniciaram uma linha de investigações baseada em Simon, Schumpeter e ideias transferidas da biologia evolucionista, lançando as bases para a reformulação das teorias da empresa.

A teoria evolucionária da empresa é bastante marcada pelo trabalho de Nelson e Winter *An evolutionary theory of economic change*, de 1982, que trata do processo de tomada de decisão e do comportamento das empresas. Grande parte das ideias desta obra já tinha sido apresentada por Winter no artigo "Satisficing, selection, and the innovation remnant" publicado na revista *The Quarterly Journal of Economics*, em 1971. Neste artigo, Winter admite a presença de alterações aleatórias (*random*) e reacções habituais (rotinas) no comportamento da empresa. Esta constatação permanece em Nelson e Winter (1982), no sentido em que a empresa apresenta comportamentos padrão e rotineiro. Tais rotinas podem ser definidas como

características persistentes dos organismos que determinam comportamentos prováveis dos mesmos. Estas rotinas são tidas em conta até que se tenha algum motivo para as alterar, como por exemplo, não alcançar resultados satisfatórios. Nessas situações é necessário pensar formas de as rever ou mesmo proceder a alterações radicais. O comportamento deixa, então, de ser previsível e habitual uma vez que as rotinas deixam de conseguir responder satisfatoriamente às necessidades da empresa, pelo que se inicia uma procura de novas rotinas que possam gerar maiores benefícios (Hodgson, 1988). Esta procura é orientada por regras e padrões já estabelecidos no passado. Isto porque a empresa utiliza muitas vezes rotinas, criadas no passado, para fazer frente a acontecimentos inesperados. Neste sentido, pode existir uma hierarquia de decisões de procedimentos de alta e baixa ordem, sendo que os de alta ordem podem influenciar, ou mesmo, alterar os de baixa ordem (Nelson e Winter, 1982). O comportamento da empresa perante variáveis externas, como técnicas de produção em diferentes condições de mercado, assume, por vezes, rotinas diferentes das previamente utilizadas em situações semelhantes.

Fazer uma previsão sobre as mudanças de comportamento das empresas, nas situações referidas torna-se uma tarefa extremamente difícil, já que as estratégias adoptadas pelas empresas podem adquirir um carácter criativo e invulgar, o qual se pode denominar de elemento aleatório. A introdução de elementos aleatórios surge porque as empresas procuram resolver problemas com as capacidades que têm, mas não têm certezas quanto ao resultado que será obtido tendo em consideração a nova rotina. A incorporação de elementos aleatórios leva a situações em que ter sucesso num período de tempo determinado não garante sucesso em períodos futuros, pelo que o sucesso cumulativo é imprevisível e não reflecte o objectivo de aproximação de um comportamento contínuo de maximização de lucros. As investigações realizadas por diversas empresas levarão a resultados diversos, podendo-se mesmo dizer que há heterogeneidade entre os agentes, uma vez que mesmo perante de informações e situações idênticas, as empresas podem optar por caminhos diferentes.

As teorias evolucionistas distinguem-se das teorias neoclássicas e das teorias da organização industrial por colocarem de parte pressupostos e hipóteses básicas do pensamento económico convencional e introduzirem novos princípios. Três princípios podem ser considerados centrais para compreender as teorias evolucionistas. O primeiro é que é devido às inovações, tanto tecnológicas como nos processos, produtos e modos de organização da produção, que a economia é dinâmica. As inovações não têm de ser necessariamente incrementais, podem mesmo assumir carácter radical, provocando, nesse caso, instabilidade ao sistema económico. É atribuída grande importância também à interação entre agentes económicos, articulados em distritos indústrias (*clusters*) de produção. Os conceitos de “destruição criativa” de Schumpeter, de “paradigmas técnico-económicos”<sup>1</sup> de Dosi (1988) e Freeman e Perez (1988) são elucidativos em relação à essência descontínua atribuída ao crescimento económico em função da inovação tecnológica. Os evolucionistas como Winter (1993) e Coriat e Weinstein (1995) partiram das ideias de Simon para criticar as teorias da racionalidade substantiva, para as quais o comportamento das empresas era pré-determinado segundo o princípio da maximização. Os teóricos evolucionistas insistem na necessidade de desenvolver uma visão da empresa como organização constituída por indivíduos distintos e com características cognitivas próprias. A diversidade leva os evolucionistas a adoptarem a ideia de racionalidade de procedimentos (*procedural rationality*, Vercelli (1991)), ou seja, da racionalidade dos agentes não poder ser pré-definida, pois é resultante do processo de aprendizado ao longo das interações com o mercado e novas tecnologias. O terceiro princípio refere-se à propriedade de auto-organização da empresa, como resultado das alterações no mercado. É rejeitado o princípio de equilíbrio de mercado, conforme proposto pela teoria convencional, na medida em que não é possível alcançá-lo num ambiente em constante mutação e com agentes individuais com rotinas e capacitações distintas. Neste contexto, o desenvolvimento da empresa e sua capacidade de responder às mudanças dependem, além do conceito de rotinas já mencionado, de quatro factores essenciais:

