

Um modelo de Firma Pós-Keynesiana

Gabriela Lima Aidar

Doutoranda do Programa de Pós-Graduação em Economia do Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia – E-mail: gabrielaaidarl@gmail.com

Resumo

O objetivo deste artigo é conceber teoricamente um modelo de firma na perspectiva pós-keynesiana que seja capaz de contribuir para a literatura heterodoxa microeconômica, em especial da teoria da firma. Neste particular, parte-se da noção de economia monetária de produção, como proposta por Keynes, passando pela noção da não-neutralidade da moeda, pelo papel ativo que o empresário exerce na economia e, consequentemente na firma, sem deixar de destacar os papéis da incerteza epistemológica e ambiental. A estratégia deste trabalho orientou-se em buscar um espelho para o que se entende por firma em literatura alhures, qual seja, a Visão Baseada em Recursos (RBV). A partir de um conceito de firma já formado, a RBV oferece orientação para os elementos a serem notados em meio às diversas e dispersas contribuições desenvolvidas sobre o tema por Keynes e pelos pós-keynesianos.

Palavras-chave

Teoria da Firma. Visão Baseada em Recursos. Teoria Keynesiana.

Abstract

The purpose of this paper is to theoretically conceive a model of the firm in the Post-Keynesian theoretical framework, contributing to the heterodox microeconomic literature, especially in the scope the theory of the firm. In this sense, the paper departs from the concept of monetary economies of production, as Keynes conceptualized the capitalist system, and goes through other relevant elements to the Post Keynesian economics, such as the non-neutrality of money, the active role that the businessman has on both the economy and inside the firm, and the epistemological and environmental kinds of uncertainty. The strategy we adopt in the paper guides itself on seeking a model of the firm in the already established heterodox microeconomic literature. For we use the firm of the Resource Based View (RBV), which conveys us through the relevant elements we must notice to form a firm theory amidst the diverse and scattered contributions on the topic developed by Keynes and the Post Keynesians.

Keywords

Theory of the Firm. Resource Based View. Post Keynesians.

JEL Classification

E12. D00. D21.

1. Introdução

A firma é discutida sob diversos aspectos na teoria econômica, dentre os quais se destaca o pioneiro arcabouço teórico neoclássico sobre a firma. A partir da firma neoclássica toda uma literatura microeconômica crítica a ela surgiu, o que passou a ser conhecida como a microeconomia heterodoxa. Mesmo extensa, esta literatura apresenta uma possível lacuna: o que a teoria pós-keynesiana – decorrente de Keynes, um dos maiores críticos da teoria neoclássica – tem a dizer sobre a firma? Neste âmbito, ainda são poucos os trabalhos desenvolvidos pelos pós-keynesianos, quando comparados ao grau de avanço da literatura

microeconômica heterodoxa. Afora as contribuições centrais de Eichner (1976, 1983, 1985) e Galbraith (1988), a literatura pós-keynesiana da firma é escassa e esparsa, dedicando-se mais a tópicos específicos em meio a um leque de elementos considerados no estudo de uma firma.

Neste contexto, o objetivo deste trabalho é buscar dar contribuições para a teoria pós-keynesiana da firma, por meio da construção de um modelo teórico do que venha a ser a firma pós-keynesiana. Ressalta-se, porém, que este trabalho não pretende dar cabo completo ao que seria a firma pós-keynesiana, pois parte-se de uma base por demais incipiente dessa discussão no bojo dessa teoria *vis-à-vis* um nível já bem avançado de contribuições nas demais teorias heterodoxas. Assim, há muitos pontos que podem ser avançados para a constituição da firma pós-keynesiana, não cabendo (ou sendo possível) a um único trabalho fazê-lo. Portanto, longe de querer esgotar o debate, a pretensão aqui é a de retomar – ou até mesmo iniciar – a discussão da firma sob a perspectiva pós-keynesiana.

A estratégia a ser seguida para tanto será utilizar-se da teoria *Visão Baseada em Recursos* (de agora em diante, RBV, do inglês *Resource Based View*) para orientar a procura dos elementos teóricos da firma na escola pós-keynesiana. Essa escolha tem algo de arbitrário, haja vista a diversidade de abordagens na literatura microeconômica heterodoxa. Ela se justifica, contudo, por entender-se que sua abordagem trata a firma de forma mais intimista e orgânica e, neste sentido, o papel do empresário e da incerteza, temas caros à obra de Keynes, cabem com naturalidade. Além disso, a RBV releva a estrutura gerencial da firma e a maneira como os agentes – consumidores, a própria firma e as concorrentes – comportam-se. Logo, seguindo-se Eichner, pode-se assumir neste trabalho a RBV oferecendo “as hipóteses comportamentais necessárias para um modelo microeconômico mais completo” (1985, p. 16). Portanto, consegue-se ter uma interface que pode ser benéfica para a coleta e o desenvolvimento dos elementos teóricos de uma certa microeconomia pós-keynesiana.

Ademais, cabe salientar que a literatura microeconômica pós-keynesiana de inspiração kaleckiana é mais bem desenvolvida do que aquela que parte de Keynes propriamente dito. Diga-se de passagem, a teoria de determinação de preços de Kalecki serviu a Eichner (1976), para os avanços que ele fez em seus debates sobre a firma pós-keynesiana. Logo, este trabalho não perpassa a microeconomia pós-keynesiana de inspiração kaleckiana, pois o intuito é o de se realizar um debate interno à obra de Keynes e dos pós-keynesianos no que concerne à teoria da firma.

A estrutura do artigo será dividida em 3 seções, além desta introdução e da conclusão. A seção 2 reuni os principais elementos da RBV no intuito de chegar à concepção de firma, estabelecendo um norte para que sejam identificadas suas características, seus objetivos e os

meios pelos quais esses objetivos são buscados. A sua escolha como teoria de referência tem algo de arbitrário, haja vista a diversidade de abordagens na literatura microeconômica heterodoxa. Ao mesmo tempo que trata a firma de forma mais intimista e orgânica e, neste sentido, o papel do empresário e da incerteza, temas caros à obra de Keynes, cabem com naturalidade. Na seção 3, pesquisam-se elementos que sejam capazes de formar um conceito de firma pós-keynesiana. O ponto de partida é a obra de Keynes, passando-se depois para os autores pós-keynesianos. Por fim, a seção 4 compreenderá, então, a junção dos elementos que foram apresentados na seção 3, tendo como espelho a estrutura de firma da seção 2, permitindo delinear a firma pós-keynesiana.

2. Em Busca de um Modelo de Firma: A Contribuição da Visão Baseada em Recursos

O modelo de firma que se terá em mente pauta-se na contribuição inicial de Penrose (2006), seguida de autores afiliados à RBV. Caracteriza esta perspectiva a análise da firma se centrar em seus elementos intrínsecos, isto é, que se refere à sua estrutura organizacional, às suas características particulares e próprias e, não menos importante, aos componentes que a envolvem e que são parte do seu processo produtivo.

2.1 A firma heterogênea da RBV: características, papel dos recursos, objetivos e limitações

Para Penrose (2006), desempenhos diferentes entre as firmas decorrem do fato de elas serem heterogêneas por conta de elas deterem distintos ou recursos ou combinação deles. Logo, duas firmas de mesmo porte estrutural, com o mesmo produto e com recursos semelhantes¹ podem possuir rentabilidades distintas. O papel dos recursos é de tal importância no comportamento da firma que a própria demanda esperada, fator pelo qual o empresário keynesiano decide colocar produção em marcha, é “[...] altamente subjetiva do ponto de vista da firma: trata-se de uma opinião de seus empresários” (PENROSE, 2006, p.143). Em linha com Dierickx e Cool (1989), Burlamarqui e Proença (2003) ressaltam que,

“a proposição central é que um recurso é um atributo da firma que não pode ser alterado no curto prazo [...], mas devem ser sempre percebidos em seu caráter de *estoque*, em contraponto às atividades da firma, pelas quais ocorre o *fluxo* de receitas, investimentos e despesas. A diferença entre “estoque” e “fluxo” [...] implica que as decisões sendo tomadas no “fluxo” de atividades estarão construindo os

¹ Dizem-se “recursos semelhantes” já que se assume que duas firmas distintas, mesmo que com estruturas muito próximas, não são capazes de conter a mesma cesta de recursos. Para mais, veja: Penrose (2006).

“estoques” de recursos futuros da empresa” (2003, p.87-90, grifos do autor).

