

ISSN 0103-9466

NOTAS ACERCA DA LÓGICA DE  
DECISÃO E DE EXPANSÃO DA  
FIRMA CAPITALISTA

Maria Silvia Possas

TEXTO PARA DISCUSSÃO nº 52  
outubro/1995

INSTITUTO DE ECONOMIA

UNICAMP

ISSN 0103-9466

**NOTAS ACERCA DA LÓGICA DE DECISÃO E DE  
EXPANSÃO DA FIRMA CAPITALISTA**

---

**Maria Silvia Possas(\*)**

(\*) Professora do Instituto de Economia da UNICAMP.

**Instituto de Economia, outubro de 1995**

**COMISSÃO DE PUBLICAÇÕES DO INSTITUTO DE  
ECONOMIA/UNICAMP**

**Carlos Alonso Barbosa de Oliveira**  
**José Ricardo Barbosa Gonçalves**  
**Geraldo Di Giovanni (Coordenador)**  
**Otaviano Canuto dos Santos Filho**  
**Paulo Eduardo de Andrade Baltar**

**FICHA CATALOGRÁFICA**

**Possas, Maria Silvia**

Notas acerca da lógica de decisão e de expansão da firma capitlaista/Silvia Maria Possas. - Campinas: UNICAMP.IE, 1995.

11 p. (Texto para Discussão. IE/UNICAMP, n. 52)

1. Diversificação na indústria. 2. Expansão das firmas. I. Título. II. Série.

Exemplares avulsos poderão ser obtidos com Neide Pereira Baldovinotti

**INSTITUTO DE ECONOMIA**

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS**

Caixa Postal 6135

13083-970 Campinas (SP)

fone: (0192) 39.7031 e/ou 39.7364

fax: (0192) 39.1512

# NOTAS ACERCA DA LÓGICA DE DECISÃO E DE EXPANSÃO DA FIRMA CAPITALISTA

Maria Silvia Possas

## Resumo

O objetivo deste trabalho é examinar aspectos da lógica de expansão das firmas. Seguindo a trilha aberta por E. Penrose, a ênfase principal é dada à coleção de recursos de que a firma dispõe. Dentre estes, os ativos intangíveis são colocados em relevo, devido às suas particularidades, principalmente: comercialização difícil ou impossível; não-rivalidade; o fato de que em geral se perdem se não utilizados, mas são reforçados pelo uso.

## Abstract

The purpose of this paper is to examine some aspects of the logic of the expansion of the firms. As in the work of E. Penrose, its main focus is the collection of resources available to the firm. Among these, the intangible assets are emphasized, because of their particularities, mainly: they are barely tradeable; they are non-rival; they usually are lost if not used, although reinforced by use.

A concepção de firma aqui adotada é a de uma organização voltada para a valorização do capital, uma unidade de acumulação de capital. A produção é apenas um meio de cumprir este propósito, assim como as tentativas de diminuir custos, inclusive os de transação. Ou seja, numa economia capitalista toda a lógica de decisão e ação econômicas deve ser apreendida a partir da predominância da busca de valorização. A firma industrial capitalista produz, é a "unidade básica para a organização da produção"<sup>1</sup>, e há uma lógica nos processos produtivos que utiliza. Realiza

---

<sup>1</sup> Penrose (1959,p.9).

contratos e tem uma estrutura interna de coordenação das diversas atividades necessárias à continuidade da produção e venda de seus produtos, por isso também funciona como uma estrutura de governo (*governance*)<sup>2</sup>. Contudo nem a análise de uma nem a da outra função permitem apreender sua característica central, que subordina ambas, ou seja, a de ser uma estrutura de apropriação de poder de compra, a partir da utilização de seus recursos, também pensados enquanto valores. Portanto também é "uma coleção de recursos produtivos, cuja alocação entre usos diferentes e ao longo do tempo é determinada por decisão administrativa", como define Penrose.<sup>3</sup>

A firma dispõe de recursos e precisa valorizá-los. Que recursos são esses e como podem ser utilizados? São de todos os tipos: físicos, como terrenos, prédios, equipamentos e matérias-primas; humanos; financeiros; e também recursos imateriais, como imagem, boas relações, experiência, capacidades<sup>4</sup>. É variável o grau de flexibilidade desses recursos. Os financeiros são altamente flexíveis e podem ser facilmente transferidos de um setor a outro, de uma forma de valorização a outra. Os físicos podem ser transformados em dinheiro pela venda, o que geralmente acarreta alguma perda. Os recursos humanos também podem ser transferidos, eventualmente com algum treinamento adicional, ou algum desperdício de qualificações específicas. O conhecimento tácito dos empregados muitas vezes deixará de ser aproveitado na ocorrência de mudança de suas tarefas<sup>5</sup>. Ativos intangíveis têm uma flexibilidade muito pequena, só podem ser utilizados em atividades próximas.

