

## Dois

### A natureza da firma<sup>1</sup>

---

A teoria econômica sofreu no passado por sua dificuldade em expor de forma clara seus pressupostos. Os economistas, ao construir suas teorias, muitas vezes omitem o exame dos fundamentos sobre os quais elas se erigem. Este exame é, no entanto, essencial não somente para prevenir mal-entendidos e controvérsias desnecessárias que emergem do desconhecimento dos pressupostos sobre os quais se fundamenta uma teoria, mas também por conta da extrema importância, para a economia, do uso do bom senso na escolha entre conjuntos rivais de pressupostos. Por exemplo, sugere-se que o emprego da palavra “firma”, em economia, pode ser diferente do uso feito pelo “cidadão comum”.<sup>2</sup> Uma vez que, aparentemente, há uma tendência na teoria econômica de se iniciar a análise com a firma individual, e não com a indústria,<sup>3</sup> torna-se ainda mais necessário não apenas que se forneça uma definição precisa da palavra “firma”, mas também que fique claro o modo como esta se distingue de uma firma do “mundo real”, se é que tais diferenças existem. Joan Robinson afirmou que “as duas perguntas a serem feitas a respeito de um conjunto de pressupostos em economia são: os pressupostos são tratáveis? E correspondem ao mundo real?”<sup>4</sup> Entretanto, como assinala Joan Robinson, “com maior frequência, um conjunto [de pressupostos] será maneijável enquanto o outro será realista”; apesar disto, pode muito bem

---

1 Reimpresso de *Economica*, n. 4, November 1937.

2 Robinson, Joan. *Economics is a serious subject*. Cambridge: W. Heffer & Sons, 1932. p. 12.

3 Ver Kaldor, Nicholas. The equilibrium of the firm. *Economic Journal* 44, p. 60-76, March 1934.

4 Robinson. *Serious subject*, p. 6.

haver ramos da teoria nos quais os pressupostos sejam ao mesmo tempo manejáveis e realistas. Espero demonstrar, no artigo que se segue, que se pode obter uma definição de firma que não seja apenas realista por corresponder ao que se entende por firma no mundo real, mas que seja tratável por dois dos mais poderosos instrumentos de análise econômica desenvolvidos por Marshall, a saber, a ideia de margem e a de substituição, as quais, juntas, produziram a ideia de substituição na margem.<sup>5</sup> Naturalmente, nossa definição deve “se referir a relações formais que podem ser concebidas com precisão”.<sup>6</sup>

## I

Será conveniente se, na busca por uma definição de firma, considerarmos primeiro o sistema econômico tal como é normalmente tratado pelo economista. Consideremos a descrição de sistema econômico oferecida por Sir Arthur Salter.

“O sistema econômico normal funciona por si mesmo. Uma vez que seu funcionamento corrente não está sob controle central, não necessita de qualquer monitoramento central. Dentro de toda a gama de atividades e de necessidades humanas, a oferta é ajustada à demanda, e a produção ao consumo, por meio de um processo que é automático, elástico e responsivo.”<sup>7</sup>

Um economista pensa no sistema econômico como sendo coordenado pelo mecanismo de preços, e a sociedade se torna não uma organização, mas um organismo.<sup>8</sup> O sistema econômico “funciona por si mesmo”. Isto não significa que não haja planejamento por parte

5 Keynes, J. M. *Essays in biography*. London: Macmillan, 1933. p. 223-24.

6 Robbins, L. *Nature and significance of economic science*. London: Macmillan, 1932. p. 66.

7 A descrição é citada, com aprovação, por Robertson, D. H. *The control of industry*. ed. rev. London: Nisbet, 1928. p. 85, e por Plant, Arnold. *Trends in business administration*. *Economica* 12, n. 35, p. 387, February 1932. Aparece em Salter, J. A. *Allied shipping control*. Oxford: Clarendon Press, 1921. p. 16-17.

8 Ver Hayek, F. A. *The trend of economic thinking*. *Economica*. May 1933.



dos indivíduos, já que estes fazem previsões e escolhem entre alternativas. É preciso que seja assim para que haja ordem no sistema. Esta teoria pressupõe, entretanto, que o direcionamento dos recursos depende diretamente do mecanismo de preços. De fato, essa presunção é usualmente apresentada como objeção ao planejamento econômico, que meramente tenta fazer o que já é feito pelo mecanismo de preços.<sup>9</sup> A descrição de Sir Arthur Salter, entretanto, traça um quadro muito incompleto de nosso sistema econômico. Dentro da firma, a descrição não se encaixa de forma alguma. Por exemplo, na teoria econômica, verificamos que a alocação dos fatores de produção entre os diversos usos é determinada pelo mecanismo de preços. O preço do fator A fica mais alto em X do que em Y. Como resultado, A passa de Y para X até que a diferença entre os preços em X e Y, exceto na medida em que compensa outras vantagens diferenciais, desapareça. No entanto, no mundo real, constatamos que há muitas áreas onde isso não se aplica. Se um funcionário se transfere do departamento Y para o departamento X, não o faz por causa de uma mudança nos preços relativos, mas porque recebeu a ordem de fazê-lo. Pode-se contestar aqueles que são contrários ao planejamento econômico sob a alegação de que o problema é solucionado por movimentos dos preços, indicando-lhes que há planejamento em nosso sistema econômico muito diverso do planejamento individual mencionado acima, e mais semelhante ao que comumente se denomina planejamento econômico. O exemplo fornecido acima é típico de uma ampla esfera de nosso sistema econômico moderno. Este fato, é claro, não foi ignorado pelos economistas. Marshall introduz a organização como um quarto fator de produção; J. B. Clark atribui a função coordenadora ao empreendedor; Knight apresenta gerentes que coordenam. Conforme assinala D. H. Robertson, encontramos “ilhas de poder consciente neste oceano de cooperação inconsciente que são como bolhas de manteiga flutuando em um jarro de leite.”<sup>10</sup> Mas, em vista do fato de que geralmente se argumenta que a coordenação será realizada pelo mecanismo de preços, por que tal organização é

---

9 *Ibidem.*

10 Robertson. *Control of industry*. p. 85.

então necessária? Por que existem essas “ilhas de poder consciente”? Fora da firma, o movimento dos preços direciona a produção, que é coordenada por meio de uma série de operações de troca efetuadas no mercado. Dentro de uma firma, essas transações de mercado são eliminadas e, em lugar da complexa estrutura do mercado com operações de troca, entra o empresário-coordenador, que direciona a produção.<sup>11</sup> Está claro que estes são métodos alternativos de coordenar a produção. Considerando, todavia, que, se a produção é regulada pelo movimento dos preços, a produção poderá ser levada a cabo sem qualquer organização, poderíamos muito bem indagar: por que existe qualquer forma de organização?