Segundo Penrose (2006), os recursos, ou ativos, da firma podem ser de dois tipos, tangíveis ou intangíveis. Os recursos tangíveis são visíveis e mensuráveis no processo produtivo e podem ser de duas naturezas: produtivos e financeiros. Os produtivos dizem respeito àqueles que possuem durabilidade e eficiência que podem ser observadas no processo produtivo, por exemplo, a vida útil de uma máquina em funcionamento. Já os recursos financeiros são compostos não só pelo capital da firma, mas também pela capacidade dela de adquirir e ter acesso ao capital externo – financiamentos, entre outros serviços financeiros. Por sua vez, os ativos intangíveis são aqueles não mensuráveis, ou seja, são recursos qualitativos. Eles podem ser separados em diferentes categorias, quais sejam: i) os recursos humanos – que são as capacitações e conhecimento do capital humano empregado; ii) a estrutura organizacional – que abrange não só a forma do processo produtivo, mas também o posicionamento do empresário tomador de decisões; e iii) todas as atividades que envolvam um processo de aprendizagem – como o processo de pesquisa e desenvolvimento (P&D) em busca de inovação.

Os ativos tangíveis e intangíveis representam a cesta de recursos de uma firma. Um fator essencial na composição da cesta de recursos de uma firma é a possibilidade de geração de um novo ativo pela combinação de ativos já pertencentes a elas, permitindo grande diversidade. Nesse particular, para Penrose (2006), o recurso humano, principalmente o empresário, tem papel fundamental. Ele pode ser representado por funcionários qualificados ou que possuem habilidades particulares ao processo produtivo, que o faz diferenciar da mão-de-obra não qualificada. Este ativo pode ser específico e, portanto, ele é heterogêneo entre as firmas. Neste particular, o empresário detém as capacitações e habilidades específicas, que o possibilitam exercer função de liderança, no sentido de tomar as decisões na firma, de gerenciá-la e promover maior eficiência com relação à estrutura organizacional.

A montagem e a manutenção de uma cesta de recursos própria são as responsáveis pela firma estruturar suas operações a bem de seu objetivo último, qual seja, a rentabilidade. Chandler (1997) afirma que a busca pela rentabilidade, por sua vez, é resultado de uma consciência das oportunidades e necessidades para empregar mais dos recursos existentes ou expandi-los. Segundo Demsetz (1973), a rentabilidade é resultante de uma combinação de sorte - fruto da perspicácia atípica do empresário - entre as escolhas e os preços dos recursos, que faz a firma se sobressair perante os demais concorrentes. Assim explica-se a necessidade de geração de novos recursos pela ação perspicaz do empresário: a intenção é a busca de uma

vantagem competitiva por parte da firma que se apresente como uma competência essencial para a rentabilidade dela.

As competências essenciais advêm da relação entre os recursos, produtivos, financeiros e humanos. Para ser bem sucedida, esta combinação precisa fazer com que a firma seja capaz de desenvolver capacidades internas que tornem o seu processo produtivo mais eficiente e a possibilitem a obtenção de rentabilidade maior que seus concorrentes. Assim, “as competências essenciais [...] envolvem os mais diversos níveis de trabalhadores com algum grau de qualificação, cujas funções residem em harmonizar fluxos de tecnologia e, também, de organização do trabalho” (PRAHALAD e HAMEL, 1997, p.240).

Contudo, existem limitações à atuação do empresário e da firma. Elas decorrem de informações distintas que os empresários recebem, da ação empresarial e do ambiente de incerteza - que, por sinal, Perose (2006) entende ser a dificuldade que os empresário e a firma têm de prever o comportamento das demais firma no mercado e do próprio mercado; tal dificuldade estará sempre presente, já que o empresário não possui conhecimento completo do mercado. Tais limitações relacionam-se (i) à cesta disponível de recursos, (ii) à valoração desses recursos no mercado de fatores estratégicos, (iii) à presença de ativos específicos, e (iv) às capacitações e perspicácia do empresário na formação de estratégias para obtenção de vantagens competitivas sustentáveis, tornando a destreza de um empresário essencial, em um cenário competitivo.

A título de ilustração, no que toca a incerteza, Barney (1986) ressalta que ela permeia as diferentes expectativas quanto ao valor futuro dos recursos desejados para a estratégia de uma firma. Para que se tenha um lócus de parametrização destes valores futuros, surge um mercado de recursos importantes para a formação de uma estratégia, isto é, um mercado de fatores estratégicos. Contudo, há também a unicidade de recursos – como é o caso de um ativo específico – o que pode gerar imperfeições nesse mercado. Se há ativos deste tipo, restringe-se o acesso de uma firma a um determinado recurso, já que em muitos casos a habilidade concernente ao ativo não pode ser comercializada.

Rumelt (1984) ainda aponta outros fenômenos relevantes à composição de uma cesta de recursos, quais sejam, os custos de transação, a racionalidade limitada, o comportamento oportunista, os limites na disponibilidade de informações e as restrições à mobilidade de fatores. Os custos de transação, a racionalidade limitada e o comportamento oportunista – fontes desses custos – advêm da Teoria dos Custos de Transação de Williamson (1989). Tais custos motivam a presença de imperfeições nas atividades de uma firma e no mercado de recursos, que podem ser ocasionadas tanto pela especificidade do ativo quanto por problemas

contratuais.² A racionalidade limitada refere-se às atitudes tomadas pelos empresários, sobre informações limitadas e capacidade de processamento cercadas por um ambiente incerto. Por fim, o comportamento oportunista relaciona-se à tentativa de se ter maior margem de ganho nas transações, tanto do ofertante quanto do demandante de recursos. Assim, por conta da presença de informações assimétricas entre as partes de um negócio, o empresário pode sub ou sobrestimando-o a valoração de um recurso.

2.2 A busca pela vantagem competitiva sustentável

A RBV assume a renda ricardiana na explicação da busca pela vantagem competitiva sustentável. Deve-se entender sustentável como a relação direta entre os recursos e a rentabilidade da firma, decorrente de sua capacidade de obter rentabilidade anormal combinando as próprias vantagens competitivas, as estratégias para se alcançar tais vantagens e o valor gerado pela concentração de recursos ao longo do tempo.

Por sua vez, Mahoney e Padian (1997) denotam as rendas empresariais na busca pela vantagem competitiva sustentável. Tais rendas dependem de fatores de mercado e de características dos recursos próprios – comercializáveis ou não – decorrentes da tomada de risco e da perspicácia empresarial em um ambiente complexo e incerto. Em particular, elementos pertinentes às rendas empresarias, como as barreiras à imitação, a busca de patentes e segredos e os *spillovers*, são relevantes. As barreiras à imitação são, de acordo com Peteraf (1993), os elementos capazes de restringir o processo de imitação entre as firmas, tais como as informações assimétricas, a aprendizagem, os custos de mudança e de pesquisa do comprador, o canal de aglomeração, a reputação e as economias de escala.³ A busca por patentes, assim como de segredos, são determinantes da sustentabilidade de sua vantagem competitiva. Os *spillovers*, ou transbordamento de conhecimentos, de acordo com Cohen e Levinthal (1989), são elementos do processo de inovação que aparecem no surgimento de uma nova tecnologia ou serviço.

Para além, a vantagem competitiva sustentável ainda envolve um conjunto de determinantes: a *durabilidade*, a *não-replicabilidade* (ou *não-imitabilidade*), a *não-transparência* e a *não-transferibilidade* (GRANT, 1991). Barney (1986) ainda cita um outro

² Grant (1991) vai além destes fatores e destaca como causadoras de custos de transação as imobilidades geográficas e de capacidades. Um alto custo de transação pode ser ocasionado por fatores que vão desde o caro transporte, quando se fala de máquinas e equipamentos (recursos tangíveis) até os custos que estão atrelados à especificidade do ativo.

³ Essas barreiras não são as mesmas propostas por Bain (1956). Aquelas relacionadas à imitação tratam do isolamento de grupos de firmas semelhantes dentro de uma indústria de caráter heterogêneo, enquanto que as barreiras à entrada, dizem respeito ao isolamento desses participantes com relação a potenciais entrantes.

elemento, a *não-substitutibilidade* de recursos enquanto Chandler (1997) destaca a *coordenação interna*. Especificamente, a *durabilidade* é a capacidade de um recurso colocar a firma em posição vantajosa em determinado período de tempo sem que seja copiado. Um recurso como a reputação, por exemplo, tem uma durabilidade mais prolongada, contudo, conta com menor capacidade de reposição. A *não-replicabilidade* associa-se “à capacidade que a firma possui em tornar o menos rápido possível a capacidade de imitação por parte de seu rival ou de inimitabilidade, ou seja, o grau de transparência no mercado em que atua” (GRANT, 1991, p.125).⁴ Ainda que a firma fosse capaz de realizar a imitação, prevalece a questão da *transferibilidade* de recursos, isto é, mesmo que eles possam ser comercializados, existem barreiras que impedem algumas firmas de obtê-los, como a imobilidade geográfica (ligadas aos custos de transação), a informação imperfeita, os recursos específicos à firma e a imobilidade de capacitações.

