



Revista eletrônica de ciências sociais aplicadas.

ISSN: 1980-0193

ARTIGOS COMPLETOS/COMPLETS ARTICLES

## RESENHA

Cristiano Molinari Bispo <sup>(1)</sup>

Faculdade Estadual de Ciências e Letras de Campo Mourão - FECILCAM/PR

### 1 IDENTIFICAÇÃO DA OBRA

PENROSE, E. **A teoria do crescimento da firma**. Tradutor: Tamás Szmrecsányi. Campinas, SP: Editora da Unicamp, 2006.

Tradução de: *The theory of the growth of the firm*. Published in the United States by Oxford University Press, Inc., New York. First published 1959.

### 2 CREDENCIAIS DA AUTORIA

Edith Elura Tilton Penrose (15 de novembro de 1914 - 11 de outubro de 1996) figura entre os principais economistas do século XX. Norte-americana de nascimento viajou pelo mundo e lecionou nos cinco continentes. Graduiu-se em Economia em Berkeley em 1936. Em 1947 entrou na John Hopkins University onde fez o mestrado e o doutorado sob a direção de Fritz Machlup. Sua tese de doutorado *The Economics of the International Patent System* foi publicada em 1951. Entre os livros que publicou, destacam-se *The Economics of the International Patent System* (Baltimore: Johns Hopkins Press, 1951), *The Large International Firm in Developing Countries: the International Petroleum Industry* (London: Allen & Unwin, 1968) e *The Growth of Firms, Middle East Oil and Other Essays* (London: Frank Cass, 1971). Mas a principal obra é a acima identificada, a qual é objeto desta resenha.

### 3 OBJETIVOS DA AUTORIA

A autora, assumindo o termo 'crescimento' como um elemento que incorpora tanto o aumento quantitativo como o qualitativo, e trabalhando com o tamanho das firmas apenas de forma incidental, objetiva desenvolver, para fins teóricos e práticos, uma teoria do processo de crescimento das firmas a partir do reconhecimento de que decisões conscientes e motivação humana figuram como elementos prementes neste encaminhamento.

### 4 RESUMO

A autora desenvolve seus argumentos com vistas a identificar características nas firmas que pudessem tanto promover como limitar o ritmo de crescimento das mesmas. Entretanto, cabe salientar que a análise volta-se às firmas de produção com fins lucrativos e executando-se as públicas e as pertencentes ao setor de serviços (financeiros e comerciais). Assim, com já delineado, o primeiro capítulo, dedicado à introdução, indica o escopo do estudo e seus principais propósitos partindo do pressuposto de que não há um tamanho ótimo para as firmas e que os recursos internos das firmas desempenham papel fundamental para o crescimento, eminentemente pela configuração de seus serviços produtivos capazes de moldar a demanda.

No capítulo II o texto explora o conceito de firma à luz da teoria econômica, que resulta em um embate com a própria teoria da firma, por esta considerar um equilíbrio para o tamanho da firma. Este conceito é contra-argumentado pela autora pela crucial premissa de que a firma pode ao longo do tempo reorientar seu portfólio de produtos para evitar o cerceamento de seu crescimento, pois a ideia de firma transcende a simples ação de tomar decisões a respeito de preços e produção de dados produtos. Ademais, esta reorganização pode também incluir os parâmetros da coordenação administrativa. Neste ínterim, a autora ressalta que a principal diferença entre as atividades econômicas internas e as de mercado é a de que as

primeiras desenvolvem-se em função de uma organização administrativa, enquanto as últimas não. Neste contexto, as forças de mercado podem ser esmaecidas pelo tamanho, por meio das maiores oportunidades de se planejar conscientemente as atividades econômicas. Portanto, estas discussões viabilizam a conceituação da firma como “um conjunto de recursos produtivos cuja disposição entre diversos usos e através do tempo é determinada por decisões administrativas” (p. 61). Por sua vez, os recursos (materiais e humanos) são formados por um conjunto de serviços potenciais, independentemente de seu uso.

Por fim, o capítulo II traz à pauta uma discussão sobre o lucro e o crescimento. Para isso, os conceitos são tidos como intimamente relacionados pelo fato de que os lucros auferidos são utilizados para financiar o crescimento da firma em contraposição a sua simples distribuição aos acionistas. Entretanto, a distribuição precisa atender a um critério de satisfatoriedade para garantir a atratividade dos investimentos.