O diferente grau de flexibilidade dos recursos é um ponto crucial a ser levado em conta nas decisões da firma, já que é uma forma de se defender contra a incerteza. O fato de que alguns ativos são muito pouco flexíveis ajuda a explicar por que os agentes econômicos tendem a manter a sua linha de atividade ou de produção por longos períodos. Sua experiência acumulada, seus equipamentos, entre outros, são em princípio mais aptos a serem usados e a gerarem remuneração ali onde sempre o foram.

---

2 Ver Williamson (1986, esp. parte I).

3 E a definição da autora virtualmente equivale à idéia de firma enquanto unidade de valorização do capital, pois enfatiza a decisão administrativa sobre a alocação de recursos preexistentes, que "são a fonte de unicidade de cada firma individual" (Penrose, 1959, p.25), com o objetivo do lucro.

4 Estes últimos são extremamente importantes. Teece (1992, p.101-2) chega a sugerir que as firmas devam ser representadas "pelas capacidades que possuem e sua competência em empregá-las e aumentá-las", enfatizando que diferenças nas capacidades não são equilibráveis no mercado.

5 A respeito da importância do aspecto tácito do conhecimento, ver Polanyi (1966).

Se a flexibilidade é um objetivo das firmas, por que elas adquiririam ativos não-flexíveis? Por várias razões. Primeiramente, porque não é possível nenhum tipo de produção sem qualquer ativo pouco flexível. Mas outro motivo mais relevante é que freqüentemente este é um traço daqueles ativos que estão na origem das vantagens competitivas mais significativas, que mais aumentam o grau de apropriabilidade das inovações, ou seja, que permitem à firma obter maior quantidade de poder de compra por mais longos períodos: ativos específicos e(ou) não transmissíveis. São justamente estes últimos atributos que os tornam difíceis de se reproduzir e obter e por isso dão a seus detentores um elevado grau de poder sobre o processo produtivo e, com ele, capacidade de apropriação de valor. Vejamos um pouco mais de perto este ponto.

Todas as teorias econômicas parecem convergir em dois pontos. Um é o estabelecimento de uma taxa de salário básica para o trabalho desqualificado, o outro é uma remuneração básica para o capital (que pode ser zero, como em Schumpeter). Abaixo desses níveis básicos, a produção não se efetua, devido à mobilidade de capital e trabalho, que se dirigiriam a outros ramos.

O que importa aqui não é discutir esses níveis, sua determinação, seus limites, se são desejáveis, ou qualquer outro aspecto deles. Toda a análise deste estudo até aqui visou justamente afirmar que a concorrência é a luta pela apropriação de poder de compra, de preferência, acima desses níveis básicos<sup>6</sup>. Em que se poderia fundar tal apropriação? Segundo a hipótese deste trabalho, numa produtividade superior à do trabalho desqualificado e de um capital qualquer, de modo que não possa ser facilmente reproduzida - que outros agentes econômicos não possam oferecer o mesmo bem ao mesmo preço<sup>7</sup>. Ora, isso significa a existência de particularidades no processo utilizado pela firma, que podem estar na capacidade de seus

---

6 Produtores que só consigam tais níveis de remuneração são produtores marginais, na acepção de Steindl (1952, cap. IV), facilmente elimináveis. Num mercado que preencha os requisitos da concorrência perfeita, que acarretam ausência de possibilidade de vantagens competitivas significativas, só haveria esse tipo de produtor. A postura teórica aqui adotada, ao contrário da *mainstream*, que em geral os toma como paradigmáticos, vê como irrelevantes tais mercados, se é que existem de fato. Não apenas porque seus supostos sejam muito restritivos e acarretem o irrealismo do modelo; mais grave que isso, a suposição da ausência de vantagens competitivas falseia fundamentalmente a dinâmica da economia capitalista, de tal forma que, se tais mercados existirem, mesmo que por breve período de tempo, serão irrelevantes teoricamente, pelo seu baixo dinamismo e pela dificuldade de neles se elaborar estratégias.