---

<sup>1</sup> Freeman e Perez (1988) definem o conceito técnico-económico como a combinação das regularidades nas tecnologias utilizadas com as instituições que as envolvem.

- **Aprendizagem** - pode ser definida como “processo pelo qual a repetição e a experiência fazem com que, ao longo do tempo, as tarefas sejam efectuadas de forma mais rápida e melhor e que novas oportunidades sejam efectivamente experimentadas” (Coriat e Dosi, 1995). A aprendizagem, no âmbito da empresa, é cumulativa e colectiva e depende fundamentalmente de rotinas organizacionais codificadas ou tácitas. Os conhecimentos tácitos não codificados são mais difíceis de serem imitados e adquiridos por terceiros o que os torna activos da empresa com grande valor e, nalguns casos, fonte de vantagem competitiva da empresa;

- **Dependência da percurso** (*path dependence*) – está relacionada com a ideia de que “...every successive act in the development of an individual, an organization, or an institution is strongly influenced by, and dependent from, the path (experience and evolution) previously covered.” (Rizzello, 1997, p. 100). Esta experiência ou evolução apresenta tanto aspectos de continuidade como de ruptura devido a elementos aleatórios fazem da mesma. A dependência de percurso, no que à empresa diz respeito, pode significar que algumas empresas inovadoras acabem por obter lucros extraordinários, podendo tornar-se mais eficientes no desenvolvimento de inovações que lhes permitiram obter ainda melhores índices de produtividade. As alterações nas competências da empresa são determinadas por oportunidades de inovação tecnológica que se lhe deparam.

Apesar de admitirem possibilidade de mudanças de percurso, os autores da teoria evolucionista como Dosi, Teece e Winter afirmam no seu artigo “Toward a theory of corporate technology” publicado em 1992, que “a história conta”, uma vez que a empresas só acumulam conhecimento com base nos conhecimentos adquiridos no passado, alterando apenas a sua trajectória, se bem sucedida, se ocorrerem alterações na conjuntura económica e ou tecnológica;

- **Ambiente e selecção** - ao contrário dos neoclássicos, ligados à Escola de Chicago, como Friedman e Becker (1958), defensores de que os mercados por si só tinham a capacidade de eliminar eficazmente as empresas que não se comportassem segundo o princípio de maximização de lucros, os autores da teoria evolucionista, como Nelson e Winter (1982), apresentam o

princípio da pluralidade de ambientes de selecção que permite explicar tanto a existência de escolhas tecnológicas diferentes como a variedade de estruturas de mercado e de características institucionais dos ambientes em que as empresas se desenvolvem. A tecnologia e as estruturas de mercado são vistas como idiossincráticas à dinâmica competitiva e ao tipo de indústria o que leva à necessidade de conhecer a natureza das barreiras à entrada, do nível de competição, da regulação específica da indústria e das oportunidades de explorar, ou não, economias de escala;

- **Competência nuclear (core competence)** - de acordo com a teoria evolucionista é um conjunto de competências tecnológicas diferenciadas, de activos complementares e de rotinas que conferem à empresa uma vantagem competitiva numa determinada actividade em relação aos seus concorrentes. Essa competência é normalmente tácita e não transferível, proporcionando carácter único à empresa, dependendo a sua evolução da transformação das competências secundárias em centrais. O conceito de competência central, desenvolvido por Hamel e Prahalad (1990) no seu artigo "*The Core Competencies of the Corporation*" em 1990 e por outros autores como Teece, Dosi e Winter, é fundamental por definir a empresa como sendo uma entidade com elementos diferenciadores e que evoluem de forma distinta umas das outras.