A *não-substitutibilidade* dos recursos é a dificuldade com que eles podem ser substituídos com características e finalidades semelhantes. Assim como na imitabilidade, Peteraf (1993) considera esse elemento uma limitação *ex post* à competição, que ocorre quando a firma é capaz de estabelecer recursos dificilmente substituíveis. Por fim, a *coordenação interna* é a capacidade de a firma, por meio do empresário, conciliar seus aspectos organizacionais, produtivos e financeiros, objetivando a maior eficiência produtiva que, neste caso, trata-se de maiores e duradouras rentabilidades. Durand (1999) argumenta que quanto mais eficiente for a coordenação, melhor o uso dos recursos, menor a imitabilidade, a transferibilidade e a substitutibilidade, tornando mais sustentável a vantagem competitiva.

2.3 Diversificação: uma estratégia na busca por vantagem competitiva sustentável

A diversificação é, inicialmente, resultado da percepção do empresário dos riscos de perda de rentabilidade no mercado em que se encontra. Ela é uma possível maneira de resolução das imperfeições inerentes à atuação da firma, pois quando ela diversifica suas atividades produtivas, segundo Penrose (2006), ela inicia uma produção nova, com o objetivo de alterar seu processo produtivo, serviços e/ou distribuição correntes. Esse processo pode ocorrer sem necessariamente alterar a atual linha de produção, usando o aparato tecnológico disponível sem maiores custos adicionais; claro, ele também pode acontecer alterando a

⁴ Ressalte-se que mesmo a firma que procura a imitação deve ter capacitações estabelecidas para que seja capaz de absorver os *spillovers* de outras firmas rivais.

operação da firma para uma área diferente do que é realizado, o que pode exigir maiores gastos e esforços com relação às capacitações e habilidades internas.

No caso em que a firma opta por sair da sua linha de produção, Penrose (2006) lembra que determinados fatores, como as pesquisas industriais e a base tecnológica de cada firma, são importantes para o processo de diversificação. As pesquisas industriais são incorporadas com o intuito de não só acompanhar, mas também de procurar prever possíveis mudanças tecnológicas de produtos, processos e técnicas de comercialização. Assim, essas pesquisas têm parte da percepção e da busca do empresário por novos mercados lucrativos. Neste sentido, a antecipação de novos produtos em relação aos concorrentes, por exemplo, é capaz de dar à firma que a faz vantagens competitivas por patentes, por barreiras à imitação ou, simplesmente pelo pioneirismo. Não é por menos que, para Penrose, a competência com base no desenvolvimento de tecnologias, em complemento ao posicionamento de mercado, “é a condição mais forte e mais duradoura que uma firma pode desenvolver” (2006, p.189).

Para além, segundo Penrose, “as oportunidades para gerar novos produtos [ou seja, de diversificar] decorrem de mudanças nos serviços produtivos e nos conhecimentos disponíveis na firma [...] bem como de mudanças nas condições externas de oferta e de mercado que são percebidas pela firma” (2006, p.179). A geração de oportunidades via atuação das firmas no mercado tem papel crucial quando os seus processos produtivos são bastante especializados ou no caso em que elas possuem tanto produtos com alta imitabilidade quanto dificuldade na renovação tecnológica ou quando esta pouco contribui. Além disso, é preciso que as oportunidades não estejam apenas ligadas ao poder de mercado da firma, mas que tenha alguma relação com a eficiência tecnológica e as capacitações internas dela, pois só assim ela será capaz de trilhar novas áreas por meio da diversificação.

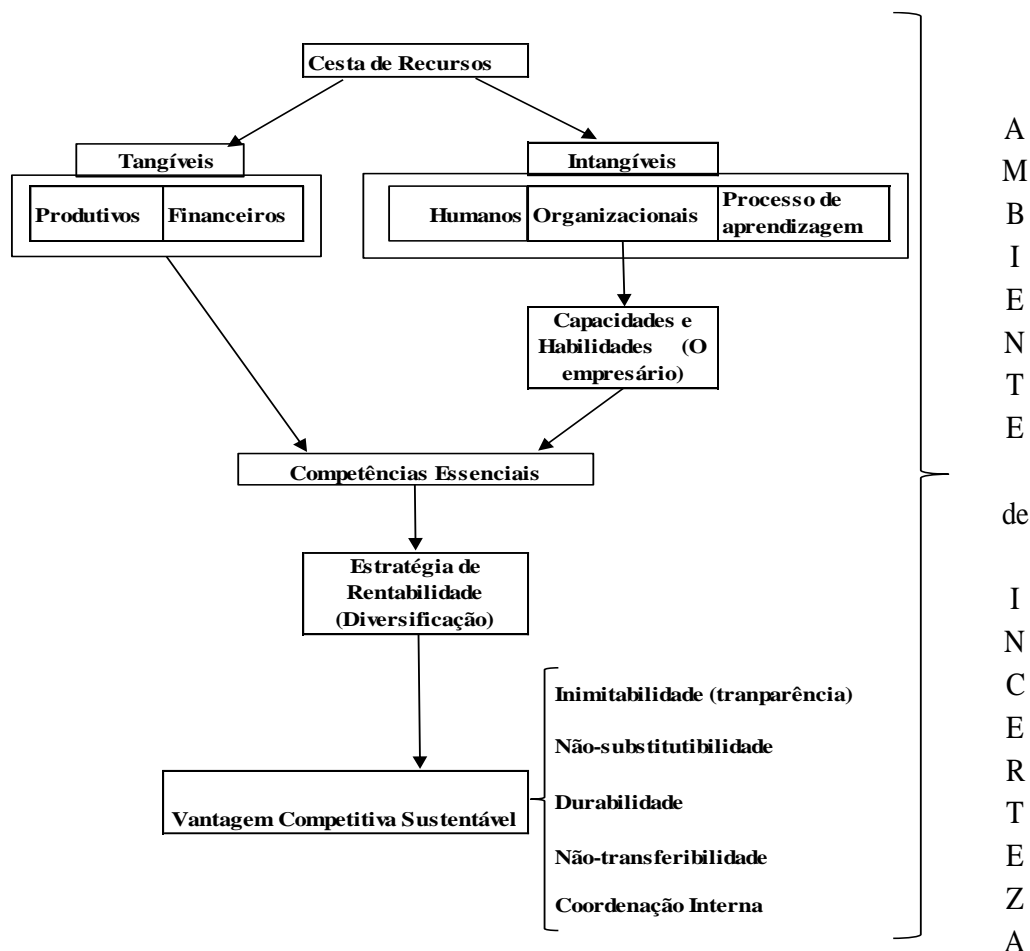
Contudo, o processo de diversificação tem suas próprias limitações, ditadas pela composição dos recursos da firma, tais como a percepção e atuação do empresário, a presença de ativos específicos e, inclusive, o excesso de recursos gerados pelo processo de diversificação. Em adição, Penrose (2006) aponta que a busca pela oportunidade parte da decisão do empresário e da sua capacidade de fazer uma escolha que seja mais condizente com a estrutura física, organizacional, administrativa e financeira da firma. Além disso, as decisões do empresário devem ser tomadas em conjunto com as capacitações internas, que possibilitarão à firma uma maior capacidade de absorção de informações do mercado. O mesmo vale para a especificidade dos ativos, que pode ser positiva, proporcionando uma vantagem competitiva, ou negativa, ao limitar o processo produtivo pelo alto custo de oportunidade envolvido.

Além disso, como colocam Montgomery e Wernerfelt (1988) as atividades de diversificação podem levar a transbordamentos por meio de um excesso de recursos surgidos no decorrer do processo que leve a firma a atuar em mercados próximos e com menores barreiras à entrada. Entretanto, caso o processo permaneça, a transferência se estenderá de forma mais abrangente, o que pode resultar em rentabilidades marginais pequenas, pois a mais longa duração do processo faz com que uma quantidade cada vez maior de firmas concorrentes absorvam as informações que vão sendo disponibilizadas. Isso faz com que a firma que gera o *spillover* perca vantagem competitiva ao longo do tempo.

No entanto, Penrose (2006) sugere que além de condições internas à firma, outros condições externas à firma, como o mercado de compra e venda de recursos, são considerados estratégicos na diversificação. Além disso, a presença de incerteza e de riscos também é restritiva à estratégia de diversificar para se buscar maior rentabilidade. Por sinal, a incerteza está relacionada às expectativas do empresário, enquanto os riscos são os resultados possíveis de uma dada escolha. Isso faz com que, “os riscos e a incerteza representam o limite fundamental à expansão” (PENROSE, 2006, p. 107-110). A autora lembra também que a obtenção de um número maior de informações é uma das maneiras de reduzir, dada a impossibilidade de encerrar, a incerteza objetiva. Então, para que a diversificação represente uma estratégia fundamental que busque garantir um funcionamento interno mais eficiente e supere as limitações inerentes à firma, ela deverá ser uma combinação favorável entre as oportunidades de mercado e a percepção do empresário.