A questão dos lucros é novamente trazida à tona no início do capítulo III, que subordina esta discussão às oportunidades produtivas da firma e o próprio empresário. Isto configura uma caracterização que pode tanto fomentar ainda mais a assunção de riscos a favor da busca de maiores lucros e crescimento como também se transformar em uma limitação ao crescimento. A gênese desta possibilidade cerceadora reside no fato de que a aversão ao risco da gestão pode impedir que certas oportunidades sejam aproveitadas, com a simples manutenção do *status-quo*. Embora esta caracterização esteja mais vinculada às empresas menores em que se possam confundir a propriedade com a gestão, a autora não deixa de reconhecer que tal postura não pode ser simplesmente taxada de incorreta, até mesmo porque o sucesso de uma firma pode ser analisado de várias formas, sendo uma delas a própria longevidade. Assim, a capacidade empresarial emerge como um elemento importante na discussão das possibilidades de crescimento da firma, sendo limitadas tanto pelo conservadorismo excessivo como pela propensão de ideias impraticáveis. A ambição, a versatilidade e o tino empresarial são, portanto, artefatos que podem acarretar resultados diferentes a firmas em circunstâncias páreas. A expectativa,

enfim, costura estes conceitos com o reconhecimento do importante papel da subjetividade, que amplia o conjunto de capacidades atuais da firma para as possibilidades do que ela pode vir a realizar.

O capítulo subsequente ocupa-se em discutir os limites para o crescimento da firma. Para isso, os mesmos são desdobrados em três tipos: aptidão administrativa, mercado e incerteza/riscos, sendo o primeiro um fator interno, o segundo externo e o último uma relação de ambos. Para desenvolver os argumentos, a autora assume dois pressupostos: o de que não há limite para arregimentar recursos a um determinado preço e que há sempre oportunidades que possam ser exploradas. Assim, entendendo que os recursos (já obtidos ou obteníveis) sejam utilizados da melhor forma possível, a capacidade administrativa precisa acompanhar o ritmo da expansão, o que pode não ocorrer devido ao fato da expansão do corpo administrativo requerer um esforço de instalação e instrução, que consome tempo e recursos. Por outro lado, à medida que os planos de expansão são implementados, isto libera capacidade administrativa à firma. Por sua vez, o crescimento dos serviços administrativos demanda um processo de descentralização, em que figura a transmissão do conhecimento objetivo, embora a experiência seja igualmente ou até mais relevante para que haja fluidez no processo. Passando para a questão dos riscos (perdas possíveis) e incertezas (em relação à confiança ou expectativas), o texto explora que o empresário, embora possa ajustar-se aos riscos, não pode evitá-los. O mesmo já não ocorre com as incertezas, pois recursos podem garantir o acesso a informações que podem diminuir o nível de incertezas para permitir o avanço da expansão. Nestes termos, os recursos podem tanto ser um elemento que pode favorecer a diminuição das incertezas como apresentar-se como um fator limitante, na ocasião dos mesmos exaurir-se.

Na sequência, o capítulo V incumbe-se sobre a questão dos recursos herdados e os rumos da expansão, que são orientados pelos incentivos e obstáculos, ambos internos e externos. Não menosprezando o âmbito externo, mas apenas focando nos internos pelo fato dos primeiros serem considerados mais conhecidos, a autora recapitula que os recursos, sejam materiais e/ou pessoais, viabilizam a consecução

de um conjunto de serviços que subsidiam as atividades produtivas. Assim, o âmago da discussão dá-se sobre o pressuposto de que toda firma sempre possui um repositório de serviços produtivos (oriundos dos recursos) e de conhecimento que não é utilizado em sua plenitude. A explicação para a assunção desta premissa pode ser organizada em dois flancos: o primeiro: sempre há uma maneira de utilizar os serviços dos recursos de uma forma mais lucrativa; e o segundo, alguns serviços de certos recursos podem deixar de ser utilizados plenamente, liberando-os para outros fins. Desta forma, a conjugação destes elementos, por sua vez, pode proporcionar vantagem competitiva à firma de forma a viabilizar a consecução de sua expansão. Neste ponto, a autora passa a delinear um conjunto de argumentos que indicam não haver um ponto de equilíbrio para estes pressupostos, como a indivisibilidade de certos recursos (o que suscita a ideia de que sempre há sempre ociosidade); a possibilidade de se utilizar os recursos de formas especializadas e diversas em qualquer fase do processo de funcionamento e da expansão; a heterogeneidade dos recursos (não podendo ser reproduzidos); e a atuação deliberada sobre a demanda, não a concebendo como um elemento dado de maneira somente externa à firma.