Obviamente, varia muitíssimo o grau no qual o mecanismo de preços é substituído. Em uma loja de departamentos, a alocação das diversas seções no prédio pode ser feita pela autoridade que está no controle ou pode ser resultado de um leilão de preços competitivo para a ocupação do espaço. Na indústria algodoeira de Lancashire, o tecelão pode alugar oficinas com energia elétrica, e pode adquirir teares e fios a crédito.<sup>12</sup> Essa coordenação dos vários fatores de produção, no entanto, é em geral realizada sem intervenção do mecanismo de preços. Evidentemente, a quantidade de integração “vertical”, a qual envolve a substituição do mecanismo de preços, varia enormemente de uma indústria para outra e de uma firma para outra.

É possível pressupor, creio, que a marca distintiva da firma é que esta suplanta o mecanismo de preços. É, naturalmente, conforme aponta Robbins, “relacionado a uma rede externa de preços e custos relativos”,<sup>13</sup> mas é importante desvendar a exata natureza desta relação. Esta distinção entre a alocação de recursos em uma firma e a alocação no sistema econômico foi vividamente descrita por Maurice Dobb em sua discussão sobre a concepção de Adam Smith sobre o capitalismo: “Começou-se a perceber que havia algo mais importante do

11 No restante deste artigo, utilizarei o termo “empresário” (“*entrepreneur*”, no original) para me referir à pessoa ou pessoas que, em um sistema competitivo, assume o papel do mecanismo de preços no direcionamento dos recursos.

12 Reino Unido, Parlamento, Comissão de Indústria e Comércio, *Survey on textile industries* 26 (1928).

13 Robbins. *Nature and significance*, p. 71.

que as relações dentro de cada fábrica ou unidade capitaneada por um empreendedor; havia as relações do empreendedor com o restante do mundo econômico fora de sua esfera imediata ... o empreendedor se ocupa com a divisão do trabalho dentro de cada firma e planeja e organiza de modo consciente”, mas “ele está relacionado com a especialização econômica muito maior, dentro da qual ele próprio não passa de uma unidade especializada. Aqui, desempenha seu papel como uma única célula em um organismo maior, em geral sem consciência do papel mais amplo que representa.”<sup>14</sup>

Considerando que os economistas tratam o mecanismo de preços como um instrumento de coordenação, mas também admitem a função coordenadora do “empresário”, certamente é importante indagar por que a coordenação é tarefa do mecanismo de preços em um caso e do empresário em outro. O propósito deste artigo é preencher aquilo que parece ser uma lacuna na teoria econômica entre o pressuposto (feito para alguns propósitos) de que os recursos são alocados por meio do mecanismo de preços e o pressuposto (feito para outros propósitos) de que esta alocação depende do empresário-coordenador. Precisamos explicar a base sobre a qual, na prática, esta escolha entre as alternativas é efetuada.<sup>15</sup>

---

14 Dobb, Maurice. *Capitalist enterprise and social progress*. London: Routledge, 1925. p. 20. Cf. também, Henderson, H. D. *Supply and demand*. London: Nisbet & Co., 1932. p. 3-5.

15 É fácil perceber que, quando o Estado assume a direção de uma indústria, ao planejá-la, está fazendo algo que era feito antes pelo mecanismo de preços. O que em geral não se percebe é que qualquer homem de negócios, ao organizar as relações entre seus departamentos, está também fazendo algo que poderia ser organizado pelo mecanismo de preços. Há, portanto, razão na resposta de Durbin àqueles que enfatizam os problemas envolvidos no planejamento econômico de que os mesmos problemas devem ser solucionados por homens de negócios no sistema competitivo. (Ver Durbin, E. F. M. *Economic calculus in a planned economy*. *Economic Journal* 46, p. 676-690, December 1936.) A diferença relevante entre esses dois casos é que o planejamento econômico é imposto à indústria, enquanto as firmas surgem voluntariamente porque representam um método mais eficiente de organizar a produção. Em um sistema competitivo, existe uma quantidade “ótima” de planejamento!

## II

Nossa tarefa é tentar descobrir por que, de fato, emerge uma firma em uma economia de troca especializada. O mecanismo de preços (considerado somente do ponto de vista do direcionamento de recursos) pode ser suplantado se a relação que o substitui for almejada por si só. Seria o caso, por exemplo, se algumas pessoas preferissem trabalhar sob a direção de um outro indivíduo. Tais indivíduos aceitariam menos a fim de trabalhar sob as ordens de alguém e, a partir disso, surgiriam naturalmente as firmas. Mas parece que esta não seria uma razão muito importante, pois o que se parece observar é que a tendência oposta é que está operando, a julgar pela ênfase normalmente posta nas vantagens de “ser seu próprio patrão.”<sup>16</sup> Obviamente, se o desejo não é de ser controlado, mas de controlar, de exercer poder sobre outros, então as pessoas poderiam estar dispostas a abrir mão de alguma coisa a fim de dirigir outros; quer dizer, estariam dispostas a pagar a outros mais do que conseguiriam obter sob o mecanismo de preços a fim de poder dirigi-los. Mas isto implica que aqueles que dirigem pagam a fim de poder fazê-lo, mas não são pagos para dirigir, o que simplesmente não é verdadeiro na maioria dos casos.<sup>17</sup> Poderiam também vir a existir firmas se os compradores preferissem mercadorias que são produzidas por firmas em detrimento daquelas que não são produzidas por firmas; contudo, mesmo em esferas onde se esperaria que tais preferências (se é que existem) fossem de importância negligenciável, encontram-se firmas no mundo real.<sup>18</sup> Portanto, deve haver outros elementos em jogo.

A principal razão pela qual é lucrativo estabelecer uma firma pareceria ser que existe um custo na utilização do mecanismo de preços.

---

16 Cf. Dawes, Harry. Labour mobility in the steel industry. *Economic Journal* 44, p. 86, March 1934, que oferece como exemplo “a trilha para o comércio varejista e a venda de seguros pelos mais bem pagos entre os trabalhadores especializados devido ao desejo (frequentemente a principal meta na vida de um trabalhador) de ser independente.”

17 Não é, todavia, não é de todo fantástico. Afirmam-se que alguns proprietários de pequenas lojas ganham menos do que seus auxiliares.