7 Esta hipótese não é obtível por simples dedução. Poderia haver alternativas, por exemplo inspiradas na teoria de Knight de que o lucro deve ser explicado pela incerteza.

empregados, na forma de organização do trabalho, na qualidade dos insumos, ou mesmo na imagem projetada pela firma. O que importa aqui é chamar a atenção para o fato de que estes "trunfos", que permitem à firma a obtenção de ganhos extraordinários, costumam tomar a forma de ativos especiais, não reproduzíveis com facilidade pelos concorrentes existentes e potenciais, portanto não encontráveis no mercado.

A proposição acima está colocada num plano muito geral; tentemos detalhá-la um pouco mais. São diversas as dimensões da concorrência, isto é, pontos nos quais se podem estabelecer vantagens. Em muitos casos, como *design*, especificação ou desempenho, isto dependerá de um saber técnico específico; em outros, de uma capacidade particular de organização e administração; há ainda as situações em que a imagem da firma é o relevante, ou outras onde o que importa são relações bem estabelecidas. Em todos os casos citados temos a presença de ativos intangíveis, fundados na experiência, conhecimento, relações estabelecidas, imagem criada<sup>8</sup>. Todos esses ativos têm em comum várias características: 1) são criados no tempo e há que se dispender uma certa quantia em sua construção; 2) são efêmeros, não apenas porque sujeitos à superação, mas também porque se não forem constantemente usados e reforçados, desaparecem. Seu uso e reafirmação costumam significar sua ampliação; 3) sua "venda" não significa uma transferência, pois continuam a existir sob o controle do "vendedor", por um lado, e o "comprador" precisa estar preparado para recebê-lo, de outro<sup>9</sup>. Para aprender uma tecnologia licenciada, por exemplo, é preciso algum conhecimento prévio de elementos a ela relacionados. Do mesmo modo, para adquirir a franquia de uma marca de prestígio, é preciso ter condições de produzir dentro de determinadas especificações de qualidade. Esta preparação, em si mesma, já significa um certo grau de presença de ativos intangíveis. Portanto é preciso usá-los para repor os gastos com sua aquisição, para ampliá-los e para obter rendimentos, cuja potencialidade só deixa de existir pelo seu definhamento ou superação, as únicas maneiras pelas quais seu adquirente os perde.

---

8 Permito-me ampliar a noção usual de ativos intangíveis, que assume aqui o significado de qualquer coisa não material possuída pela firma e que lhe proporcione vantagens. Portanto não se restringe apenas a ativos até certo ponto negociáveis, como marcas e patentes.

9 Como se pode ver, estas propriedades se inspiram naquelas atribuídas por Dasgupta e Stoneman (1987) ao conhecimento.

Nem todas as vantagens competitivas têm por base ativos intangíveis. O usufruto de economias de escala e de escopo, por exemplo, decorre da precedência na ocupação do mercado e há outros tipos de vantagens que decorrem do poderio financeiro da firma e do grupo a que pertence. Estas vantagens tendem a perder parte de sua importância, se não acompanhadas de outras, baseadas em ativos intangíveis. Afinal, o poderio financeiro que importa num mercado particular estará provavelmente ao alcance de muitos grandes grupos, quando pensamos no plano mundial. Quanto às economias de escala, seu poder dissuasório de entrada sempre pode ser desafiado, se outros produtores têm-lhes acesso. Não obstante, quando estas vantagens se combinam a outras, associadas a ativos intangíveis e por isso menos reproduzíveis, há um reforço de sua capacidade de apropriação de poder de compra, pois o desafio de outros competidores torna-se menos provável.

Daí conclui-se que ativos intangíveis são extremamente importantes para a apropriabilidade, tanto pela sua capacidade intrínseca de diferenciar seu possuidor, como por reforçar os ganhos monopólicos gerados por outras fontes. Por isso, aproveitar da melhor maneira possível seus ativos intangíveis torna-se uma peça chave da estratégia competitiva das firmas. Este fenômeno foi analisado por diversos autores, usando nomenclatura diferente, com referencial teórico às vezes bastante distinto, mas no fundo todos tratando da importância que têm os recursos já possuídos e os ativos especiais na compreensão da natureza e da dinâmica das firmas.