Neste ponto da obra (capítulo VI), a autora explora as distinções e relacionamentos entre as economias de tamanho e de crescimento, sendo esta última seu declarado foco. Assim, o texto desdobra-se com a ideia de que o crescimento é um processo e o tamanho é um estado, o que dirige a discussão para a premissa de que as economias são geradas com a utilização eficiente de recursos referente ao processo, mas que não pertençam a um estado. No que se refere às economias de tamanho, as mesmas são separadas em economias tecnológicas, em relação às grandes quantidades em função do estabelecimento; e as economias administrativas e financeiras, que se orientam pela divisão do trabalho e diminuição de custos unitários. Desta forma, as economias de tamanho referem-se à possibilidade da firma suportar centros de pesquisas, gastos com marketing e de ter mais facilitado acesso a recursos financeiros com taxas relativamente menores do que as pequenas firmas. Isto significa que “algum” tamanho ótimo somente pode ser admitido no caso da firma ser incapaz de reconfigurar suas estruturas aos requisitos das atividades. Por

sua vez, as economias de crescimento atrelam-se mais especificamente a parte interna da firma, em relação à coleção única de serviços com potencial de gerar vantagem competitiva. Entretanto, o processo de crescimento precisa atingir o tamanho necessário para viabilizar uma competição párea. Neste caso, talvez somente firmas que já sejam grandes possam empreender tal feito.

Entretanto, como o crescimento, embora possa ser fomentado apenas do ponto de vista interno à firma, também pode ser desenvolvido por meio de fusões e aquisições, que demonstram aspectos correlatos ou conglomerados, o capítulo VII discute, portanto, a economia da diversificação, inclusive como uma introdução ao próximo capítulo que se incube de pormenorizar a questão específica das fusões e aquisições. Diante deste contexto, a autora inicia com a evidenciação da inexatidão do conceito de diversificação. Do ponto de vista interno, a diversificação pode ser empreendida de três formas: pelo aumento na variedade de produtos finais gerados; no acréscimo na integração vertical (para traz ou para frente); e no aumento do número de áreas básicas de produção, o que pode ocorrer nesses mesmos mercados ou em outros ainda não explorados pela firma. Neste sentido, as pesquisas industriais ganham relevância, mesmo com o reconhecimento de que dependem, em certo grau, de especulação, necessidade ou, simplesmente, fé. Por outro lado, no caso das aquisições, as mesmas podem favorecer à firma o fortalecimento de sua posição no mercado, expondo-se a uma menor pressão competitiva. Ademais, o custo da operação pode ser menor do que a reprodução da firma adquirida, além de garantir a adquirente à apropriação do conhecimento acumulado pela outra firma, por meio de sua equipe administrativa e técnica experiente. Outro ponto explorado neste capítulo refere-se à concorrência, a qual pode fazer com que tanto a especialização exacerbada como uma altíssima taxa de diversificação possam igualmente ser ineficientes. Entretanto, a diversificação pode ser encarada pelas firmas como uma possibilidade de resolver problemas de demanda, para aproveitar oportunidades específicas ou como uma política geral de crescimento. Um argumento em vista principalmente deste último item é o de que o portfólio de produtos de uma firma dificilmente se mantém constante ao longo do tempo. Desta forma, a autora expõe que o único limite