18 Shove, G. F. The imperfection of the market: a further note. *Economic Journal* 43, p. 116, n. 1, March 1933, aponta que tais preferências podem existir, embora o exemplo que oferece seja quase o oposto da situação descrita no texto.

O mais óbvio custo de “organizar” a produção por meio do mecanismo de preços é descobrir quais são os preços relevantes.<sup>19</sup> Tal custo pode ser reduzido, mas não será eliminado, pelo surgimento de especialistas que vendem tal informação. Também devem ser levados em consideração os custos de negociar e celebrar um contrato individual para cada transação de troca que ocorre em um mercado.<sup>20</sup> Mais uma vez, em certos mercados como, por exemplo, bolsas de produtos agrícolas, cria-se uma técnica para minimizar tais custos contratuais, mas não se eliminam esses custos. É verdade que os contratos não são eliminados quando existe uma firma, mas são significativamente reduzidos. Um fator de produção (ou seu proprietário) não precisa celebrar uma série de contratos com os fatores com os quais está cooperando dentro da firma, o que seria necessário, é claro, se tal cooperação fosse resultado direto do funcionamento do mecanismo de preços. Substitui-se essa série de contratos por um só. Nesse estágio, é importante observar a natureza do contrato a que adere um fator a ser empregado dentro da firma. O contrato é aquele por meio do qual o fator, por uma determinada remuneração (que pode ser fixa ou flutuante), concorda em acatar as ordens de um empresário *dentro de determinados limites*.<sup>21</sup> A essência do contrato é que este deveria estabelecer apenas os limites dos poderes do empresário. Dentro de tais limites, ele é capaz, portanto, de dirigir os outros fatores de produção.

Há, porém, outras desvantagens – ou custos – na utilização do mecanismo de preços. Pode ser desejável estabelecer um contrato de

- 
- 19 De acordo com Nicholas Kaldor (A classificatory note on the determinateness of equilibrium. *Review of Economic Studies*, p. 123, February 1934), é um dos pressupostos da teoria estática que “todos os preços relevantes... são conhecidos por todos os indivíduos.” Mas, claramente, isto não é verdadeiro no mundo real.
- 20 Esta influência foi observada por Abbott Usher quando discutiu o desenvolvimento do capitalismo. Afirmar ele: “A sucessiva compra e venda de produtos parcialmente acabados é pura perda de energia.” (*An introduction to the industrial history of England*. Boston: Houghton Mifflin, 1920. p. 13.) Mas o autor não desenvolve a ideia nem examina o motivo pelo qual ainda existem operações de compra e venda.
- 21 Seria possível não estabelecer limites para os poderes do empresário; isto equivaleria à escravidão voluntária. De acordo com Francis R. Batt (*The law of master and servant*. 1. ed. London: Sir I. Pitman & Sons, 1929. p. 18), tal contrato seria nulo e inexecutável.



longo prazo para o fornecimento de um item ou serviço. Tal pode se dar porque, caso um contrato seja celebrado para um período mais longo em vez de vários períodos mais curtos, determinados custos de celebração de cada um dos contratos seriam evitados. Ainda, em virtude da conduta com relação ao risco das pessoas envolvidas, elas podem preferir celebrar um contrato de prazo longo ao invés de um contrato de curto prazo. Em função da dificuldade de previsão, porém, quanto mais longo o prazo do contrato para o fornecimento da mercadoria ou do serviço menos possível e, de fato, menos desejável será para a pessoa que compra especificar o que espera que a outra parte no contrato faça. Qual, dentre várias possibilidades de ação, será a escolhida pode muito bem ser uma questão indiferente para aquele que fornece o serviço ou a mercadoria, mas não para aquele que adquire o serviço ou a mercadoria. O comprador não saberá, contudo, qual dessas possibilidades de ação ele irá querer que o fornecedor escolha. Assim, o serviço que está sendo fornecido é expresso em termos gerais, deixando-se os detalhes exatos para um momento posterior. Tudo o que o contrato estabelece são os limites relativos ao que se espera que aquele que fornece os bens ou serviços faça. Os detalhes sobre o que se espera que faça o fornecedor não são especificados no contrato, mas são decididos mais tarde pelo comprador. Quando o direcionamento dos recursos (dentro dos limites do contrato) passa a depender do comprador dessa forma, pode-se obter a relação à qual denomino “firma”.<sup>22</sup> É provável, portanto, que surja uma firma nos casos em que não seria satisfatório um contrato com prazo muito curto. Obviamente, é mais importante no caso de serviços – trabalho – do que no caso da compra de mercadorias. No caso de mercadorias, os principais elementos podem ser especificados antecipadamente, e os detalhes a serem decididos mais tarde serão de menor importância.

Podemos resumir esta parte do argumento dizendo que a operação de um mercado tem seus custos e, ao estabelecer uma organização e permitir que alguma autoridade (um “empresário”) direcione os re-

---

22 Naturalmente, não é possível traçar uma linha forte e clara que determine se existe uma firma ou não. Pode haver um grau de direção maior ou menor. A discussão é semelhante à questão jurídica que distingue entre haver uma relação entre senhor e servo ou entre principal e agente. Ver a discussão deste problema a seguir.

ursos, são economizados determinados custos de mercado. O empresário precisa executar sua função a menores custos, considerando o fato de que pode obter os fatores de produção a custo inferior aos oferecidos pelas transações de mercado que substitui, porque é sempre possível reverter ao mercado aberto caso fracasse em sua missão.

A questão da incerteza é frequentemente considerada relevante para o estudo do equilíbrio da firma. Parece improvável que emergisse uma firma sem a existência da incerteza. Mas aqueles, como, por exemplo, Knight, que consideram o *modo de pagamento* como a marca distintiva da firma – rendimentos fixos garantidos a alguns daqueles engajados na produção por uma pessoa que toma a renda residual, e flutuante – parecem estar introduzindo uma questão que é irrelevante para o problema que estamos considerando. Um empresário pode vender seus serviços para outro por uma determinada quantia de dinheiro, enquanto o pagamento a seus empregados pode ser, no todo ou em sua maior parte, uma participação nos lucros.<sup>23</sup> A pergunta pertinente parece ser por que a alocação de recursos não é feita diretamente pelo mecanismo de preços.