Apesar da teoria evolucionista constituir um importante avanço teórico, permitindo uma melhor compreensão da empresa no paradigma pós-fordista, incorporando a mudança tecnológica e organizacional como factores fundamentais para a competitividade das empresas, a construção teórica ainda é bastante incipiente e parcial, merecendo, segundo Coriat e Dosi (1995), as seguintes críticas:

- Não se tem em conta as condições históricas (e sociais) que estão na base das inovações organizacionais, das competências e rotinas;
- Não toma em consideração o conflito entre accionistas e gestores que são praticamente esquecidos na teoria evolucionista;
- A empresa apenas pode ser compreendida se for considerada uma "instituição social", na qual as regras são impostas aos agentes e actores sociais, cujos interesses são divergentes.

Como conclusão, pode afirmar-se que a teoria evolucionista não incorporou importantes questões económicas. Enquanto os neoclássicos exageraram na importância do ambiente na determinação do comportamento da empresa, os evolucionistas fizeram o inverso, dando ênfase exagerada ao carácter endógeno da empresa. A teoria evolucionista focou-se na construção de teorias, desprendidas de dogmas e regras, a partir da realidade económica, tecnológica e organizacional do final do século XX.

### **Capacidades dinâmicas como resposta às constantes mutações no meio envolvente**

A abordagem evolucionista com fortes influências *neo-schumpeteriano* introduziu o aspecto dinâmico necessário no debate sobre a empresa. Pretende-se salientar que algumas capacidades da empresa, como a aprendizagem e o relacionamento com outras empresas, assumem um papel central na sustentação da vantagem competitiva a longo prazo (Teece, Pisano e Shuen, 1997). A capacidade da empresa em criar e recriar continuamente novas competências, tanto internas como a partir dos contactos com outras empresas são o processo que determina a sua vantagem competitiva e que por sua vez permitirá a sobrevivência ao longo dos tempos.

Para a abordagem evolucionista, as empresas possuem um conjunto de capacidades e de competências que se modificam ao longo do tempo, tanto pelos seus próprios esforços na procura de soluções para os problemas que vão surgindo como em função de eventos inesperados que impulsionam o processo de mudança. Assim, a teoria das capacidades dinâmicas da empresa, proposta em Teece, Pisano e Shuen (1997), integra-se na abordagem da teoria dos custos de transacção, estabelecendo as suas raízes em diferentes referências, como as de Schumpeter (1934), Penrose (1959), Williamson (1975), Nelson e Winter (1982), Hamel e Prahalad (1990).

Importa aqui definir o que se entende por capacidades dinâmicas - "*habilidade de uma empresa integrar, construir e reconfigurar as suas competências internas e externas para se adaptar rapidamente às mudanças ocorridas no ambiente que a rodeia.*" (tradução feita a partir do

artigo de Teece et al., 1997). Dito de outra forma, reflecte a habilidade da organização para empreender formas inovadoras e obter vantagens competitivas. Esta abordagem é especialmente útil, de acordo com Nelson e Winter (1982), para: estudar a mudança, seja ela incremental ou radical; determinar quando entrar no mercado ou sair; identificar quando a empresa deve diversificar, uma vez que a diversificação associada pode ser vista pelo mercado como um desenvolvimento de uma capacidade.

As capacidades da empresa e sua dinâmica em recriar competências, a fim de se adaptar e responder às mudanças do ambiente, implicam que as experiências e a aprendizagem sejam fontes de vantagens competitivas, não obstante os aspectos de rigidez dos investimentos em activos específicos e de outros elementos que definem a evolução da empresa (Nelson e Winter, 1982).