A Figura 1 sumariza a firma para a RBV. Ela é um conjunto de recursos heterogêneos (cesta) de naturezas tangível (mensurável) e intangível (não mensurável), dividindo-se em cinco categorias, (i) produtivos, (ii) financeiros, (iii) humanos, (iv) organizacionais e (v) os que passam por algum processo de aprendizagem, como ativos intangíveis. A junção entre as duas naturezas de recursos, algo que depende das habilidades e competências do empresário, forma a competência essencial de uma firma. Envolvida por um ambiente de incerteza, tais competências norteiam a firma na escolha de suas estratégias mais eficientes em busca da criação de vantagens competitivas sustentáveis – para tanto, a diversificação é uma estratégia relevante para superar as limitações da firma.

Figura 1. A firma para a RBV



Fonte: Elaboração Própria

3. A Firma Pós-Keynesiana: a Busca pelos Elementos Relevantes

3.1 O âmbito microeconômico da teoria pós-keynesiana: as incertezas, a expectativa, o estado de confiança e o papel do empresário nas economias monetárias

Uma firma pós-keynesiana precisa ser descrita no conceito em que Keynes define o sistema capitalista, as economias monetárias de produção. Nela, os fatores de produção são contratados pelos empresários e o “o processo de produção não poderá iniciar, a menos que a receita de moeda prevista de uma venda seja pelo menos igual aos custos monetários que poderiam ser evitados por não começar o processo produtivo” (KEYNES, 1979, p. 78). Nessas economias, o empresário usa a sua riqueza monetária para obter fatores de produção e insumos que, levados ao processo produtivo, podem permitir que mais moeda seja acumulada com a venda da produção. Então, a economia monetária da produção “é uma economia em que a moeda desempenha um papel próprio que afeta motivos e decisões [...] de modo que o curso dos acontecimentos não pode ser previsto, à longo prazo ou à curto, sem o

conhecimento do comportamento da moeda entre o primeiro estado e o último” (KEYNES, 1973, p. 408-9).

Porém, confrontado por um futuro incerto e incalculável – que é outro elemento essencial das economias monetárias – o empresário pode preferir a liquidez da moeda à incerteza de lucro e ao fazer a escolha pela retenção de moeda, gera-se a instabilidade, a criação de desemprego e a estagnação no crescimento do produto, da renda e da riqueza. A incerteza em Keynes é, segundo Dequech, fundamental, isto é, “ao menos alguma informação sobre eventos futuros não pode ser conhecida no momento da decisão, porque essa informação não existe e não pode ser retirada de qualquer banco de dados existente” (1999, p. 415-16).

Nesse particular, a incerteza fundamental tem duas naturezas: (i) a epistemológica, que se relaciona ao processo de conhecimento do indivíduo e (ii) a ontológica, pertinente ao ambiente.⁵ No primeiro âmbito, conhecer-se algo resulta de uma combinação de conhecimentos diretos obtidos por meio de informações disponíveis e compreendidas pelo indivíduo e conhecimentos indiretos, raciocinados a partir do conhecimento direto. Nestas condições, argumenta Dequech (2004), até mesmo o indivíduo com uma grande quantidade de informações e conhecimento não é capaz de saber com certeza todas as informações relevantes à tomada de decisão. Já o caráter ontológico da incerteza decorre de a realidade (o ambiente) estar em constante mutação, pois sempre que algum indivíduo age, altera-se o curto e o longo prazos de uma forma imprevisível. Davidson (1996) entende a incerteza ontológica como oriunda do caráter não-ergódico da realidade. Assim, seu valor esperado não pode ser conhecido por procedimentos estatísticos, o que faz com que o indivíduo não consiga obter, *a priori*, todas as informações sobre o futuro, deixando-o incerto. Desta forma, “os tomadores de decisão reconhecem que a realidade externa na qual eles operam [é] [...] não só incerta, mas também *transmutável* ou *criativa*. [...] no sentido de que o futuro pode ser permanentemente alterado em natureza e substância por ações individuais de grupo e/ou governamentais” (DAVIDSON, 1996, p. 482, grifos do autor).

A relação entre a incerteza do indivíduo e ambiental salienta a relevância das expectativas dos empresários para a tomada de decisão. A expectativa é a resposta individual do empresário à incerteza fundamental *vis-à-vis* à necessidade de se tomarem decisões para

⁵ Ressalte-se que há controvérsias na literatura, por um lado Davidson (1996) entende a incerteza epistemológica como risco, podendo ser mensurável. Porém, baseados no Tratado da Probabilidade (Keynes, 1921), outros autores pós-keynesianos, como Dequech (2004) e Terra e Goudard (2014) afirmam que a incerteza epistemológica é a maneira pela qual o indivíduo obtém conhecimento, de modo que ela relaciona-se ao conhecimento e tem como pano de fundo a probabilidade qualitativa.

que se aumente a acumulação de capital. Nesse particular, as expectativas podem ser de curto e de longo prazos. As primeiras determinam o volume de produto a ser ofertado e seu respectivo preço, enquanto que as expectativas de longo prazo relacionam-se imediatamente com o investimento, isto é, com a aquisição de ativos de capital que o empresário espera lhe ofereça uma série de retornos futuros suficientes para lhe garantir lucro. Por isso, segundo Keynes (1996), quando há uma piora nas expectativas verifica-se o ciclo redutor do emprego, da renda e da riqueza.

Aliás, Keynes (1996) destaca que as expectativas dependem não só do prognóstico com que são feitas, mas também do estado de confiança do empresário naquilo que ele concluiu. Se ele crê em suas expectativas, ele opta pelo investimento em detrimento da retenção de moeda, exercendo seu *animal spirit*, pois confronta o desconhecido para efetivar sua vontade de acumular. Ao assim agir, o empresário compra bens de capital que dão vazão a processos produtivos empregadores de recursos antes ociosos. Neste processo, ele cria estoque de capital, conferindo maior riqueza à sociedade.

3.2 A caminho da firma pós-keynesiana: os seus elementos relevantes

3.2.1 O objetivo e a constituição da firma

É pela decisão de investir em ativos produtivos que o empresário é capaz de dar início ao seu processo acumulativo, sugerindo que a constituição da firma tenha um caráter subjetivo. Esses tipos de ativos possuem a característica de serem “de longa duração, [permitindo] que sobrevivam por muitos períodos de produção” (FEIJÓ, 1993b, p. 91). Logo, a firma pós-keynesiana é o local por excelência do processo produtivo e é resultante das decisões de investimento do empresário. Ela é, então, a materialização do objetivo dele, qual seja, a busca de subsequentes lucros. Consoante Keynes (1996), a decisão de investimento é um processo que, por um lado, leva em consideração tanto evidências mais ou menos conhecidas pelo empresário, quanto expectativas sobre o futuro. Por outro lado, a constituição da firma também dependerá da confiança que o empresário depositar nas expectativas que formulou. Ainda de acordo com Keynes (1996), o empresário em uma economia monetária precisa também ponderar o custo de oportunidade que a taxa de juros representa ao investimento produtivo, a depender da relação incerteza *versus* rentabilidade que o estado de confiança dele apontar em suas expectativas.

Entretanto, de que forma as expectativas são expressas no processo de tomada de decisão, ou seja, como é possível percebê-las? A eficiência marginal do capital exerce essa função, como um dos determinantes fundamentais do investimento. Quando um investimento

é realizado, o empresário passa a ter a possibilidade de obter rendas futuras por meio da venda de seus produtos, enquanto seu investimento tiver vida útil. Os empresários detêm, ao realizarem seus planos de investimento, uma expectativa do preço de demanda – retorno total líquido – da venda dos bens ou serviços que produzirão; estas receitas esperadas serão confrontadas com o preço de oferta do ativo de capital – custo do investimento – que viabilizará a referida produção. Essa relação entre a renda esperada do investimento e o preço de oferta do ativo de capital é a eficiência marginal do capital.

Diante da percepção de que a eficiência marginal do capital é, em parte, a expressão das expectativas que cercam a decisão do empresário, “o investimento vai variar até aquele ponto da curva de demanda de investimento em que a eficiência marginal do capital em geral é igual à taxa de juros do mercado” (KEYNES, 1996, p. 150). Então, o montante de investimento é definido pelo confronto da eficiência marginal do capital com a taxa de juros, pois este é o caminho pelo qual o empresário buscará mensurar os custos de oportunidade entre ativos mais líquidos, remunerados pelas taxas de juros e os menos líquidos – de capital – cujo retorno é esperado.

As expectativas de retorno no longo prazo, ou seja, durante a vida útil do bem de capital adquirido pelo investidor são, segundo Feijó “fundamentalmente independentes, em sua formação, de expectativas de curto prazo” (1993b, p. 92). Elas não podem ser conferidas, como ressalta a autora, por meio de resultados obtidos no curto prazo e, assim, os empresários sustentam suas decisões de efetivar o investimento exclusivamente sobre seu estado de confiança nas expectativas de longo prazo. O que os resultados de curto prazo – e não as expectativas de curto prazo – oferecem às expectativas de longo prazo de um empresário em particular são dados que ele usa para formar sua opinião e seu estado de confiança sobre o que um novo investimento futuro poderá lhe trazer. As expectativas de curto prazo, por sua vez, podem ser entendidas como os ajustes nos preços e na produção durante a vida útil de um bem de capital. Logo, este tipo de expectativa é posterior à decisão de longo prazo. As expectativas de curto prazo podem ser, e via de regra o são, refeitas várias vezes ao longo da duração de um ativo de capital. Neste sentido, se os resultados de curto prazo indicam que a demanda efetiva está sendo equivalente à oferta produzida, *novas* expectativas positivas de longo prazo podem ser formadas, levando os empresários a realizarem investimentos *ex post*.