Williamson (1975 e 1985) avançou bastante no sentido de esmiuçar como a especificidade do uso de certos ativos torna pouco plausível que os produtores dependam do mercado para o seu fornecimento ou para a sua venda continuada. Dois pontos são fundamentais nessa explicação: a existência da incerteza e o oportunismo presente em muitos seres humanos<sup>10</sup>. A primeira influi porque ativos específicos são menos flexíveis, por conseguinte quem os vende ou deles precisa fica mais à mercê das variações imprevistas da demanda e da oferta. Além disso, a organização interna promove a convergência das expectativas e o surgimento de códigos mais eficientes a serem usados entre as partes (produtores e utilizadores dos ativos específicos, internalizados pela firma). Já o comportamento oportunista é caracterizado por promessas e ameaças feitas sem a intenção de

---

<sup>10</sup> Incerteza tal como pensada por Simon (1959), à qual Williamson acrescenta uma dimensão adicional, representada pelas dificuldades de linguagem.

serem plenamente cumpridas, com vistas à obtenção de vantagens pessoais. Mesmo que nem todos sejam oportunistas, o simples fato de que existe a possibilidade de sê-lo torna problemática a permanência de tal relação sob a égide do mercado<sup>11</sup>. O fato de um ativo ser demasiado específico e pouco flexível no que toca aos seus possíveis usos significa que deverá alcançar elevados custos de transação e estimula a integração vertical entre seu produtor e fornecedor.

Langlois (1992) faz a essa abordagem uma crítica importante: o modelo de Williamson é demasiado estático, na medida em que o aprendizado, ou, de modo mais geral, a evolução das capacidades próprias da firma, baseadas em grande parte em conhecimento tácito, não é incorporado de modo dinâmico na avaliação dos custos de transação. A produção e utilização de ativos permite avanços na experiência e capacidade, principalmente no caso de uma tecnologia ainda relativamente nova. Tais avanços significam a possibilidade de ganhos adicionais para os seus detentores, que sabem disso e o trazem presente quando suas expectativas se formam. A decisão de internalizar uma etapa do processo de produção não pode pois se basear unicamente na consideração de sua especificidade, mas deve levar em conta a percepção dos agentes quanto à importância de controlar o processo de aprendizado subsequente, em virtude das oportunidades aí vislumbradas.

A consideração anterior leva a pensar que a especificidade dos ativos deve ser pensada de modo um pouco diferente da economia dos custos de transação. Sem dúvida a especificidade dos usos do ativo dificulta a sua transação, mas esta não é a única fonte deste tipo de dificuldades. Em particular, as dimensões não inteiramente transmissíveis dos recursos da firma, baseadas, entre outros fatores, na sua experiência, conhecimento ou reputação, não são completamente passíveis de transação mercantil. Isso as torna específicas num outro sentido, o de serem atributos particulares associados aos recursos de uma determinada firma. Estes atributos são provavelmente uma das fontes mais importantes de vantagens competitivas, justamente pelo fato de serem específicos à firma e dificilmente reproduzíveis, portanto escassos.

---

11 Williamson (1985).

Neste ponto cabe retomar a contribuição da pioneira a dar relevo à particularidade dos recursos possuídos pela firma e dos "serviços" que poderiam fornecer: Edith Penrose. Para esta autora estes recursos são fontes de "economias de expansão", isto é, significam vantagens especiais no processo de expansão da firma seguindo determinadas direções<sup>12</sup>. Particularmente originam "economias de diversificação", oriundas do fato de que a experiência adquirida num mercado permite uma certa vantagem na penetração em mercados com características semelhantes, como no caso do conhecimento de uma tecnologia, que gera economias na produção de outros bens que a utilizem. Assim, o "horizonte de diversificação" da firma é formado por produtos que se situem em uma mesma área de mercado ou base tecnológica dos bens por ela já fabricados<sup>13</sup>. Quer dizer, as capacidades adquiridas pela firma, seja no *marketing*, seja no saber tecnológico representam "trunfos" a facilitar e estimular sua diversificação de modo a bem aproveitá-las. Traduzindo na linguagem que vínhamos utilizando, pode-se dizer que os ativos intangíveis que representam vantagens competitivas em um determinado mercado podem também sê-lo em mercados muito próximos, e penetrar nestes últimos é uma forma de extrair destes ativos uma parte maior de seu potencial gerador de ganhos.