que se pode delinear em relação ao crescimento de uma firma é da impossibilidade da mesma ajustar sua estrutura administrativa às crescentes escalas das atividades. Ainda sobre a diversificação, o capítulo VIII especifica alguns itens sobre a expansão por meio de aquisições e fusões, no sentido de que a dependência exclusiva do sucesso de indivíduos e famílias para o crescimento das firmas impô-las-ia uma restrição, a qual pode ser contrabalançada por advento da incorporação societária, a qual torna inoperantes as teorias biológicas da firma. O texto avança expondo que a expansão externa pode ser menos custosa e mais rápida do que a expansão interna. Assim, a realização da expansão externa, que pode variar desde uma aquisição, passando pela combinação e chegando até mesmo a consolidação de setores, depende da expectativa de valor de cada parte envolvida, que varia simplesmente pelo fato dos riscos percebidos poderem ser igualmente distintos. Uma distinção é realizada neste ponto entre as firmas (ou partes de firmas) em relação ao seu porte quando são vendidas. Uma série de argumentos pode ser lançada para explicar a venda de uma firma pequena para uma maior, como os objetivos dos administradores-proprietários, a complexidade não desejada de uma pequena firma, incorporação de prejuízos para diminuição da base tributável e até mesmo a subestimação do valor das ações. Entretanto, a questão deixa de ser tão evidente quando a firma (ou fragmento) que está sendo vendida é grande. Uma explicação para este fenômeno é o reconhecimento de que alguns recursos internos podem não estar ajustados a todos os campos de atividade e de que não se pode supor que negócios não lucrativos para seus atuais detentores não o sejam para eventuais adquirentes. Isto auxiliaria uma firma a eliminar os excessos de diversificação. Neste ponto, pode-se utilizar o artifício da venda como uma metodologia de diminuir a irreversibilidade de investimentos.

Entretanto, o texto também salienta eventuais problemas nas operações de fusões ou aquisições, principalmente quando for classificada como 'construção de impérios' ou conglomerada, em que as atividades de coordenação e consolidação são sacrificadas a favor do ritmo de crescimento. Desta forma, a capacidade administrativa (que praticamente indissociável da financeira) é compreendida como

o maior limitador para a expansão, tanto do ponto de vista interno quanto externo. Contudo, estes processos de fusões e aquisições podem ser potencializados por meio do aproveitamento de eventuais reservas de serviços produtivos não utilizados, que talvez apenas passem a existir com a consolidação da operação.

Assumindo um pressuposto de heterogeneidade dos fatores de produção, como força de trabalho e capital real, o capítulo IX posiciona principalmente os serviços administrativos como elementos que podem limitar o volume de expansão. Isto se dá por meio do entendimento de que a taxa máxima de crescimento resulta da interação entre os serviços administrativos **disponíveis** e os serviços **requeridos** por dólar de expansão. Neste aspecto, a experiência do pessoal já presente na firma é percebida como elemento fundamental. Entretanto, o texto argui que as tarefas administrativas não necessariamente aumentam com o crescimento, fundamentalmente por questões de eficiência, dadas a maior divisão de trabalho, e por maior automação. Todavia, as dificuldades para crescer existem e impactam as firmas dependendo de suas características e do seu entorno. Como exemplo, as firmas novas precisam enfrentar a dificuldade de conquistar a confiança de fornecedores e clientes, além da concorrência que interfere geralmente para firmas de portes e idades diferentes. Por outro lado, cabe salientar que os serviços administrativos necessários ao funcionamento corrente é uma questão mais complexa para as pequenas firmas do que para as grandes firmas. Entretanto, esta relação pode não ser verdadeira quando se comparam firmas já moderadamente grandes com as maiores firmas do mercado. Neste contexto, a autora define que os requisitos administrativos necessários à expansão dependem: do caráter da própria expansão; das condições de mercado; e do método de expansão. Em relação a este último ponto, novamente emerge o papel das fusões e aquisições, entretanto, a autora salienta que quanto mais uma firma cresce, mais difícil torna-se o desafio de manter a taxa de crescimento, situação que diminui a importância das aquisições, pelas mesmas demandarem a prospecção de firmas cada vez maiores e/ou em maior número. Uma conclusão que este capítulo apresenta é a de que, em circunstâncias favoráveis, as taxas de crescimento de firmas médias ou moderadamente grandes



tendem a serem maiores do que as taxas de firmas pequenas e jovens, bem como maiores do que as taxas apresentadas por firmas já muito grandes.