Neste particular, é possível distinguir em Keynes (1996) dois tipos de investimento, o *ex ante* e o *ex post*. O primeiro é o investimento que antecede o processo produtivo, ou seja, é aquele planejado para que a produção se inicie. Nesse particular, a literatura pós-keynesiana destaca outro fator crucial à decisão de investimento *ex ante*, o *finance*. O *finance* é,

inicialmente, um contrato de dívida de curto prazo que permite ao empresário realizar seu projeto de investimento e que, com o passar do tempo, precisa ser convertida em *funding*, isto é, dívida de longo prazo. Logo, para a efetivar o investimento *ex ante*, principalmente o de maior envergadura e tempo de maturação, as condições de financiamento disponíveis ao empresário são cruciais.

O investimento *ex post* dará continuidade à produção, possibilitando à firma permanecer em seu processo de crescimento e acumulação. Para Eichner (1985), a decisão de investimento *ex post* envolve a firma ser capaz de gerar financiamento interno e/ou externo. O *funding* interno geralmente é obtido por meio da sua margem de lucro, estabelecida a partir do seu planejamento para subutilização da capacidade produtiva e da determinação de preço e de produção (HARCOURT E KENYON, 1992). Eichner argumenta que a margem de lucro é determinada a partir da “demanda (curva da eficiência marginal do capital) e da oferta de fundos adicionais de investimento por parte da firma ou grupo de firmas que têm, dentro da indústria, o poder de estabelecer o preço — poder este exercido, na maioria dos casos, pelo líder de preços na indústria” (1985, p. 10). Dado seu poder de mercado, a firma manipula seus preços e, assim, sua margem, para obter um fluxo de recursos que a permita investir mais. As vias de financiamento externo podem ser os empréstimos bancários e outras formas de dívida, como debêntures e dívidas privadas, como sugere Eichner (1983; 1985), ou o lançamento de ações, como destaca Feijó (1993b).

3.2.2 Tipos de mercado, decisões de preço e produção e suas limitações

Para a teoria pós-keynesiana (ARESTIS, 2005) (EICHNER, 1983) existem dois tipos de mercado a serem considerados: o competitivo e o oligopólio.⁶ O competitivo é uma estrutura em que há um número grande de firmas, com produtos semelhantes e, por isso, substitutos entre si, além de ser um mercado de mais fácil entrada em relação ao oligopólio. Isso faz com que esse mercado seja mais volátil, com preços e produção sofrendo alterações no curto prazo, à medida que o comportamento da demanda altera-se em relação ao que é esperado pelos empresários. Por fim, seu poder de decisão sobre os preços e produção é reduzido, ainda que exista.

No oligopólio, tanto o preço quanto a produção são variáveis caracterizadas por certa constância ao longo do tempo e sobre ambos a firma tem elevado poder de decisão. Em linha,

⁶ Os pós-keynesianos consideram que para o monopólio não é necessário o esforço de compreensão, porque é a situação na qual a firma terá controle sobre suas decisões de oferta, embora ela não saiba qual será o comportamento da demanda.

Feijó (1993b) aponta que a tendência nesse mercado é a firma, em particular a líder, se encontrar em uma fase avançada ou madura, no qual firmas marginais já foram eliminadas ou simplesmente exercem o papel de seguidoras. Porém, nesse cenário a competição entre as poucas grandes firmas é maior, na luta por uma maior parcela do mercado.

Por sinal, além de mercado competitivo, um importante conceito é o de competitividade. No primeiro caso trata-se da característica do mercado no qual a firma atua, com preços determinados pela oferta e demanda agregadas. Por sua vez, competitividade faz alusão ao comportamento da firma, independentemente do mercado no qual ela atua. Quando uma firma entra em um mercado, ela estará mais suscetível aos resultados dele e, assim, terá um poder menor sobre a margem gerada pelo estabelecimento dos preços em relação aos custos. Esta firma é, então, caracterizada por uma baixa capacidade de ampliação da sua margem, dada sua reduzida competitividade tanto para determinação de preços quanto para de produção. Em contrapartida, quando a firma amadurece e adquire maior competitividade, ela tem maior capacidade de ditar a margem sobre seus custos. Se, nestas condições, sua estratégia para o estabelecimento de preços for confirmada pela demanda, a firma incorre em melhores chances para ampliar sua competitividade, entrando em um círculo virtuoso competitividade-lucros.

Neste sentido, Feijó (1993b) argumenta que na decisão de preços, a realização do objetivo da firma dependerá da forma pela qual ela consegue manipulá-los a bem de estabelecer o *mark-up* sobre os custos de produção. Neste contexto, Eichner (1985) aponta que as firmas que não possuem essa prática cobram “os preços estabelecidos pelas empresas [...] líderes” (*ibidem*, p. 4). Todavia, há um limite no poder de marcação de preços, principalmente em oligopólios com maior competição, pois preços maiores podem gerar o efeito contrário ao desejado – a diminuição do fluxo da receita por conta da sensibilidade preço da demanda. Vale ressaltar, como o faz Feijó (1993b), que a decisão de preço, ainda que de curto prazo, traz consigo uma importante questão de longo prazo, pois “incorpora uma decisão sobre a taxa a qual a firma irá crescer no longo prazo” (FEIJÓ, 1993b, p. 89). Pode-se perceber, portanto, que existe uma ligação entre as decisões de preço e investimento, já que a primeira é um dos caminhos pelo qual a firma será capaz de obter uma de suas formas de financiamento de investimentos *ex post*.

Por sua vez, a decisão de produção é a quantidade que a firma escolhe ofertar e, como Keynes (1996) denota, baseia-se nas expectativas de curto prazo do empresário, tanto as relacionadas aos custos, quanto ao resultado das vendas da produção. Ela é, então, pautada pelas expectativas sobre o comportamento do mercado e são elas que determinam o volume

de emprego efetivamente ofertado pelas empresas. Keynes (1996) aponta que essa decisão e, por conseguinte, de emprego, via de regra, baseia-se em um pensamento convencional de que os resultados futuros serão repetições das vendas correntes. Ver-se-á tal situação, em especial em mercados maduros e consolidados, nos quais existem maior estabilidade e constância dos resultados obtidos, sugerindo uma previsão menos incerta da trajetória do mercado, como observou Eichner (1985). Isso se sustenta pelo que foi definido acerca da incerteza. Nesse particular, uma importante característica que Feijó (1993b) traz à discussão sobre a decisão de produção é que ela depende da percepção que os empresários têm sobre os preços futuros, afinal, é isso que eles esperam receber pelo esforço produtivo. Assim sendo, Feijó (1993b) afirma que a decisão de produção também é estabelecida pela relação entre os preços corrente e futuro.

Note-se que a decisão de produção envolve o princípio da temporalidade das economias monetárias da produção. Mesmo que ela seja uma decisão caracteristicamente de curto prazo, suas repercussões se dão ao longo do tempo e não podem ser revertidas. Além disso, essa decisão depende do comportamento dos preços correntes e o que os empresários esperam dos preços futuros. Porém, a decisão sobre o preço é corrente e não determina o que será o preço de amanhã diante de decisões de produção ou investimento presentes. Entretanto, ainda sim, ela é capaz de influenciar estas referidas decisões, principalmente o investimento *ex post*, já que o preço é determinado objetivando obter margem de lucro suficiente para gerar financiamento interno.

Apesar de Keynes (1936/1996) dar maior importância para a decisão de produção, os pós-keynesianos, como Eichner (1988), dão maior foco à decisão de preços, principalmente por ser ela uma das determinantes financeiras do investimento *ex post*, fator essencial à obtenção de lucros monetários e, paralelamente, ao crescimento a longo prazo da firma. Assim sendo, percebe-se que existem limites inerentes a cada decisão, que impedem que ela corresponda à expectativa do empresário em sua totalidade. Porém, à medida que a firma amadurece, ela é capaz de reduzir esse tipo de limitação, estando sujeita à sua própria capacidade de crescer a longo prazo.

Dessa maneira, Feijó (1993a; 1993b) argumenta que há limites para a competitividade da firma, decorrentes da sua capacidade de manipular seus preços, sugerindo a diversificação como uma possível solução. Ela é capaz de enfrentar a incerteza, ampliando seu leque de investimentos e, além disso, a firma embarca em um novo mercado que a permite não só ter mais espaço para proporcionar maiores margens de lucro via preços e produção, como também, apoiada pelo desenvolvimento de novas tecnologias e um planejamento estruturado.