Outro fator que deve ser realçado é que as transações de troca em um mercado e as mesmas transações organizadas em uma firma são muitas vezes encaradas de modo diverso por governos e outros órgãos com poderes de regulação. Se considerarmos o funcionamento de um imposto sobre as vendas, fica claro que se trata de um imposto sobre as transações de mercado, e não sobre as mesmas transações organizadas dentro da firma. Agora, uma vez que esses são métodos alternativos de “organização” – pelo mecanismo de preços ou pelo empresário –, tal regulação propiciaria o surgimento de firmas que de outra forma não teriam razão de ser. Forneceria um motivo para o surgimento de uma firma em uma economia de troca especializada. É claro, uma vez que já existem firmas, medidas tais como um imposto sobre as vendas tenderiam apenas a torná-las maiores do que seriam em outras circunstâncias. De modo semelhante, esquemas de cotas e métodos de controle de preços que implicam a existência de racionamento e que não se aplicam a firmas que produzem tais produtos elas mesmas, por darem van-

<sup>23</sup> As opiniões de Knight são examinadas a seguir com mais detalhes.



tagens àqueles que organizam dentro da firma e não através do mercado, necessariamente encorajam o crescimento das firmas. Mas é difícil crer que são medidas tais como as mencionadas neste parágrafo que motivaram a existência das firmas. Tais medidas tenderiam, porém, a produzir tal resultado, se as firmas não existissem por outras razões.

Essas, portanto, são as razões pelas quais organizações tais como as firmas existem em uma economia de troca especializada na qual se pressupõe, de forma geral, que a distribuição de recursos é “organizada” pelo mecanismo de preços. Uma firma, portanto, consiste no sistema de relações que passa a existir quando o direcionamento dos recursos depende de um empresário.

A abordagem que acaba de ser delineada pareceria oferecer uma vantagem, já que possibilita dar um significado científico ao que se quer dizer quando se observa que uma firma aumenta ou diminui. Uma firma aumenta à medida que transações adicionais (que poderiam ser operações de troca coordenadas por meio do mecanismo de preços) são organizadas pelo empresário, e encolhe à medida que ele abandona a organização de tais transações. A questão que surge é se é possível estudar as forças que determinam o tamanho da firma. Por que o empresário não organiza uma transação a menos ou uma a mais? É interessante observar que Knight considera que

“a relação entre eficiência e tamanho é um dos problemas mais graves da teoria, sendo, em contraste com a relação no caso de uma fábrica, em grande parte uma questão de personalidade e acidente histórico ao contrário de princípios gerais inteligíveis. Mas a questão é peculiarmente vital porque a possibilidade de ganho de monopólio oferece um poderoso incentivo para a expansão *contínua e ilimitada* da firma, cuja força deve ser contrabalançada por alguma outra igualmente poderosa, levando por sua vez a uma diminuição da eficiência (na produção de rendimentos monetários) com crescimento em tamanho, se é que alguma concorrência, ainda que limítrofe, deva existir.”<sup>24\*</sup>

24 Knight, Frank H. *Risk, uncertainty and profit*. Preface to the Reissue. London: London School of Economics and Political Science, 1933.

\* N.r.: Knight, Frank H. *Risco, incerteza e lucro*. Rio de Janeiro. Expressão e Cultura, 1972. Tradução de Hunfredo Cantuária. Revisão técnica de Airton Ribeiro (Coleção Economia e Administração). A tradução brasileira não inclui o prefácio da nova edição.

Knight parece considerar que é impossível examinar cientificamente os determinantes do tamanho da firma. Com base no conceito de firma desenvolvido acima, tentaremos agora realizar tal tarefa.

Sugeriu-se que a introdução da firma ocorreu primordialmente por causa da existência dos custos associados à utilização do mercado. Uma pergunta pertinente a ser feita pareceria ser (afora as considerações sobre o monopólio levantadas por Knight): por que existem transações de mercado se, por meio de organização, é possível eliminar certos custos e, de fato, reduzir o custo de produção?<sup>25</sup> Por que simplesmente não se realiza toda a produção por meio de uma grande firma? Parece haver algumas explicações possíveis.

Primeiro, à medida que a firma aumenta de tamanho, pode haver retornos decrescentes para a função do empresário, isto é, pode elevar-se o custo de organizar transações adicionais no âmbito da firma.<sup>26</sup> Naturalmente, deve-se atingir um ponto no qual os custos de organizar uma transação extra no âmbito da firma sejam iguais aos custos envolvidos em realizar a transação no mercado aberto ou aos custos de organização por outro empresário. Segundo, pode ser que, à medida que aumentam as transações que são organizadas, o empresário não consiga colocar os fatores de produção nos usos onde seu valor é maior, ou seja, não consegue fazer o melhor uso dos fatores de produção. Novamente, deve-se atingir um ponto no qual a perda pelo desperdício de recursos seja igual ao custo associado à utilização do mercado aberto na transação de troca ou à perda se a transação fosse organizada por outro empresário. Finalmente, o preço de oferta de um ou mais dos fatores de produção pode subir, porque as “outras vantagens” de uma firma pequena são maiores do que as de uma firma

---

25 Há certos custos associados à utilização do mercado que só poderiam ser eliminados por meio da abolição da “escolha dos consumidores”, e estes vêm a ser os custos do varejo. É concebível imaginar que esses custos possam ser tão elevados que os consumidores se dispusessem a aceitar um racionamento porque o produto extra que assim viriam a obter valeria abrir mão de sua escolha.

26 Este argumento tem por pressuposto que as transações de troca em um mercado podem ser consideradas homogêneas, o que, claramente, não é um fato real. Este complicador é examinado abaixo.

grande.<sup>27</sup> É claro que o momento exato em que cessa a expansão da firma poderia ser determinado pela combinação dos fatores mencionados acima. As duas primeiras razões oferecidas devem, muito provavelmente, corresponder ao que os economistas denominam “rendimentos decrescentes da administração.”<sup>28</sup>

Foi dito, no parágrafo anterior, que uma firma tenderá a expandir-se até que os custos de organizar uma transação extra no âmbito da firma se tornem iguais aos custos de realizar a mesma transação por meio de uma troca no mercado aberto ou aos custos de organização em outra firma. Mas, se a firma cessa sua expansão em um ponto abaixo dos custos associados à utilização do mercado aberto, e em um ponto igual aos custos de organização em outra firma, na maioria dos casos (à exceção do caso de “combinação”),<sup>29</sup> isto implicará que há uma transação de mercado entre esses dois produtores, cada um dos quais poderia organizá-la a um valor inferior aos reais custos de utilização do mercado. Como resolver tal paradoxo? Se examinarmos um exemplo, ficará clara a razão para isto. Suponhamos que A esteja adquirindo um produto de B, e que tanto A como B fossem capazes de organizar essa transação de mercado a um custo inferior ao do presente. B, pode-se supor, não está organizando um só processo ou fase da produção, mas vários. Se A, portanto, deseja evitar uma transação de