A análise das distinções que o porte da firma apresenta continua a ser explorada, agora com mais especificidade, no capítulo X, o qual é aberto com o reconhecimento de que as pequenas firmas (e normalmente as mais jovens) são mais restringidas pelo seu contexto. Nesta ótica, as vantagens percebidas pelas grandes firmas sobre as pequenas podem advir de vários itens, como contatos, posicionamento no mercado de capitais, recursos financeiros, experiência, além de economias tecnológicas e organizacionais. A questão financeira, desta lista, é apregoada como a mais impactante para as pequenas firmas, dado o maior risco percebido, tanto em relação à taxa de juro como, principalmente, à disponibilidade de recursos, pois enquanto as maiores taxas restringem as oportunidades, a disponibilidade inviabiliza que se testem os planos. Diante destas desvantagens, o texto apresenta algumas razões para a existência das pequenas firmas, como: a existência de atividades impróprias para grandes firmas; tolerância das grandes firmas por questões relativas a preços; ingresso fácil, culminando com alta rotatividade; e simplesmente o fato das maiores firmas ainda não terem se dado ao trabalho de eliminar as firmas menores. Todavia, o texto expõe que o que é relevante para as decisões do empresário não é necessariamente este contexto como um fato, mas sim como uma imagem, refletindo sua percepção. Assim, esta leitura do ambiente determina a maneira pela qual as pequenas firmas conseguem perceber e aproveitar o que é denominado pela autora como interstícios da economia, que seria pelo fato de eventualmente as oportunidades de expansão da economia ser maior do que a capacidade das grandes firmas de aproveitá-las. Portanto, entendendo que firmas diversas percebem o mesmo contexto de forma diferente, algumas crescendo e outras não. Cabe analisar esta questão do ponto de vista dos recursos. Por sua vez, entender por que certas firmas crescem com uma dada base de recursos depende da observação das oportunidades de uso dos recursos.

Enfim, o último capítulo (XI) explora a questão da concentração produtiva e os padrões de dominância, assumindo uma prerrogativa de firmas crescentes em uma

economia em expansão. A concorrência, neste contexto, é tratada como um elemento importante por incorporar um papel de influência sobre: as inovações; a eficiência do uso dos recursos; a proteção destinada aos consumidores. Entretanto, mesmo reconhecendo que as grandes firmas talvez não queiram ou não possam aproveitar certas oportunidades, as mesmas podem impedir as demais para garantirem suas posições ou para exploração futuras. Assim, criam-se firmas restritivas, com maiores possibilidades de crescimento; e firmas restringidas, com menores perspectivas de expansão. Em relação às primeiras, restritivas, cabe salientar que se as mesmas forem grandes firmas, isto vem a prejudicar as pequenas, mas se o tamanho destas firmas for difuso, isto vem a prejudicar a economia como um todo.

As dificuldades à entrada, portanto, são organizadas em dois tipos: as artificiais, envolvendo controle de tecnologia, matéria-prima ou guerras de preços; e outra categoria (não artificial) acerca da disponibilidade de capital e da vinculação de consumidores a marcas consolidadas. Assim, caso a taxa de crescimento da economia seja maior do que as das grandes firmas, criando-se os já denominados interstícios, percebe-se uma oportunidade para as firmas menores, mas que dependem das barreiras à entrada essencialmente em função do porte. Para intensificar esta questão, as fusões são novamente trazidas à pauta, pois ao mesmo tempo em que podem aumentar a taxa de crescimento de firmas individuais, também podem diminuir a taxa de crescimento de outras. Com este panorama delineado, o texto conceitua o índice do estágio de concentração, o qual é delineado por meio da assunção de que as firmas são: empregadoras de trabalhadores; proprietárias de ativos; e produtoras de bens. A concentração é tratada de duas maneiras, sendo relativa, em relação à desigualdade, ou absoluta, com número de firmas que concentram um dos três flancos desenvolvidos pelas firmas que acabam de ser expostos.

Embora o texto reconheça não haver uma comprovação estatística convincente, preconiza-se que em uma economia em expansão a concentração desenvolve-se até certo ponto, além do qual começa a diminuir. Uma das explicações direcionadas a isto é que a maior diversificação das firmas pode até diminuir a concentração de

ramos e de produtos, o que não necessariamente diminui a concentração da economia como um todo.