Há limites a este processo. Penrose apontou o fato de que os novos mercados devem ser conhecidos e isso leva tempo e exige um certo esforço dos dirigentes da firma. O que significa um limite ao ritmo em que tem lugar o processo de diversificação, mas não ao quanto uma firma pode se diversificar no futuro. A estes devem ser acrescentados os limites financeiros concernentes à própria expansão da firma.

Se a contribuição de Penrose quanto à existência de um caminho privilegiado para a expansão e diversificação pode ser revista à luz da noção de ativos intangíveis, específicos à firma, a inegociabilidade dos frutos do aprendizado está na base daquilo que Dosi, Teece e Winter qualificam de coerência da grande empresa, núcleo de sua análise da diversificação<sup>14</sup>. Segundo estes autores o aprendizado e as "restrições do caminho", constituídas pelas oportunidades tecnológicas, a seleção e a existência de

---

12 Penrose (1959, cap. VI).

13 *Idem*, cap. VI.

14 Ver Dosi, Teece e Winter (1990).

ativos complementares constituem pontos chaves para se pensar os limites da empresa.

Segundo estes autores, a teoria dos custos de transação peca por não conferir nenhum relevo às capacidades organizacionais das empresas. Por outro lado, a teoria neoclássica mais convencional as supõe, quando tais capacidades deveriam ser um objeto de explicação. Sua visão é de que a criação destas capacidades através do aprendizado é fundamental para a compreensão da firma e seu processo de expansão. O já mencionado caráter cumulativo do aprendizado e a necessidade de constante utilização dos conhecimentos adquiridos para que não sejam esquecidos ou perdidos é uma das razões disso. Outro aspecto importante é levantado: o fato de que "os processos de aprendizado são intrinsecamente fenômenos sociais e coletivos", pois se produzem freqüentemente "em razão de contribuições conjuntas à compreensão de problemas complexos". Por isso eles requerem códigos de comunicação comuns e procedimentos coordenados de busca de soluções. No âmbito de uma empresa isso significa que no processo de aprendizado deverão ser criadas certas rotinas organizacionais complexas, não plenamente codificáveis, ou seja, tácitas e por isso específicas. Quer dizer não apenas o conhecimento gerado pelo aprendizado é tácito, mas também a rotina que se cria para a sua obtenção<sup>15</sup>.

Quanto à idéia de "restrições de caminho", ela visa dar ênfase à irreversibilidade, ao fato de que "a história importa". Três elementos irreversíveis são lembrados neste contexto: a) o processo de seleção, isto é, de eliminação das firmas ou das técnicas mais débeis, que pode se dar de modo mais ou menos vigoroso e que exige da firma um certo comprometimento de recursos<sup>16</sup>; b) a amplitude das oportunidades tecnológicas (e, pode-se acrescentar, inovacionais) que se colocam em determinado momento; c) os ativos complementares necessários à efetivação das inovações desejadas ou, de modo mais geral à penetração em novos mercados. Estes elementos conferem ou não coerência aos limites de atuação da firma. Sua expansão e também sua decisão de sair de um setor econômico

---

15 Dosi, Teece e Winter (1990, pp.242-3).

16 Penrose argumenta em sentido semelhante que a concorrência exige da firma um comprometimento de recursos, tanto financeiros quanto humanos, organizacionais, etc., para que não seja eliminada. A expansão da firma não pode se dar às custas dos recursos necessários à manutenção de uma posição competitiva ali onde já vinha atuando. Caso contrário, pode correr o perigo de perder a posição detida em seus mercados de origem, sem chegar a alcançar posição importante nos novos (Penrose, 1959, cap.VI).

serão coerentes se for capaz de levar em conta o núcleo de competência que sua experiência, fruto do aprendizado, lhe fornece, assim como a complementaridade dos seus ativos nas suas diversas áreas de atuação, as oportunidades específicas à sua disposição e as necessidades de recursos e de liquidez para fazer face ao processo seletivo com que se defronta nos diversos mercados em que se faz presente.