- 
- 27 Para uma discussão da variação do preço de oferta de fatores de produção para firmas de tamanhos variados, ver Robinson, E. A. G. *The structure of competitive industry*. London: Nisbet, 1931. Afirma-se, às vezes, que o preço de oferta da habilidade organizacional aumenta à medida que aumenta o tamanho da firma, porque homens preferem ser chefes de pequenos negócios independentes a serem chefes de departamento em grandes negócios. Ver Jones, Eliot. *The trust problem in the United States*. New York: Macmillan, 1921. p. 231, e MacGregor, D. H. *Industrial combination*. London: G. Bell & Sons, 1906. p. 63. Trata-se de um argumento comum por parte daqueles que advogam a Racionalização. É dito que unidades maiores seriam mais eficientes, mas, devido ao espírito individualista dos pequenos empresários, preferem manter-se independentes, aparentemente a despeito da renda maior que seria possibilitada por sua maior eficiência pela Racionalização.
- 28 Esta discussão é, por óbvio, breve e incompleta. Para uma discussão mais profunda deste problema em particular, ver Kaldor. *Equilibrium of the firm*, e Robinson, Austin. *The problem of management and the size of firms*. *Economic Journal* 44, p. 242-257, June 1934.
- 29 A definição deste termo é fornecida mais à frente.

mercado, terá de assumir todos os processos de produção controlados por B. A não ser que A assumira todos os processos de produção, ainda restará uma transação de mercado, embora seja um produto diferente que é comprado. Mas partimos anteriormente do pressuposto de que, à medida que cada produtor se expande, ele se torna menos eficiente; o custo adicional de organizar transações extras aumenta. É provável que o custo para A organizar as transações previamente organizadas por B sejam maiores do que o custo para B fazer o mesmo. Dessa forma, A só assumirá totalmente a organização de B se o custo de organizar o trabalho de B não for maior do que o custo de B por uma quantia igual aos custos de efetuar uma transação de troca no mercado aberto. No entanto, uma vez que se torne econômico efetuar uma transação de mercado, também vale a pena dividir a produção de tal forma que o custo de organizar uma transação extra em cada firma seja o mesmo.

Até agora, partiu-se do pressuposto de que sejam homogêneas as transações de troca que ocorrem por meio do mecanismo de preços. Na verdade, nada poderia ser tão diversificado quanto as transações reais que ocorrem em nosso mundo moderno. Isto pareceria implicar que variariam consideravelmente os custos de efetuar transações de troca por meio do mecanismo de preços, tal como variariam os custos de organizar tais transações no âmbito da firma. Assim, parece ser possível que, sem considerar a questão dos retornos decrescentes, os custos de organizar certas transações no âmbito da firma podem ser maiores do que os custos de efetuar as transações de troca no mercado aberto. Isso implicaria necessariamente que haveria transações de troca efetuadas por meio do mecanismo de preços; mas significaria, também, que seria necessária a existência de mais de uma firma? É claro que não, pois todas essas áreas do sistema econômico em que o direcionamento dos recursos não depende diretamente do mecanismo de preços poderiam ser organizadas no âmbito de uma só firma. Os fatores discutidos anteriormente pareceriam ser aqueles que de fato importam, embora seja difícil dizer se são os “rendimentos decrescentes da administração” ou o aumento do preço de oferta o fator que terá provavelmente maior importância. *Ceteris paribus*, portanto, a firma tenderá a ser maior:

(a) quanto menores os custos de organização e quanto mais lentamente esses custos se elevarem com um aumento nas transações organizadas;

(b) quanto menos provável for que o empresário cometa erros e quanto menor o aumento dos erros com um aumento nas transações organizadas;

(c) quanto maior a diminuição (ou quanto menor o aumento) do preço de oferta dos fatores para firmas de maiores proporções.

Excetuando-se variações no preço de oferta dos fatores de produção para firmas de tamanhos diferentes, pareceria que os custos organizacionais e as perdas devidas a erros aumentariam com um aumento na distribuição espacial das transações organizadas, na dissimilaridade das transações, e na probabilidade de alterações nos preços relevantes.<sup>30</sup> À medida que mais transações são organizadas por um empresário, as transações tenderiam a se diferenciar em tipo ou em local. Isto fornece uma razão adicional pela qual a eficiência tenderia a diminuir à medida que as firmas ficam maiores. Invenções que tendem a aproximar mais os fatores de produção, por diminuir a distribuição espacial, tendem a aumentar o tamanho da firma.<sup>31</sup> Mudanças tais como o telefone e o telégrafo, que tendem a reduzir espacialmente os custos de organização, tenderão a aumentar o tamanho da firma. Todas as mudanças que aperfeiçoam as técnicas gerenciais tenderão a aumentar o tamanho da firma.<sup>32\*</sup>

30 Este aspecto do problema é enfatizado por Kaldor. *Equilibrium of the firm*. Sua importância, neste contexto, havia sido observada anteriormente por E. A. G. Robinson (*Competitive industry*, p. 83-106). Isso pressupõe que um aumento na probabilidade de evolução dos preços aumenta os custos de organização dentro de uma firma mais do que aumenta o custo da realização de uma transação de troca no mercado – o que é provável.

31 Esta parece ser a importância do tratamento da unidade técnica por E. A. G. Robinson, *Competitive industry*, p. 27-33. Quanto maior a unidade técnica, maior a concentração de fatores e, portanto, a firma tende a ser maior.

32 Note-se que a maioria das invenções modificará tanto os custos de organização quanto os custos de utilização do mecanismo de preços. Em tais casos, se a invenção tenderá a tornar as firmas maiores ou menores dependerá do efeito relativo desses dois conjuntos de custos. Por exemplo, se o telefone reduz os custos de utilização do mecanismo de preços mais do que reduz os custos de organização, então terá o efeito de reduzir o tamanho da firma.