## 5 CONCLUSÕES DA AUTORIA

A obra culmina com a enumeração de nove conclusões, as quais são brevemente sintetizadas a seguir:

1. Não se pode afirmar que haja deseconomias de escala tampouco ineficiência em algum estágio do crescimento de grandes firmas. Isto se dá pelo fato das firmas alterarem suas formas de organização.
2. Do mesmo modo, não se pode afirmar que as economias das grandes firmas desapareceriam se a estrutura administrativa for menor. Entende-se que as economias de escalas funcionam até certo ponto e que o tamanho mínimo para explorá-las é grande. Entretanto, este tamanho mínimo é muito menor que as maiores firmas de economias industrializadas.
3. Independentemente dos tamanhos alcançados, as economias de crescimento continuam disponíveis. Entretanto, dois aspectos são salientados. O primeiro é que as economias de crescimento e de tamanho funcionam até certo ponto. O segundo é que as maiores firmas não têm as maiores economias de crescimento quando comparadas às menores firmas dentre as grandes firmas.
4. Há economias de crescimento disponíveis para todas as firmas por meio do uso eficiente dos recursos.
5. Se as economias de tamanho forem de crescimento para uma grande firma, não há perda de eficiência se as atividades correntes organizarem-se como negócios descentralizados.
6. Há um limite para a capacidade de uma firma crescer vinculado às capacidades de sua administração reorganizar-se e também devido à influência da concorrência.

7. Quando as pequenas firmas forem impedidas por barreiras artificiais a aproveitarem os interstícios, os recursos da economia não serão utilizados com eficiência.
8. A questão da concorrência não se aplica se poucas grandes firmas crescerem tanto a ponto de as mesmas tornarem-se tão poderosas a ponto de poderem restringir a própria concorrência. Neste ponto o texto enfatiza o papel que a concorrência perfaz sobre a pesquisa e desenvolvimento.
9. Por haver limites para a expansão, as grandes firmas não conseguem aproveitar todas as oportunidades da economia e a concorrência, conforme o explorado na obra apresenta características benéficas e maléficas.

## 6 APRECIÇÃO

A consecução da apreciação da obra sob análise precisa ser desenvolvida a partir do reconhecimento de seu contexto histórico. Sua publicação, em 1959, espelha o contexto organizacional e acadêmico da época, o que regula a seleção de argumentos selecionados para proceder a sua leitura. Esta obra é assumida como um clássico que trouxe inspiração ao posterior desenvolvimento de uma abordagem essencialmente dirigida ao âmbito interno das organizações, notavelmente em relação à articulação de seus recursos. Este processo culminou com a consolidação da denominada *resource-based view of the firm* que, mais recentemente, acaba sendo ora confrontada ora complementada com uma perspectiva voltada à organização industrial protagonizada por Porter (1980) que, diferentemente, atribui ao ambiente externo um maior grau de responsabilidade sobre as opções estratégicas disponíveis que possam levar as firmas a um desempenho superior. Mesmo com a aparente paradoxal dicotomia entre as duas abordagens, podem-se observar esforços que procuram desenvolver uma abordagem integradora entre elas, assumindo um panorama multifacetado para entender a gênese dos elementos que orientam o desenvolvimento de vantagem competitiva e do conseqüente desempenho (HOCAYEN-DA-SILVA e TEIXEIRA, 2007).

Especificamente sobre a evolução dos estudos na área de *Resource Based View* (RBV), cabe salientar que, de acordo com Coelho, Pavão e Bandeira-de-Mello (2009), os mesmos apresentam maior difusão no âmbito internacional, ainda estão em fase embrionária no Brasil observando-se para tanto a publicação em periódicos nacionais e internacionais Qualis 'A' no período entre 2000 e 2008. Por outro lado, Serra et al. (2008), analisando as publicações no EnANPAD entre 1997 e 2006, constataram um aumento significativo dos trabalhos na área.