Para a compreensão da ideia de capacidades dinâmicas é importante compreender o próprio conceito, hoje bastante difundido, das competências centrais da empresa. Esse conceito entrou na terminologia corrente da gestão pelas mãos de Hamel e Prahalad (1990), que o utilizaram para indicar o papel estratégico da gestão em identificar, cultivar e explorar as competências centrais que definem competitividade das empresas. Hamel e Prahalad (1990) sugerem que, no curto prazo, a competitividade de uma empresa deriva de atributos de preço e performance de produtos já disponíveis nos mercados. Porém, dada a semelhança da estrutura dos custos de produção e da qualidade na maior parte das empresas, é legítimo questionar se esses atributos, embora essenciais, são capazes de substituir a longo prazo, de sustentar uma vantagem competitiva perante ataques da concorrência e de alterações da própria estrutura da indústria em que está inserida. Em parte por esse motivo, entende-se que o problema da competitividade das empresas deve sempre ser visto numa perspectiva de longo prazo (Eisenhard e Martin, 2000). A competitividade de uma empresa depende da sua capacidade de criar e recriar competências que permitam conceber produtos/serviços antes e a um custo menor que os seus concorrentes. Essa capacidade em alcançar novas formas de vantagem competitiva é entendida como uma capacidade dinâmica. É “capacidade” porque enfatiza a gestão empresarial no sentido de adaptar, integrar e

reconfigurar competências e recursos para fazer face às novas exigências do mercado. E é “dinâmica” porque significa uma renovação contínua das competências organizacionais, à medida que mudam as características do ambiente em que está inserida (Winter, 2002).

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Procurou-se discutir o impacto que as alterações no meio em que as empresas se inserem tiveram na evolução das teorias da empresa. A análise realizada à evolução do pensamento económico sobre a empresa, e da sua relação com as mudanças no meio em que está inserida, permite concluir que não existe um corpo teórico único e coerente. As teorias da empresa estão condicionadas por diferentes aspectos, dos quais se pode destacar: a filiação teórica dos investigadores; se o que é analisado na empresa é a produção ou a transacção; o objecto da análise em si (indústrias, mercados e contextos institucionais). A filiação teórica dos investigadores não se prende somente com motivações ideológicas, mas também com nas preocupações derivadas da própria estrutura da indústria e da organização da empresa.

Pode dizer-se que existe uma relação coerente entre as teorias da empresa e as mudanças que vão ocorrendo no meio em que está inserida, o que indica que a teoria se vai adaptando às mudanças que vão ocorrendo no mundo empresarial, das características das tecnologias e da própria organização da produção. No entanto, observa-se um desfasamento entre a realidade e sua apropriação teórica. Segundo Winter (1993) os economistas demoram mais tempo a mudar as suas linhas de investigação e ideias do que a própria economia demora a mudar.

A complexidade e diversidade de características que a análise da empresa assume tornam muito difícil o desenvolvimento de uma teoria que incorpore todas as características do meio de forma coerente. Como foi referido os investigadores são influenciados pela sua percepção da realidade, pelo meio onde estão inseridos e pelas suas próprias ideologias. Importa ainda realçar que os corpos teóricos são, na sua maioria, resultados da articulação entre diferentes áreas do conhecimento que não

se cingem ao âmbito da ciência económica. Deste modo, enquanto uma corrente teórica está a analisar a organização interna da empresa de forma a atingir uma gestão mais eficiente, outra está centrada nas transacções e interacções com o mercado. A própria noção de empresa não é clara, não existe um modelo único de empresa capitalista. Mesmo dentro de um país e num período de tempo delimitado existem diferentes tipos de empresas e estruturas de mercado o que torna ainda mais complexo a formulação de uma teoria coerente e única da empresa.

Por fim fez-se, uma breve revisão de literatura sobre a noção de capacidades dinâmicas que numa perspectiva evolucionista, tem subjacente a intencionalidade das acções da empresa para a sustentabilidade das vantagens competitivas a longo prazo num ambiente em constante mutação e constituído por diversas empresas bastante competitivas. Nesta corrente teórica a avaliação da capacidade da empresa é feita, essencialmente, pela sua capacidade de desenvolver constantemente novas formas de interacção com o mercado e de adoptar uma postura pró-activa em relação ao desenvolvimento de novas formas de produção mais eficientes. A coordenação dos seus recursos e das suas actividades tem de ser feita tendo em consideração as suas opções estratégicas para a obtenção de vantagens competitivas (Winter 2002).

Neste século, novas teorias irão surgir, novos princípios serão seguidos ou mesmo recuperados das teorias clássicas. As capacidades dinâmicas de autores como Nelson e Winter (1982) são apenas o início de novas teorias e pressupostos que tentarão incorporar as consequências para as empresas das evoluções tecnológicas e organizacionais bem como a imprevisibilidade de um mundo cada vez mais globalizado, onde os limites à inovação e conhecimento não são conhecidos.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aoki, M. (1984). **The co-operative game theory of the firm**. Oxford University Press.
- Aoki, M. (1988). On alternative state space representations of time series models. **Journal of Economic Dynamics and Control**, Vol.12, pp. 595-607.