Uma ilustração dessas forças dinâmicas é oferecida por Dobb, Maurice. *Russian economic development since the revolution*. New York: E. P. Dutton, 1928. p. 68: "Com o desaparecimento do trabalho forçado, a fábrica, como um estabelecimento onde o trabalho era organizado sob o chicote de um feitor, perdeu sua *raison d'être*, até



Deve-se salientar que a definição de firma oferecida acima pode ser utilizada para dar significados mais precisos aos termos “combinação” e “integração”.<sup>33</sup> Existe uma combinação quando transações que eram anteriormente organizadas por dois ou mais empresários passam a ser organizadas por um só. Isto se torna uma integração quando envolve a organização de transações que eram anteriormente efetuadas entre os empresários em um mercado. Uma firma pode expandir-se de uma dessas formas, ou de ambas. Passa a ser possível lidar com a totalidade da “estrutura da indústria competitiva” por meio da técnica comum da análise econômica.

### III

O problema investigado na seção anterior não foi de todo negligenciado pelos economistas, e é agora necessário discutir por que de-

---

que foi restaurada com a introdução da força mecânica das máquinas a vapor após 1846.” Parece importante perceber que a passagem do sistema doméstico ao sistema de fábrica não é um mero acidente histórico, mas é condicionado por forças econômicas. Isto é demonstrado pelo fato de que é possível passar do sistema de fábrica para o sistema doméstico, como no exemplo da Rússia, e vice-versa. É a essência da servidão não permitir que o mecanismo de preços funcione. Portanto, tem de haver um direcionamento imposto por um organizador. Quando, porém, desapareceu a servidão, foi permitido o funcionamento do mecanismo de preços. Só quando as máquinas começaram a atrair trabalhadores para uma localidade é que se tornou lucrativo suplantarem o mecanismo de preços e, então, a firma surgiu novamente.

- \* N.r.: No original, “*bonded labor*”. Situação na qual o empregado é forçado a trabalhar para pagar dívidas contraídas junto ao empregador. De acordo com a ILO (Organização Internacional do Trabalho), Convention 29 – Forced Labour Convention, 1930. Artigo 2 (1) *For the purposes of this Convention the term forced or compulsory labour shall mean all work or service which is exacted from any person under the menace of any penalty and for which the said person has not offered himself voluntarily.* (Para efeitos da presente Convenção, o trabalho forçado ou obrigatório designará todo trabalho ou serviço exigido de qualquer pessoa sob a ameaça de sanção e para a referida pessoa não se oferecer voluntariamente.) Disponível em: [http://www.ilocarib.org.tt/projects/cariblex/conventions\\_21.shtml](http://www.ilocarib.org.tt/projects/cariblex/conventions_21.shtml). Acesso em 30 jun. 2010.

---

33 Frequentemente denominado “integração vertical”, sendo a combinação denominada “integração lateral”.

vem ser preferíveis os motivos fornecidos acima para o surgimento de uma firma em uma economia de troca especializada em detrimento das demais explicações oferecidas.

Diz-se, às vezes, que o motivo para a existência de uma firma reside na divisão do trabalho. É esta a visão de Usher, que foi adotada e expandida por Maurice Dobb. A firma se torna “o resultado de uma crescente complexidade da divisão do trabalho. ... O crescimento dessa diferenciação econômica cria a necessidade de uma força integradora sem a qual a diferenciação reverteria para o caos; e é como a força integradora em uma economia diferenciada que as formas industriais são principalmente significativas.”<sup>34</sup> A resposta a este argumento é óbvia. A “força integradora em uma economia diferenciada” já existe sob a forma do mecanismo de preços. É, talvez, a maior realização da ciência econômica a demonstração de que não há motivo para supor que a especialização conduza ao caos.<sup>35</sup> Assim sendo, é inadmissível o motivo oferecido por Maurice Dobb. O que resta por ser explicado é por que se deveria substituir uma força integradora (o mecanismo de preços) por outra força integradora (o empresário).

As razões mais interessantes (e provavelmente as mais amplamente aceitas) oferecidas para explicar este fato são as encontradas na obra de Knight, *Risco, incerteza e lucro*. Suas opiniões serão analisadas em algum nível de detalhe.

Knight começa com um sistema em que não há incerteza alguma:

“Agindo como indivíduos sob absoluta liberdade mas sem conluio, os homens supostamente organizaram a vida econômica com a divisão primária e secundária do trabalho, o uso do capital etc., desenvolvida até o ponto conhecido na América atual. O fato principal que requer o exercício da imaginação é a organização interna dos grupos ou estabelecimentos produtivos. Com a incerteza inteiramente ausente, e com todo indivíduo estando de posse do perfeito conhecimento da situação, não haveria ocasião para nada semelhante à administração responsável ou ao controle da atividade produtiva. Nem sequer transações de mercado, em qualquer

34 Dobb, *Capitalist enterprise and social progress*, p. 10. As visões de Usher podem ser encontradas em seu *Industrial history of England*, p. 1-18.

35 Cf. Clark, J. B. *The distribution of wealth*. New York: Macmillan, 1931. p. 19, que fala da teoria da troca como a “teoria da organização da sociedade industrial”.



sentido realista, existiriam. O fluxo de matérias-primas e serviços produtivos para o consumidor seria inteiramente automático”.<sup>36\*</sup>

Knight afirma que podemos imaginar esse arranjo como sendo “o resultado de um longo processo de experimentação, realizado exclusivamente por métodos de tentativa e erro”, enquanto não é necessário “imaginar todo trabalhador fazendo exatamente a coisa certa na hora certa numa espécie de ‘harmonia preestabelecida’ com o trabalho dos outros. Haveria gerentes, superintendentes etc., para o fim de coordenar as atividades dos indivíduos”, mas esses dirigentes estariam executando uma função meramente de rotina, “sem responsabilidade de qualquer natureza.”<sup>37\*\*</sup>

Knight, então, prossegue:

“Com a introdução da incerteza – o fato da ignorância e necessidade de agir com base na opinião e não no conhecimento – nessa situação edênica, seu caráter modifica-se completamente. ... Com a incerteza presente, fazer as coisas, a execução efetiva da atividade, torna-se num sentido real uma parte secundária da vida; o problema ou função primordial é decidir o que fazer e como fazê-lo”.<sup>38\*\*\*</sup>

Esse fator da incerteza acarreta as duas mais importantes características da organização social:

“Em primeiro lugar, os bens são produzidos para um mercado, com base numa previsão de necessidades inteiramente impessoais, e não para a satisfação das necessidades dos próprios produtores. O produtor assume a responsabilidade de prever os desejos dos consumidores. Em segundo lugar, o trabalho de previsão e ao mesmo tempo uma grande parte da direção tecnológica e controle da produção são, além disso, ainda concentrados numa classe muito restrita dos produtores, e encontramos um novo funcionário econômico, o empresário.

---

36 Knight. *Risk, uncertainty and profit*, p. 267.

\* N.r.: Knight, Frank H. *Risco, incerteza e lucro*, p. 281.