Nesse particular, Santos e Crocco (2000) entendem que a consciência da existência desse limite é o ponto de partida para a percepção de que as mudanças tecnológicas são relevantes para os pós-keynesianos.

3.3 Mudanças tecnológicas, cesta de recursos e suas repercussões sobre a firma

Se a tecnologia é importante, quais as consequências dela no processo produtivo? Galbraith (1988) enumera seis. A primeira diz respeito ao lapso de tempo entre a decisão de produzir e o produto final. O emprego de tecnologia acompanha a necessidade de evolução do processo produtivo da firma, que passa a ser conduzido com uma maior segmentação das etapas. O uso contínuo da tecnologia leva à segunda consequência, o aumento do capital investido no processo produtivo. Neste ponto, o investimento em tecnologia pode tanto potencializar a competitividade da firma, caso o empresário consiga ter uma visão mais próxima da realidade futura, quanto prejudicá-la, com o emprego de uma máquina que se torne defasada antes do período de uso esperado. Isso sinaliza a terceira consequência, “com o crescimento da tecnologia, o emprego de tempo e dinheiro tende a ser feito de maneira mais inflexível com relação ao desempenho de determinada tarefa” (GALBRAITH, 1988, p. 23). Em outras palavras, o uso da tecnologia a longo prazo envolve, além de um maior custo, conhecimentos diferentes e específicos. Isso faz a firma manter-se em linha com uma trajetória tecnológica, realizando mudanças a partir do seu conhecimento em alguma tecnologia desenvolvida previamente.⁷

A quarta consequência alude ao conhecimento específico necessário para que a tecnologia seja utilizada eficientemente. Logo, a especialização da mão de obra é requerida, fazendo com que o processo de inovação seja condicionado pelas capacitações inerentes e adquiridas pela firma. A quinta consequência trata da necessidade de a firma se ordenar, como contrapartida da especialização e a partir de suas capacitações. É esta organização “que faz com que o trabalho de especialistas chegue a um resultado coerente” (GALBRAITH, 1988, p. 24).

Por fim, a sexta consequência une todas as demais para sugerir que diante de um “aumento do tempo e capital que devem ser investidos, na inflexibilidade desse investimento, das necessidades da grande organização e dos problemas da atitude do mercado sob condições de tecnologia avançada, vem a necessidade do planejamento” (GALBRAITH, 1988, p. 24).

⁷ Complementarmente, Richardson (2002) aponta que ainda que os produtos e processos sejam geralmente objetos de um desenvolvimento contínuo, eles afetarão as decisões de investimento, preços e produção. Por isso, é comum que as firmas realizem inovações de rotina atreladas à confiança do empresário e do conhecimento envolvido no processo produtivo com relação à efetividade do investimento.

Para tanto, é necessária a atuação do empresário no sentido de tentar prever as necessidades do consumidor, assim como para ser capaz de lidar com qualquer evento inesperado – em qualquer uma de suas etapas. Porém, à medida que as relações entre as capacitações internas e externas são limitadas e o planejamento não se faz mais eficaz para proporcionar crescimento, uma empresa tem de buscar outros meios de garantir o futuro. Por exemplo, se uma empresa requer tecnologia projetada especificamente para o “seu investimento, o que, sem a capacidade adequada, não pode facilmente desenvolvê-la, ela vai ter que procurar acordos com outras empresas, com a qual normalmente será ligada em redes de cooperação e afiliação” (RICHARDSON, 2002, p.19). É nesse sentido que a estratégia de cooperação ou filiação entre firmas objetiva aproveitar as habilidades delas, além de reduzir a presença de informações incompletas e amenizar as incertezas geradas pelas ações das demais firmas.

Dessa forma, a implantação de tecnologia no processo produtivo, apesar de seus entraves como a inerente incerteza sobre seu sucesso e/ou a necessidade de um conjunto de capacitações pré-existent, é essencial para a sustentação da competitividade de uma firma, sobretudo quando a manipulação de preços e da produção torna-se insuficiente para manter garantir a obtenção de lucro à longo prazo.

4. A Firma Pós-Keynesiana

4.1 A estruturação da firma pós-keynesiana

Os primeiros trabalhos pós-keynesianos, por um lado, preocupam-se com a determinação de preços com vistas à obtenção de margens de lucro para o investimento, como é caso de Eichner (1988). Por outro lado, autores como Gabrailth (1988), abordam as decisões de produção, a estruturação do processo produtivo e, em alguma medida, as repercussões da tecnologia nas estruturas produtivas. Mais recentemente, Feijó (1993b) aglomera as três decisões (investimento, preços e produção) aos elementos presentes nas obras de Keynes, como é o caso da incerteza e do papel da moeda, ao passo em que Arestis (2005) incorpora o papel do mercado financeiro nesta discussão. Contudo, o que se percebe é que no caso da teoria pós-keynesiana, o conceito e, sobretudo uma teoria da firma são ainda dispersos.

A partir disso, os sete pontos apresentados a seguir são indispensáveis para entender o porquê da escolha da RBV como base para se formar um conceito de firma sob a perspectiva pós-keynesiana. Eles distribuem-se nos principais elementos constituintes de uma firma – sua composição, suas características, seus objetivos e suas limitações.

(i) *As firmas são heterogêneas.* Para a RBV, cada firma possui sua peculiaridade, a depender da composição da sua cesta de recursos: a heterogeneidade é uma característica

imperativa. Por sua vez, a heterogeneidade na firma pós-keynesiana não é apresentada como um atributo por nenhum autor. Contudo, tal característica é compatível e necessária à teoria da firma nos pós-keynesianos, pois para eles há um arranjo de ativos, cada um direcionado ao seu caráter financeiro, produtivo ou humano, que comporá o que é a firma. Não obstante, a diversidade de ativos entre as firmas implica a heterogeneidade delas. É a diferença dos ativos detidos pela firma que a confere competitividade no processo concorrencial em que se encontra. Ademais, os pós-keynesianos levam em conta a maneira com que a firma é capaz de aplicar seus ativos em áreas distintas, para além e em favor do processo produtivo. Exemplo disso é a importância dada pelos pós-keynesianos à manipulação da produção e dos preços em favor da obtenção de ativos financeiros, para investimentos *ex post*.

(ii) *As características do mercado.* Para a RBV, o oligopólio é relevante para se entender a diferença entre as firmas. Os pós-keynesianos também concentram sua análise com foco nesse tipo de mercado. Dessa maneira, o oligopólio deixa de ser exceção e passa a ser regra. Geralmente, ele é visto como fonte de firmas em um estado evolutivo mais maduro, ou seja, com grande inserção e poder de mercado, de maneira que o empresário tem a capacidade de ter maior controle sobre suas decisões. Todavia, a partir de Feijó (1993b), percebe-se que mesmo no caso do oligopólio é possível identificar firmas em um estágio inicial de inserção, no qual ela atua mais competitivamente. Isso leva ao debate do processo de crescimento da firma e da maneira como suas decisões são tomadas com o objetivo de acumular rendas acima do normal.

(iii) *O papel essencial do empresário.* Para a RBV e para os pós-keynesianos, o empresário é um elemento central antes mesmo que a firma exista. Ele é o detentor de moeda e poderá ou não optar pelo investimento em um processo produtivo. Além disso, ele possui habilidades e capacidades que o distinguem e o destacam em relação aos demais recursos que compõem uma firma, atribuindo a ele a função de criador e tomador de decisões de uma firma. Então, não basta apreender a firma a partir do momento em que ela está estruturada, mas, é essencial denotar a motivação para sua criação, isto é, o intento do empresário em lucrar, posto que esteja em uma economia monetária de produção. Assim, o empresário é o ator formador e mantenedor da firma, é ele quem realiza o investimento inicial e ele é o responsável pelos demais investimentos *ex post*.

Em particular, nos pós-keynesianos o papel do empresário envolve que ele lide com suas expectativas de curto e longo prazos em relação à demanda esperada, para que então possa tomar decisões no âmbito dos preços, da produção, e do investimento. Atrelado às suas expectativas, o empresário, que é ávido por lucro, lida com a incerteza fundamental na tomada

de decisão pelo investimento de longo prazo, que geralmente não está apta a ser revista, dado o caráter crucial que tal decisão tem. Para que esse investimento seja feito e possa ser continuado, o empresário conta com os recursos disponíveis e com os que poderão ser adquiridos e/ou criados em favor do processo produtivo, o que exige que ele esteja presente no gerenciamento do processo produtivo, em contato com os recursos.