O papel da necessidade de preservação e utilização dos ativos intangíveis como variável explicativa chave do processo de expansão da firma não se restringe apenas ao campo do crescimento em um mesmo mercado, acarretando concentração deste, ou à diversificação. Também a conquista dos mercados externos deve ser enfocada a partir desta idéia. Caves (1971) foi o primeiro a trabalhar neste sentido preciso, seguido por muitos outros, como Buckley e Casson (1991), Rugman (1981) e Dunning (1981), com enfoques um pouco distintos<sup>17</sup>.

Concluindo, a estratégia da firma em sua busca de valorização dos recursos de que dispõe deve dar particular importância à utilização eficiente dos seus ativos intangíveis, aqueles que lhe são específicos, que não são inteiramente reproduzíveis pelos rivais e mesmo cuja imitação não se dá sem dispêndio importante de tempo e dinheiro. Estes ativos não apenas são importantes "trunfos" na obtenção de poder de compra, como têm propriedades especiais, que lhes conferem relevância nas decisões referentes à expansão ou reformulação das atividades da firma. Tais propriedades são principalmente a sua dimensão tácita e a sua particular forma de efemeridade. A primeira impede a sua comercialização, por conseguinte nunca saem das mãos de quem os possui e só são adquiríveis após um grande esforço e de acordo com a obtenção de certos pré-requisitos, nem sempre amplamente alcançáveis. A segunda faz com que se extingam se não forem utilizados, porque são perdidos e porque são suplantados.

Para tirar o maior proveito possível de seus ativos intangíveis, o corpo decisório da firma deve procurar manter uma certa coerência, isto é, exercer atividades que utilizem amplamente os mesmos ativos intangíveis. Como o seu uso significa em geral o seu reforço, ao serem compartilhados por vários segmentos da empresa, todos saem ganhando. Pode-se dizer que cria-se uma sinergia, que será tanto maior quanto mais intensa a melhoria

---

17 Este ponto foi abordado no capítulo IV de Possas, S.(1993).

desses ativos pelo uso. Não obstante, a empresa deve evitar que a expansão para novas áreas debilite sua posição competitiva favorável nos diversos mercados em que atua, avaliando e reforçando suas vantagens competitivas de forma integrada, levando em conta sua complementaridade, constituindo um núcleo de competência a ela específica. O custo do processo competitivo pode conduzi-la a eventualmente abandonar alguns setores, onde se torne difícil manter um conjunto coerente de ativos tangíveis e intangíveis relevantes, para que possa reforçar sua posição ali onde sua competência específica é mais destacada. Evidentemente este tipo de diversificação, baseado no núcleo de competência da empresa difere da conglomeração através da compra de empresa ou de ações, em que só o aspecto financeiro é tomado em conta<sup>18</sup>.

### Referências bibliográficas

- BUCKLEY, P., CASSON, M. *The future of multinational enterprise*. 2nd.ed. Basingstoke: Macmillan, 1991.
- CAVES, R. E. International corporation: the industrial economics of foreign investment. *Economica*, v.38, n.149, p.1-27, feb. 1971.
- DASGUPTA, P., STONEMAN, P., eds. *Economic policy and technological performance*. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1987.
- DOSI, G., TEECE, D., WINTER, S. Les frontières des entreprises: vers une théorie de la cohérence de la grande entreprise. *Revue d'Economie Industrielle*, n.51, p. 238-54, 1990.
- DUNNING, J. *International production and the multinational enterprise*. London: George Allen & Unwin, 1981.
- LANGLOIS, R. Transaction-cost economics in real time. *Industrial and Corporate Change*, v.1, n.1, p. 99-127, 1992.
- PENROSE, E. *The theory of the growth of the firm*, Oxford: Basil Blackwell, 1959.

---

18 Langlois (1992) sugere que mesmo nestes casos talvez se procure dar um uso mais eficaz a um ativo intangível, a saber, a capacidade de bem avaliar possibilidades de ganhos financeiros.