37 *Ibidem*, p. 267-68.

\*\* N.r.: Knight, Frank H. *Risco, incerteza e lucro*, p. 281-82.

38 *Ibidem*, p. 268.

\*\*\* N.r.: Knight, Frank H. *Risco, incerteza e lucro*, p. 282.

Quando a incerteza está presente e a tarefa de decidir o que fazer e como fazê-lo assume ascendência sobre a de execução, a organização interna dos grupos produtores não é mais uma questão de indiferença ou um detalhe mecânico. A centralização dessa função de decisão e controle é imperiosa, um processo de 'cefalização' ... é inevitável...<sup>39\*</sup>

### A mais fundamental de todas as mudanças é que

"o sistema sob o qual o confiante e ousado assume o risco ou assegura o indeciso e tímido, garantindo a este último uma renda específica em troca de uma atribuição dos resultados efetivos... Com a natureza humana como a conhecemos, seria impraticável ou muito incomum que um homem garantisse a outro um resultado definido das ações desse último sem que recebesse poder para dirigir seu trabalho. Por outro lado, o segundo indivíduo não se colocaria sob a direção do primeiro sem tal garantia... O resultado dessa numerosa especialização de funções é a empresa e o sistema salarial da indústria. Sua existência no mundo é um resultado direto da incerteza."<sup>40</sup>

Essas citações contêm a essência da teoria de Knight. O fator incerteza significa que as pessoas têm de prever futuras necessidades e desejos. Assim, surge uma classe especial que dirige as atividades de outros e cujos salários assegura. Essa classe age porque, em geral, o bom senso está geralmente associado à confiança no juízo de cada um.<sup>41</sup>

Knight parece ficar aberto a críticas em diversos aspectos. Primeiro, como ele mesmo aponta, o fato de certas pessoas terem melhor discernimento ou mais conhecimento não significa que só podem obter uma renda dessas qualidades se participarem ativamente na produção eles próprios. Podem vender conselhos ou conhecimento. Todos os negócios compram os serviços de uma série de consultores. Podemos imaginar um sistema em que são comprados todos os conselhos ou conhecimentos na medida do necessário. Mais uma vez, é possível obter uma recompensa por mais conhecimento ou bom

39 *Ibidem*, p. 268-269.

\* N.r.: Knight, Frank H. *Risco, incerteza e lucro*, p. 282.

40 *Ibidem*, p. 270.

41 *Ibidem*, p. 269-70.

senso, não por participar ativamente da produção, mas por celebrar contratos com as pessoas que estão produzindo. Um comerciante que compra para entrega futura é exemplo disso. Mas isto meramente ilustra a tese de que é bem possível dar uma recompensa garantida para que certos atos sejam executados sem dirigir a realização de tais atos. Knight diz: “Com a natureza humana como a conhecemos, seria impraticável ou muito incomum que um homem garantisse a outro um resultado definido das ações desse último sem que recebesse poder para dirigir seu trabalho.” Essa afirmação está seguramente incorreta. Uma grande parte dos serviços é realizada por contratação, ou seja, é garantida uma certa quantia ao contratado desde que ele execute certos atos. Mas isto não envolve qualquer direção. Significa, no entanto, que o sistema de preços relativos foi alterado e que haverá um novo arranjo dos fatores de produção.<sup>42</sup> O fato de Knight mencionar que “o segundo indivíduo não se colocaria sob a direção do primeiro sem tal garantia” é irrelevante para o problema que estamos examinando. Finalmente, parece importante salientar que, mesmo no caso de um sistema econômico onde não haja incerteza, Knight estipula que haveria coordenadores, embora esses desempenhassem apenas uma função de rotina. Ele imediatamente acrescenta que seriam “sem responsabilidade de qualquer natureza”, o que suscita a pergunta: Por quem são pagos e por quê? Parece que Knight não oferece, em lugar algum, uma razão pela qual o mecanismo de preços devesse ser suplantado.

## IV

Afigura-se importante analisar ainda um outro ponto, que é a relevância desta discussão para a questão geral da “curva de custo da firma”.

---

42 Isso mostra que é possível ter um sistema de iniciativa privada sem a existência de firmas. Embora, na prática, as duas funções, de empreendimento (a qual realmente influencia o sistema de preços relativos ao prever necessidades e agir de acordo com essas previsões) e gestão (a qual aceita como dado o sistema de preços relativos), sejam normalmente realizadas pelas mesmas pessoas, parece importante mantê-las separadas na teoria. Este ponto é discutido em mais detalhes a seguir.

Por vezes tem-se pressuposto que o tamanho da firma é limitado em condições de concorrência perfeita se a sua curva de custos for ascendente,<sup>43</sup> enquanto em condições de concorrência imperfeita, seu tamanho é limitado por não ser rentável produzir uma quantidade maior do que uma produção na qual o custo marginal é igual à receita marginal.<sup>44</sup> É evidente, contudo, que uma firma pode produzir mais de um produto; portanto, não parece haver nenhuma razão, *prima facie*, para que essa curva de custos seja ascendente no caso da concorrência perfeita, ou para o fato de que o custo marginal não fique sempre abaixo da receita marginal, no caso de a concorrência imperfeita limitar o tamanho da firma.<sup>45</sup> Joan Robinson apresenta o pressuposto simplificador de que apenas um produto está sendo produzido.<sup>46</sup> Entretanto, é claramente importante investigar como o número de produtos produzidos por uma firma é determinado, ao passo que nenhuma teoria que toma como pressuposto que apenas um produto é de fato produzido pode ter grande significado prático.

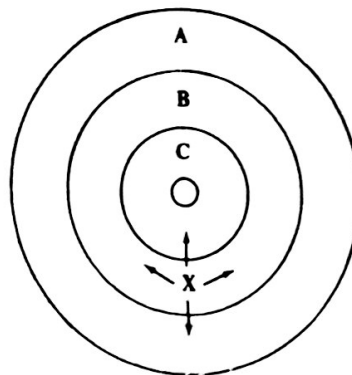
Pode-se contra-argumentar que, sob concorrência perfeita, dado que tudo o que é produzido poderá ser vendido ao preço em vigor, não há necessidade de qualquer outro produto ser produzido. Tal argumento desconsidera o fato de que pode haver um ponto em que é menos oneroso organizar as operações de troca de um novo produto do que organizar mais operações de troca para o produto antigo. Este ponto pode ser ilustrado da seguinte maneira. Imaginemos, seguindo Von Thunen, que existe uma cidade, o centro consumidor, e que as indústrias estejam localizadas circularmente, em anéis, em torno desse ponto central. Tais condições são ilustradas no diagrama que se segue, em que A, B e C representam diferentes indústrias.