- Aoki, M. (1990) Toward an economic model of the Japanese firm. **Journal of Economic Literature**, No.28, pp. 1-27.
- Chandler, A. (1962) **Strategy and structure: Chapters in the history of the American industrial enterprise**. The MIT Press.
- Chandler, A. (1977) **The visible hand: The managerial revolution in American business**. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Coase, R. (1937) The nature of the firm. **Economica**, Vol.4, pp. 386-405.
- Coriat, E. & Dosi, G. (1995). **The institutional embeddedness of economic change. An appraisal of the "evolutionare" and "regulationist" research programmes**. International Institute of Applied System Analysis. Luxemburg, Austria, Working Paper pp. 95-117.
- Cyert, Richard M. & March, James G.(1992). **A behavioral theory of the firm** (2<sup>nd</sup> Edition), Cambridge, MA:Blackwell Business.
- Demsetz, H. (1993). The theory of the firm revisited. In Williamson, O. e Winter. S. **The nature of the firm: Origins, Evolution and Development**. Oxford University Press.
- Dosi, G (1988): "The Nature of the Innovative process", in Dosi, G. et al, **Technical change and economy theory**, Londres, Pinter Publishers, pp. 221-238.
- Dosi, G., Teece, D. & Winter, S. (1992). Toward a theory of corporate technology: preliminary remarks. In Dosi, G. et al. **Technology and enterprise in a historical perspective**. London: MacMillan.
- Dosi, G., Teece, D. & Winter, S. (1992). Towards a theory of corporate change: Preliminary reamarks. In Dosi, G., Giannetti, R. & Tonineíli, P. (Eds.) **Technology Enterprise in a Historical Perspective**. Oxford : Claredon Press Oxford.
- Eisenhardt, K. & Martin, J. (2000) Dynamic capabilities: What are they? **Strategic Management Journal** No.21 (special issue), pp. 1105-1121.
- Freeman, C. & Perez, C. (1988) **Structural crises of adjustment, business cycles and investment behavior**, in DOSI et al., Eds., pp. 38-66.
- Freeman, C. (1974) **The Economics of Industrial Innovation**. Penguin Books.

- Freeman, J.& Boeker, W. (1984) The ecological analysis of business strategy. **California Management Review**, Vol.26, No.3, pp. 73-85.
- Friedman, M. e Becker, G. (1958) The Friedman-Becker illusion: Reply. **The Journal of Political Economy**, Vol.66, No.6, pp. 545-547.
- Helfat, C. e Peteraf, M. (2003) The dynamic resource-based view: Capability lifecycles. **Strategic Management Journal**, No.24: 997-1010.
- Hodgson, G. (1988) **Economics and Institutions**. Cambridge Polity Press.
- Krishnan, C. e Singh, A. (2005) **Venture Capitalist Reputation and IPO Returns**, Department of Banking and Finance, Weatherhead School of Management, Case Western Reserve University.
- Marshall, A. (1907) Principles of economics: An introductory volume. Trad. brasileira: **Princípios de economia**. São Paulo : Abril Cultural, 1982. Coleção Os Economistas.
- Marx, K. (1890) **O capital: Crítica da economia política**. Vol.1: O processo de produção do capital. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Nelson, R. & S. Winter (1982). The Schumpeterian trade-off revisited. **American Economic Review**, No.72, pp. 114-132.
- Nelson, R. & Winter, S. (1982) **And evolutionary theory of economic change**. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- North, D. (1990) **Institutions, institutional change, and economic performance**. Cambridge : Cambridge University Press.
- Penrose, E. (1959) **The theory of the growth of the firm**. Oxford : Basil Blackwell.
- Pfeffer, J. (1992) **Managing with power: Politics and influence in organizations**, Boston: Harvard Business Press
- Rizzello, S. (1997) The microfoundations of path dependency, *in* Magnusson, L. & Ottosson, J. (orgs.), **Evolutionary economics and path dependence**, Cheltenham: Edward Elgar.
- Robinson, E. (1931) **The structure of competitive industry**. Londres: Cambridge University Press.
- Schumpeter, J. (1934) **The theory of economic development**. Cambridge: Harvard UP.
- Simon, H. (1959) Theories of decision making in economics and behavioral science. **American Economic Review**, Vol.49, pp. 253-258.