(iv) *A busca por rentabilidades acima do lucro normal.* As rentabilidades crescentes são objetivo central de uma firma, para as duas teorias. No caso da RBV a busca por rentabilidade acima do lucro normal é justificada pelo fato de que a firma está, constantemente, à procura do crescimento em seu mercado sendo esse processo somente possível pela acumulação de rendas. Nos pós-keynesianos, esse objetivo justifica-se pela materialização, por meio da firma, da vontade do empresário em obter mais riqueza na forma de moeda, ou seja, lucros monetários crescentes. Além da acumulação de rendas, os pós-keynesianos consideram que o ganho de competitividade e a detenção de um maior poder de mercado favorecem maiores lucros, já que o empresário terá maior controle sobre o seu processo produtivo, o que é uma vantagem com relação aos seus concorrentes.

(v) *Competitividade.* Dado que o objetivo da firma, tanto para a RBV quanto para os pós-keynesianos, é de obtenção de lucros e que o empresário tome suas decisões no sentido de sempre buscar ampliar tal ganho, a competitividade é elemento importante na compreensão do conceito de firma. Os empresários anseiam lucros cada vez maiores e que se sustentem por um período de tempo prolongado, o que de acordo com a RBV, foi identificado como uma firma com vantagem competitiva sustentável. Nos pós-keynesianos, a competitividade está associada ao processo decisório e à capacidade do empresário em ter maior controle sobre a sua produção e sobre sua margem de lucro, além de que, quanto maior a competitividade, maior será a chance de obtenção de poder de mercado. Isso sugere que a expansão da competitividade está coerente com a captura de parcelas crescentes da demanda esperada. Além disso, o grau de competitividade depende tanto do mercado no qual a firma está inserido, quanto da maturidade de cada firma.

(vi) *Incerteza fundamental e o ambiente é incerto (não-ergodicidade).* Na perspectiva pós-keynesiana o tempo é unidirecional e, assim sendo, os empresários tomam decisões que não podem ser refeitas, por isso elas são cruciais. No curto prazo, em exceção, as decisões podem ser revistas, mas isso implica a firma incorrer em custos. Para a RBV, de acordo com Burlamaqui e Proença, vale o mesmo, haja vista que “em sua formulação inicial, o grande mérito da RBV é afirmar a historicidade da firma singular na explicação de seu sucesso presente. Ela reconhece a interligação temporal na função de lucro da firma” (2003, p. 89).

Além da historicidade, nos pós-keynesianos, o tempo está intrinsicamente relacionado ao processo decisório. Assim, a grande preocupação dos empresários neste processo dá-se pela irreversibilidade do tempo e as consequências que uma decisão pode gerar no futuro. Isso é agravado por ser o ambiente incerto. Dessa maneira, o empresário que é capaz de lidar com as informações que ele possui de maneira mais eficiente, conseguirá levar a firma a obter rendas e maior vantagem competitiva.

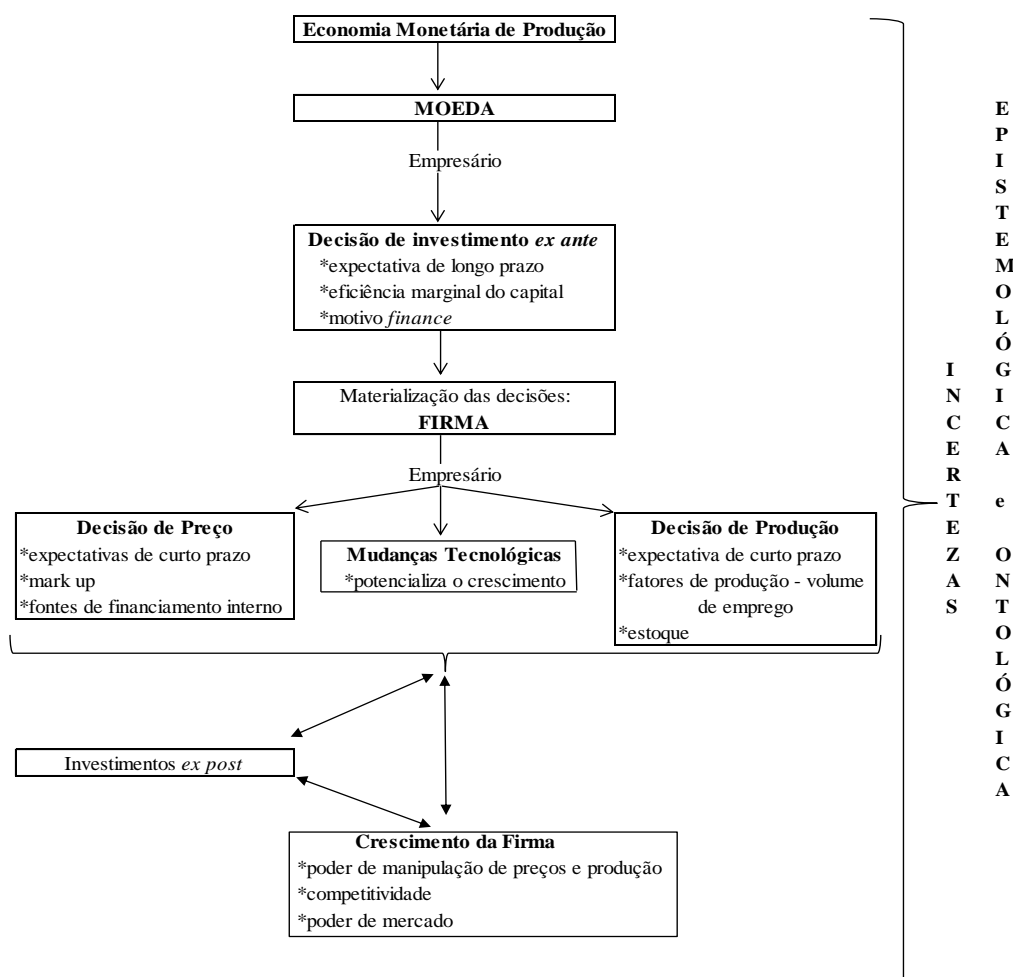
Neste cenário, tanto os pós-keynesianos, quanto a RBV, têm como pano de fundo um ambiente incerto – ou não-ergódico. Diante disso, presume-se que o ambiente está em constante processo criativo, ou seja, o futuro está em construção a depender das decisões tomadas no presente. Porém, com base em Keynes (1921), autores como Dequech (1999) incorporam uma segunda natureza para a incerteza, a epistemológica – que não trata apenas do ambiente, mas relaciona-se ao indivíduo e à sua capacidade em lidar com as informações disponíveis. O empresário e, por consequência, uma firma, não é capaz de reunir todas as informações necessárias para o conhecimento pleno. Essa situação é agravada por conta de cada movimento de um concorrente em gerar modificações no mercado, que são impossíveis de serem completamente previstas ou absorvidas pelos empresários.

(vii) *A tecnologia é fundamental.* A inovação para a RBV e as mudanças tecnológicas para os pós-keynesianos indicam a preocupação de ambas as teorias em tomar a tecnologia como parte do processo produtivo, deixando de ser um fator exógeno à função de produção. Na RBV, as inovações são parte da formação de competências de uma firma, e são requeridas para a geração de novos serviços e produtos a partir dos recursos disponíveis. Neste caso, como lembram Santos e Crocco (2000), a capacidade de inovar está diretamente relacionada ao tamanho da firma, justamente pela maior capacidade de obter recursos financeiros externos necessários para as atividades de P&D da empresa. A teoria pós-keynesiana, por sua vez, salienta as mudanças tecnológicas de forma mais pontual e, geralmente, ela indica que a inovação busca gerar maior produtividade e, por conseguinte, obter maior competitividade. Para Richardson (2002), a partir do momento em que uma trajetória começa a ser traçada, a firma tende a continuar neste mesmo caminho realizando, em sua maioria, mudanças tecnológicas de rotina. Além disso, Galbraith (1988) lembra que o empresário deve estar atento a essas mudanças, acompanhando-as por um planejamento, para que o objetivo de obter rentabilidade acima do normal se realize. Aliás, a característica de a firma seguir uma trajetória tecnologia ressalta o caráter dinâmico e evolutivo dela.

Portanto, como a Figura 2 sintetiza, a firma pós-keynesiana é a vontade do empresário em obter mais moeda, materializada por meio do investimento *ex ante* em um processo

produtivo que lida com ativos produtivos, financeiros e humanos, em uma economia monetária de produção caracteristicamente incerta e dinâmica. Nela, as expectativas de curto e longo prazos sobre o comportamento da demanda efetiva são inter-relacionadas e afetam diretamente o processo decisório. A depender do mercado em que se encontra, a firma com maior competitividade terá maior poder de mercado e será capaz de um maior autocontrole nos preços e na produção, facilitando suas condições internas em atingir lucro monetário. Porém, as condições internas encontram limites externos, como as oscilações da demanda, os quais podem ser superados tanto pelo uso da tecnologia em favor da diversificação, de processo e de produto da firma, quanto por meio, inclusive, da cooperação com outras firmas.