Voltando-se novamente o olhar sobre a obra objeto desta resenha, cabe salientar a discussão inclusa no texto de Rugman e Verbeke (2002). Para estes autores, tem havido uma interpretação equivocada do real papel de Penrose (1959) para a *RBV of strategic management*. Para isso, desdobram a influência desta obra em duas vertentes: uma direta ou intencional; e outra emergente ou não intencional. Basicamente concluem que: enquanto a abordagem penrosiana sustenta-se sobre padrões ótimos de crescimento e no processo equilibrado de desenvolvimento, uso, aquisição e absorção de recursos; a abordagem moderna da RBV fundamenta-se sobre rendimentos e mecanismos de isolamento conjugados à superioridade de recursos frente aos rivais. Isto significa que, na visão destes autores, a obra de Penrose não objetiva mostrar como a sustentação de vantagem competitiva e os rendimentos acima da média são alcançados.

Por outro lado, esta interpretação foi contra-argumentada por Kor e Mahoney (2004) em artigo de nome quase idêntico basicamente dedicado a combater muitas das conclusões de Rugman e Verbeke (2002), por entenderem que estes subestimaram a importância do trabalho de Penrose (1959). Assim, Kor e Mahoney (2004), apresentando uma série de argumentos e citações, advogam a favor de Penrose (1959) quanto as suas contribuições para os seguintes itens: criação de vantagem competitiva; sustentação de vantagem competitiva; mecanismos de isolamento; e vantagem competitiva e rendas econômicas. Desta forma, Kor e Mahoney (2004), diferentemente de Rugman e Verbeke (2002), sustentam que a obra de Penrose (1959) tem influenciado tanto direta quanto indiretamente a moderna *RBV of strategic management*.

Porquanto, independentemente do explícito diagnóstico das intenções de Penrose (1959), sustenta-se que o papel desta obra é de fundamental importância para o desenvolvimento da RBV por ter lançado os pilares em que esta teoria utilizou e continua utilizando para sua construção e consolidação. Além disso, cabe ressaltar que esta importância independe também da interpretação que se faça sobre o atual papel intrínseco ou complementar da RBV, ou apenas sugere que as abordagens pluriparadigmáticas talvez sejam necessárias para auxiliar a compreensão da aparente incomensurável complexidade das variáveis que entornam e compõem as organizações.

## REFERÊNCIAS

COELHO, Ana Lúcia de Araújo Lima; PAVÃO, Yeda Maria Pereira; BANDEIRA-DE-MELLO, Rodrigo. A produção científica direcionada a Visão Baseada em Recursos (Resource-Based View – RBV) no Brasil e no Exterior. **Revista Brasileira de Docência, Ensino e Pesquisa em Administração** – Edição Especial – Vol. 1, n. 2, p. 177-207, Julho/2009.

KOR, Yasemin Y.; MAHONEY, Joseph T. Edith Penrose's (1959) Contributions to the Resource-based View of Strategic Management. **Journal of Management Studies** 41:1 January 2004.

PENROSE, E. **The Theory of the Growth of the Firm**. London: Basil Blackwell, 1959.

PORTER, Michal E. **Competitive strategy**. New York: The Free Press, 1980.

HOCAYEN-DA-SILVA, Antônio João; TEIXEIRA, Rivanda Meira. Ambiente competitivo e vantagem competitiva a partir de uma abordagem integradora: estudo de caso no setor hoteleiro em Curitiba. **Turismo - Visão e Ação** - vol. 9 - n.1 p. 19-35 jan. /abr. 2007.

RUGMAN, Alan M.; VERBEKE, Alain. Edith Penrose's contribution to the resource-based view of strategic management. **Strategic Management Journal**, 2002.

SERRA, Fernando A. Ribeiro; FERREIRA, Manual Portugal; PEREIRA, Maurício Fernandes; LISSONI, Juliano. Evolução da pesquisa em RBV: um estudo dos últimos EnANPAD's. **Rev. Bras. Estratégia**, Curitiba, v. 1, n. 1, p. 39-56, jan./abr. 2008.

## NOTAS

<sup>(1)</sup> Doutorando em Administração pela PUC-PR, Mestre em Administração pela PUC-PR, Especialista em Consultoria Econômica e Financeira de Empresas pela UNESPAR/UEM e Bacharel em Administração pela FECILCAM. Professor efetivo do Departamento de Administração da FECILCAM - PR.

*Enviado: 05/05/2011*  
*Aceito: 24/08/2011*  
*Publicado: 16/08/2012*