- Smith, A. (1776). **An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations**. University Of Chicago Press.
- Sraffa, P. (1926) The law of returns under competitive conditions. **Economic Journal**, Vol.36, pp. 535-550.
- Teece, D., Pisano, G. & Shuen, A. (1997) Dynamic capabilities and strategic management. **Strategic Management Journal** No.18, pp. 509-533.
- Vercelli, A. (1991) **Methodological foundations of macroeconomics: Keynes and Lucas**. Cambridge: Cambridge University Press.
- Walras, Léon.(1860) Paradoxes économiques. **Journal des Économistes**, t. 28, série 2, oct./dec.
- Williamson, O. (1975) **Markets and hierarchies**, New York: The Free Press.
- Williamson, O. (1985) **The economic institutions of capitalism**. New York: The Free Press.
- Winter, S. (1971) Satisficing, selection, and the innovation remnant. **The Quarterly Journal of Economics**, Vol.85, No.2, pp. 237-261.
- Winter, S. (1993) On Coase, competence and the corporation. In Williamson, O. e Winter, S. **The nature of the firm: Origins, evolution and development**. Oxford University Press.
- Winter, S. (2000) The satisficing principle in capability learning. **Strategic Management Journal**, No.21, pp. 981-996.
- Winter, S. (2002) **Understanding dynamic capabilities**. *Working Paper*, 2002-05, Reginald H. Jones Center, The Wharton School, University of Pennsylvania.
- Zollo, M. & Winter, S. (2002) Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities. **Organization Science** No.13, pp. 339-351.
- Zysman, J. (1994) **How institutions create historically rooted trajectories of growth**. Oxford University Press.

## **Os autores**

### **João Carvalho Santos**

Licenciado em Gestão pelo Instituto Politécnico de Leiria e doutorando em Gestão na Faculdade de Economia da Universidade do Porto. Professor das disciplinas de Inovação e Empreendedorismo, Estratégia Empresarial e Gestão Internacional no Instituto Politécnico de Leiria. Membro Associado do centro de investigação globADVANTAGE – Center of Research in International Business & Strategy onde desenvolve investigação nas áreas da Estratégia Empresarial, Empreendedorismo e Negócios Internacionais. Co-autor dos livros 'Ser empreendedor: Pensar, criar e moldar a nova empresa' e 'Gestão empresarial'.

E-mail: [joao.santos@estg.ipleiria.pt](mailto:joao.santos@estg.ipleiria.pt)

### **Manuel Portugal Ferreira**

Doutorado em Business Administration pela David Eccles School of Business, da Universidade de Utah, EUA, MBA pela Universidade Católica de Lisboa e Licenciado em Economia pela Universidade de Coimbra, Portugal. É Professor Coordenador no Instituto Politécnico de Leiria, onde dirige o globADVANTAGE – Center of Research in International Business & Strategy do qual é fundador. Professor de Estratégia e Gestão Internacional. A sua investigação centra-se, fundamentalmente, na estratégia de empresas multinacionais, internacionalização e aquisições com foco na visão baseada nos recursos. Co-autor dos livros 'Ser empreendedor: Pensar, criar e moldar a nova empresa', 'Casos de estudo: Usar, escrever e estudar', 'Marketing para empreendedores e pequenas empresas', 'Gestão estratégica das organizações públicas', 'Gestão estratégica: Conceitos e casos portugueses', 'Gestão empresarial' e 'Negócios internacionais e internacionalização para as economias emergentes'.

E-mail: [manuel.portugal@ipleiria.pt](mailto:manuel.portugal@ipleiria.pt)

### **Nuno Rosa Reis**

Licenciado em Gestão pelo Instituto Politécnico de Leiria e licenciado em Línguas Estrangeiras Aplicadas pela Universidade Católica Portuguesa. Docente no Instituto Politécnico de Leiria, nas áreas de Estratégia e Empreendedorismo. Investigador no globADVANTAGE. Co-autor dos livros 'Marketing para empreendedores e pequenas empresas', 'Gestão empresarial' e 'Negócios internacionais e internacionalização para as economias emergentes'.

E-mail: [nuno.m.reis@ipleiria.pt](mailto:nuno.m.reis@ipleiria.pt)