43 Ver Kaldor. *Equilibrium of the firm*, e Robinson. *Problem of management*.

44 Austin Robinson denomina isto solução da "Concorrência Imperfeita" para a sobrevivência da pequena firma.

45 A conclusão de Austin Robinson em *Problem of management*, p. 249, n. 1, definitivamente parece incorreta. O autor é seguido por White, Jr., Horace J. Monopolistic and perfect competition. *American Economic Review*, p. 645, n. 27, December 1936. White declara: "É óbvio que o tamanho da firma é limitado em condições de competição monopolista."

46 Robinson, Joan. *The economics of imperfect competition*. London: Macmillan, 1933. p. 17.



Imagine um empresário que comece a controlar as transações de troca a partir de X. Agora, à medida que amplia as suas atividades com o mesmo produto (B), o custo de organização aumenta até que, em algum momento, se torna igual ao de um produto diferente que esteja mais próximo. À medida que a firma se expande, irá a partir deste ponto incluir mais de um produto (A e C). Este tratamento do problema é, obviamente, incompleto,<sup>47</sup> mas é necessário para demonstrar que a mera prova de que a curva de custo é ascendente não fornece uma limitação para o tamanho da firma. Até agora, só consideramos o caso da concorrência perfeita; o caso da concorrência imperfeita pareceria óbvio.

Para determinar o tamanho da firma, temos de considerar os custos associados à utilização do mercado (ou seja, os custos da utilização do mecanismo de preços) e os custos de organização de diferentes empresários, e, então, poderemos determinar quantos produtos cada firma produzirá e que quantidade de cada uma produzirá. Por conseguinte, parece que Shove,<sup>48</sup> em seu artigo "Imperfect competition", fazia perguntas que o aparato da curva de custos de Joan Robin-

47 Como foi demonstrado acima, a localização é apenas um dos fatores que influenciam o custo da organização.

48 Shove. *Imperfection of the market*, p. 115. Em relação a um aumento da demanda nos subúrbios e ao efeito do preço cobrado por fornecedores, Shove pergunta: "... por que as antigas firmas não abrem filiais nos subúrbios?". Se o argumento do texto é correto, esta é uma questão que o aparato de Joan Robinson não é capaz de responder.

son não é capaz de responder. Os fatores acima mencionados parecem ser os relevantes.

## V

Resta apenas uma tarefa agora, que vem a ser determinar se o conceito de firma que desenvolvemos se encaixa com o que ocorre no mundo real. A melhor forma de abordar a questão do que constitui uma firma na prática é considerar a relação jurídica normalmente denominada “amo e servo” ou “empregador e empregado”.<sup>49</sup> Os fundamentos dessa relação têm sido apresentados como segue:

(1) O servo deve estar sob a obrigação de prestar serviços pessoais ao amo ou a outros em nome do amo; do contrário, o contrato será um contrato para a venda de bens ou similares.

(2) O amo deve ter o direito de controlar o trabalho do servo, pessoalmente ou por meio de outro servo ou agente. É esse direito de controle ou de interferência, de ter o direito de dizer ao servo quando trabalhar (dentro do horário de serviço) e quando não trabalhar, e que trabalho fazer e como fazê-lo (nos termos desse serviço) que é a principal característica nessa relação e distingue o servo de um trabalhador autônomo, ou de alguém empregado apenas para ceder a seu empregador os frutos do seu trabalho. Neste último caso, o contratado ou o executor não está sob o controle do empregador ao realizar o trabalho ou efetuar o serviço; ele deve configurar e administrar seu trabalho de forma a fornecer o resultado que foi contratado para produzir.<sup>50</sup>

Vemos, assim, que é o fato da direção que constitui a essência do conceito jurídico de “empregador e empregado”, do mesmo modo que o era no conceito econômico desenvolvido acima. É interessante observar que Batt afirma ainda:

49 O conceito jurídico de “empregador e empregado” e o conceito econômico de firma não são idênticos, pois a firma pode implicar um controle sobre a propriedade de outra pessoa, bem como sobre seu trabalho. Mas a proximidade entre a identidade desses dois conceitos é suficiente para que um exame do conceito jurídico seja útil na apreciação do valor do conceito econômico.

50 Batt. *Master and servant*, p. 6.



“Aquilo que distingue um agente de um servo não é a ausência ou a presença de um salário fixo, ou o pagamento apenas das comissões sobre negócios realizados, mas sim a liberdade com a qual um agente pode realizar seu trabalho.”<sup>51</sup>

Podemos, então, concluir que a nossa definição é aquela que mais se aproxima da firma tal como considerada no mundo real.

Assim sendo, nossa definição é realista. É possível trabalhar com ela? Isso precisa estar claro. Quando estimamos o tamanho que uma firma irá atingir, o princípio do marginalismo funciona sem problemas. A pergunta sempre é: valerá a pena colocar uma transação de troca extra sob a autoridade organizadora? Na margem, os custos de organização dentro da firma serão iguais aos custos de organização em outra firma ou aos custos envolvidos em deixar que a transação seja “organizada” pelo mecanismo de preços. Homens de negócios estarão constantemente experimentando, utilizando maior ou menor controle, e, dessa forma, será mantido o equilíbrio. Estabelece-se, assim, a posição de equilíbrio para a análise estática. Mas é evidente que os fatores dinâmicos são também de grande importância, e que uma investigação dos efeitos que as mudanças têm sobre o custo de organização dentro da firma e sobre os custos associados à utilização do mercado permitirá em geral que se explique por que as firmas aumentam e diminuem. Temos, assim, uma teoria de equilíbrio móvel. A análise acima também parece ter esclarecido a relação entre iniciativa, empresa e administração. Iniciativa significa previsão e opera através do mecanismo de preços pela celebração de novos contratos. A administração propriamente dita meramente reage às mudanças de preços, reorganizando os fatores de produção sob seu controle. O fato de o homem de negócios normalmente combinar ambas as funções é um resultado óbvio dos custos associados à utilização do mercado discutidos acima. Finalmente, esta análise permite-nos afirmar com maior exatidão o que se entende por “produto marginal” do empresário. Um aprofundamento desta questão levar-nos-ia, porém, muito longe de nossa tarefa relativamente simples de definir e esclarecer.

---

51 *Ibidem*, p. 7.