- POLANYI, M. *The tacit dimension*. London: Routledge & Kegan Paul, 1966.
- POSSAS, S. *Concorrência e competitividade - notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista*. Campinas: UNICAMP.IE, 1993. (Tese de doutorado)
- RUGMAN, A. *Inside the multinationals*. London: Croom Helm, 1981.
- SCHUMPETER, J. A. *Teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Os economistas)
- SIMON, H. Theories of decision making in economics and behavioral science. *American Economic Review*, v.49, n.3, p. 253-80, jun.1959.
- STEINDL, J. *Maturidade e estagnação no capitalismo americano*. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Os economistas)
- TEECE, D. Foreign investment and technological investment in Silicon Valley. *California Management Review*, v.34, n.2, p.88-106, 1992.
- WILLIAMSON, O. *The economics institutions of capitalism*. New Iork: The Free Press, 1985.
- \_\_\_\_\_ *Economic organization*. Brighton: Wheatsheaf, 1986.

## TEXTO PARA DISCUSSÃO. IE/UNICAMP

### Fazem parte desta Série:

- n. 1 COUTINHO, Maurício. **Marx - reprodução do capital.** jul./91. (esgotado).
- n. 2 COSTA, Fernando Nogueira da. **A formação da taxa de juros no Brasil.** set./91. (esgotado).
- n. 3 SERRA, José & AFONSO, José Roberto R. **As finanças públicas municipais: trajetórias e mitos.** out./91. (esgotado).
- n. 4 COSTA, Fernando Nogueira da. **Política de câmbio e juros vs. dolarização programada e Banco Central independente.** jan./92. (esgotado).
- n. 5 SUZIGAN, Wilson. **A indústria brasileira após uma década de estagnação: questões para política industrial.** fev./92. 2a. ed. (esgotado).
- n. 6 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Mudança técnica e concorrência: um arcabouço evolucionista.** abr./92. (esgotado)
- n. 7 POSSAS, Maria Sílvia. **Aprendendo com os clássicos: notas sobre valor e capitalismo.** abr./92. (esgotado)
- n. 8 KAGEYAMA, Angela Antonia. **O emprego agrícola em 1985: análise preliminar.** maio/92.
- n. 9 POSSAS, Mario Luiz. **Concorrência, inovação e complexos industriais: algumas questões conceituais.** jun./92. (esgotado).
- n. 10 MACHADO, João Bosco Mesquita & ARAÚJO JR., José Tavares de. **Impacto das políticas comercial e cambial sobre o padrão de comércio internacional dos países da ALADI: o caso do Brasil.** jul./92. (esgotado).
- n. 11 COSTA, Fernando Nogueira da. **(Im)Propriedades da Moeda.** out./92.
- n. 12 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Ajustamento estrutural e orientação exportadora: sobre as lições da Coréia do Sul e do México.** out./92. (esgotado).
- n. 13 SUZIGAN, Wilson. **Política comercial e perspectivas da indústria brasileira.** dez./92. (esgotado).
- n. 14 SOTO B., Fernando. **Da indústria do papel ao complexo florestal no Brasil: o caminho do corporativismo tradicional ao neocorporativismo.** jan./93. (esgotado).
- n. 15 BAPTISTA, Margarida; FAJNZYLBER, Pablo; PONDÉ, João Luiz. **Os impactos da nova política industrial nas estratégias competitivas das empresas líderes da indústria brasileira de informática: a falsa "modernidade" e os limites da competitividade internacional.** jan./93. (esgotado).
- n. 16 NEGRI, Barjas. **Urbanização e demanda de recursos hídricos na Bacia do Rio Piracicaba no Estado de São Paulo.** mar./93.
- n. 17 POSSAS, Mario Luiz. **O conceito de concorrência em Marshall: uma perspectiva schumpeteriana.** abr./93. (esgotado).
- n. 18 COUTINHO, Mauricio Chalfin. **Marx e os preços de produção.** abr./93. (esgotado).