Figura 2. A firma pós-keynesiana



Fonte: Elaboração Própria

5. Conclusão

Diante da revisão da literatura realizada neste trabalho e tendo a RBV como um espelho do que vem a ser a teorização de uma firma, a firma pós-keynesiana foi compreendida

como um arranjo de ativos produtivos, financeiros e humanos materializados pela vontade do empresário em formar um portfólio que lhe possa conferir lucros e, assim, ampliar sua riqueza. O processo produtivo só será iniciado se o empresário tiver expectativa de retorno acima dos custos envolvidos na produção. Logo, o objetivo da firma, materialização da vontade do empresário, é ofertar lucro ao(s) seu(s) detentor(es).

Ressaltam-se, portanto, três elementos fundamentais: o empresário, a incerteza e as decisões – que assumem três tipos: de investimento, de preços e de produção. O empresário tem papel central, pois é ele quem usa de seu *animal spirit* e cria a firma, diante de um modelo dinâmico em que as expectativas de curto e longo prazos são inter-relacionadas. Contudo, o empresário é confrontado pela incerteza fundamental, relacionada com o processo decisório e com o caráter unidirecional do tempo. De forma inexorável, ao tomar a decisão de investimento *ex ante*, baseado em suas expectativas de longo prazo, o empresário inerentemente desconhecerá o resultado que advirá de sua composição de ativos, embora no curto prazo, por meio das decisões de preço e produção, busque ajustar suas decisões para que os proventos sejam lucrativos.

As decisões de preço e produção dependem crucialmente (i) do tipo de mercado, que pode ser competitivo ou de oligopólio e (ii) da competitividade da firma. As decisões a serem tomadas pelo empresário também dependem diretamente do poder de mercado detido pela firma, o que traz à tona o elemento competitividade. Há uma relação endógena entre poder de mercado e competitividade: quanto maior um, maior o outro. Dessa forma, para a teoria pós-keynesiana da firma, o que determina reações e resultados distintos em mercados diversos é a competitividade da firma *vis-à-vis* às demais firmas da indústria.

Porém, para a manutenção da competitividade, a firma depende de um elemento que vai além, que é a capacidade de a competitividade erigir barreiras na indústria em que atua, que pode ser via preços, diferenciação de produtos, como também a atrelada ao desenvolvimento de novas tecnologias. Dada a importância da firma em obter competitividade e maior poder de mercado, as rotinas de P&D são centrais na firma pós-keynesiana. Quando a possibilidade de obtenção de lucros e de crescimento é esgotada, existem duas maneiras para ampliar a lucratividade da firma. Uma é o uso da tecnologia para inserir novos produtos no mercado ou, até mesmo, adentrar em outros – isso é a diversificação da firma pós-keynesiana. Outra forma de expandir a lucratividade da firma é a busca pela cooperação com outras firmas – via contratos, integrações vertical ou horizontal.

Há muito ainda a ser desenvolvido acerca da firma pós-keynesiana e este trabalho pretende ser visto com uma tentativa nesta direção. A reunião de elementos que configuram

uma firma e o adensamento deles em um sentido lógico que permitisse perceber o que ela é, a que serve, como ela se comporta, quais limitações enfrenta e como faz para superá-las sustentavelmente, oferecem à perspectiva pós-keynesiana material para próximos passos. É importante para a teoria pós-keynesiana buscar ‘microfundamentar-se’, afinal, o estudo do agregado, isto é a macroeconomia (que tem Keynes como um de seus fundadores) não decorre de outra coisa que não as decisões microeconômicas, que em muito se materializam na firma.

Referências

- ARESTIS, P. *Financial Liberalization and the Relationship Between Finance and Growth*. CEPP working paper n°. 05/05. University of Cambridge. Junho. 2005.
- BAIN, J. **A importância da condição de entrada** (tradução do capítulo 1 do livro, “*Barriersto New Competition*”, Mass Haward U.P. Campinas, IE/UNICAMP, mimeo. 1956.
- BARNEY, J. *Strategic factor markets: expectations, luck, and business strategy*. *Management Science*, (42), p1231-1241. 1986.
- BURLAMAQUI, L. e PROENÇA, A. Inovação, Recursos e Comprometimento: em Direção a uma Teoria Estratégica da Firma. **Revista Brasileira de Inovação**. Vol. 2, nº1, Janeiro/Junho. 2003.
- CHANDLER, A. D. *Strategy and Structure*. In: **Resources, firms and strategies: a reader in the Resource-Based Perspective**. Edited by Nicolai J. Foss. Oxford Management Readers. 1997.
- DAVIDSON, P. *Reality and Economic Theory*. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 18, nº4. 1996.
- DEMSETZ, H. *Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy*. *The Journal of Law and Economics*, vol.16 (1), Abril. 1973.
- DEQUECH, D. *Expectations and Confidence under Uncertainty*. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 21, nº. 3, pp. 415-430. 1999.
- _____. *Uncertainty: individuals, institutions and technology*. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28. n. 3, p. 365-378. 2004.
- DIERICKX, I.; COOL, K., *Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage*, *Management Science*, (35), p1504-1511. 1989.
- DURAND, R. *The relative contributions of inimitable, non transferable and non substitutable resources to profitability and market performance*. **Version for the SMS book Forthcoming Fall 99**. 1999.
- EICHNER, A. Uma Teoria da Determinação do “Mark-Up” sob Condições de Oligopólio. **Ensaio FEE**, vol. 6, nº 2, pp. 3-22. 1985.
- _____. *The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics*. Cambridge University Press, Cambridge, UK. 1976.
- _____. *The micro foundations of the corporate economy*, *Managerial and Decision Economics*, vol. 4, nº3, pp.136–152. 1983.
- FEIJÓ, C. A. A firma em um Ambiente Inflacionário: uma visão pós-keynesiana. **Revista Análise Econômica**, vol. 11, nº19, p.122-135, março. 1993a.

_____. Decisões empresariais numa economia monetária de produção: notas para uma teoria pós-keynesiana da firma. **Revista de Economia Política**, vol. 13, nº 1 (49), janeiro/março. 1993b.

GALBRAITH, J.K. **O Novo Estado Industrial**. São Paulo: Nova Cultural. 1988.

GRANT, R.M. *The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy reformulation*, **California Management Review**, Spring, p114-135. 1991.

HARCOURT, G. C. e KENYON, P. *Pricing and Investment decisions*. **Kyklos**, vol. 29, nº 3, pp. 449-77. 1992.

KEYNES, J.M. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. Tradução do texto *The General Theory of Employment, Interest and Money* © Royal Economic Society, 1973, publicada sob licença da Editora Atlas S.A., São Paulo. 1996. (orig. 1936).

_____. *Social, Political and Literary Writings. The Collected Writings of Jonh Maynard Keynes. Volume XXVIII. United Kingdom: The Macmillan Press*. 1982.

_____. *The General Theory and After: Part I Preparation. The Collected Writings of Jonh Maynard Keynes. Volume XIII. United Kingdom: The Macmillan Press*. 1973.

_____. *The General Theory and After: Part II Defence and Development. The Collected Writings of Jonh Maynard Keynes. Volume XIV. United Kingdom: The Macmillan Press*. 1973.

_____. *Treatise on Probability. The Collected Writings of Jonh Maynard Keynes. Volume VIII. United Kingdom: The Macmillan Press*. 1973.

MAHONEY, J. T.; PADIAN, R. *The Resource-Based View Within the Conversation of Strategic Management. In: Resources, firms and strategies: a reader in the Resource-Based Perspective. Edited by Nicolai J. Foss. Oxford Management Readers*. 1997.

PENROSE, E. **A Teoria do Crescimento da Firma**. Clássicos da Inovação. Tradutor: Tamás Szmrecsányi. Editora Unicamp (tradução). 2006. (orig. 1959).

PETERAF, M. *The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view*, **Strategic Management Journal**, (14) p 179-191. 1993.

PRAHALAD, C. K.; HAMEL, G. *The Core Competence of the Corporation*. **Harvard Business Review**, 33 (Maio-Junho), pp. 79-91. 1990.

RICHARDSON, G. B. *Innovation, equilibrium and welfare*. In: **Post Keynesian Econometrics, Microeconomics and the Theory of the Firm**. Edited by: Dow, S. C. e Hillard, J. UK: Edward Elgar Publishing Limited. 2002.

RUMELT, R. P. *Towards a Strategic Theory of the Firm*. In: R.B. Lamb (ed.) **Competitive Strategic Management**, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. 1984.

SANTOS, F. e CROCCO, M. *Technology and the Need for an Alternative View of The Firm in Post Keynesian Theory*. Texto para discussão, nº 148. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar. 2000.

SCHUMPETER, J. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Rio de Janeiro: Zahar Editores. 1984.

WERNERFELT, B.; MONTGOMERY, C.A. *Tobin's q and the importance of focus in firm performance*, **American Economic Review**, (78) p246-251. 1988.

WILLIAMSON, O. E. **Las Instituciones Económicas del Capitalismo**. México DF: Fondo de Cultura Económica. 1989.