- n. 19 COSTA, Fernando Nogueira da. **Inovações financeiras e política monetária.** abr./93. (esgotado)
- n. 20 LEAL, João Paulo Garcia. **Evolução do comércio exterior sul-coreano de manufaturas segundo suas vantagens comparativas reveladas: 1981-1988.** maio/93.
- n. 21 OLIVEIRA, Fabrício Augusto de. **A desordem fiscal e os caminhos para uma nova reforma do sistema tributário.** maio/93.
- n. 22 MACEDO E SILVA, Antonio Carlos. **Keynes's economics and the search for a new economic theory: the "equilibrium trap".** jun./93.
- n. 23 NEGRI, Barjas. **A desconcentração da indústria paulista nos últimos vinte anos (1970-1990).** jul./93.
- n. 24 CRUZ, Paulo Roberto Davidoff Chagas. **Endividamento externo e transferência de recursos reais ao exterior: os setores público e privado na crise dos anos oitenta.** jul./93. (esgotado).
- n. 25 DEQUECH FILHO, David. **Salários e absorção de mão-de-obra no Brasil: um exame a partir das regiões metropolitanas.** jul./93.
- n. 26 LOPREATO, Francisco Luiz Cazeiro. **Crise de financiamento dos governos estaduais (1980/1988).** ago./93.
- n. 27 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Investimento direto externo e reestruturação industrial.** ago./93. (esgotado).
- n. 28 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Technological change and late industrialization: lessons from a post keynesian evolutionary approach.** set./93.
- n. 29 DEDECCA, Cláudio Salvadori e MONTAGNER, Paula. **Flexibilidade produtiva e das relações de trabalho. Considerações sobre o caso brasileiro.** out./93.
- n. 30 LIMA, Gilberto Tadeu. **Taxonomy of production economies and monetary determination of effective demand: a puzzle in Keynes'economics.** out./93.
- n. 31 BIASOTO JUNIOR, Geraldo. **Tributação: princípios, evolução e tendências recentes.** nov./93. (esgotado)
- n. 32 CRUZ, Paulo Roberto Davidoff Chagas. **Notas sobre o financiamento de longo prazo na economia brasileira do após-guerra.** nov./93. (esgotado)
- n. 33 SUZIGAN, Wilson & SZMRECSÁNYI, Tamás. **Os investimentos estrangeiros no início da industrialização do Brasil.** jan./94.
- n. 34 REYDON, Bastiaan Philip. **A especulação com terras agrícolas: uma interpretação a partir de um referencial teórico pós-keynesiano.** jan./94.
- n. 35 BELIK, Walter. **Um estudo sobre o financiamento da política agroindustrial no Brasil (1965-87).** abr./94.
- n. 36 HIGACHI, Hermes Yukio. **Estratégias das empresas líderes na indústria brasileira do papel.** maio/94.
- n. 37 COUTINHO, Mauricio Chalfin. **Marx e a economia política clássica: trabalho e propriedade.** maio/94.

- n. 38 PONDÉ, João Luiz S. P. de Souza. Coordenação, custos de transação e inovações institucionais. jul./94.
- n. 39 CINTRA, Marcos Antonio Macedo. Uma visão crítica da teoria da repressão financeira. jul./94.
- n. 40 MATJASCIC, Milko. Fundos de pensão e rearticulação da economia brasileira. jul./94.
- n. 41 CORSI, Francisco Luiz. As discussões em torno dos rumos da economia brasileira ao final do Estado Novo. jul/94
- n. 42 GRAZIANO DA SILVA, José. A formação de preços dos produtos agrícolas: notas para discussão de uma abordagem alternativa. nov./94
- n. 43 LOPREATO, Francisco Luiz C. - Dificuldades e perspectivas dos bancos estaduais. nov./94.
- n.44 BRANDÃO,Sandra Márcia Chagas. Políticas salarial e negociações coletivas: a experiência das categorias profissionais metalúrgicas e têxtil do município de São Paulo no período 1978-89. dez/94.
- n.45 CANUTO,Otaviano. Um modelo de crescimento endógeno com microfundamentos evolucionistas. jan./95.
- n.46 LEONE, Eugênia Troncoso. Manifestações da pobreza agrícola no Brasil em 1990. jun./95.
- n.47 BELIK, Walter Auto-regulação e políticas públicas para o setor agroalimentar no Brasil. jun./95.
- n.48 SUZIGAN, Wilson Experiência histórica de política industrial no Brasil. ago./1995.
- n.49 ALMEIDA, Marcio W.; BAPTISTA, Margarida. A flexibilização do monopólio das telecomunicações: desafios e mitos. ago./1995.
- n.50 SILVA, Antonio Carlos Macedo. Lei de Say, equilíbrio e demanda efetiva. set./1995.
- n. 51 BRAGA, José Carlos de Souza. Economia política da dinâmica capitalista (Observações para uma proposta de organização teórica). set./1995.

REVISÃO E EDITORAÇÃO: NEIDE PEREIRA BALDOVINOTTI

IMPRESSÃO E ACABAMENTO: GRÁFICA DO INSTITUTO DE ECONOMIA/UNICAMP