

A firma está no centro das análises microeconômicas de organização e crescimento dos setores industriais. No entanto, como bem colocado por Coase (1937), o uso do termo firma nas ciências econômicas parece ser bem diferente daquele usado pelos homens de planejamento ou, em outros termos, pelos gestores das empresas. De fato, a teoria neoclássica sempre enxergou a firma como uma caixa preta racional e maximizadora de lucro sem ao menos questionar a razão da sua existência. Foi somente a partir do trabalho seminal de Ronald Coase em 1937 que a origem da organização das transações econômicas dentro das firmas começou a ser analisada. Segundo o autor, se o mecanismo de preços definidos pelo mercado é a forma mais eficiente de organizar os fluxos de bens e serviços, porque as firmas deveriam existir?

Com essa indagação, Coase inaugura uma nova abordagem da firma que enxerga essa instituição como um organismo dinâmico cuja expansão só pode ser explicada a partir de uma visão orgânica das estratégias empresariais. Nesse contexto, o crescimento é interpretado como um fenômeno de natureza dinâmica que oferece desafios consideráveis aos gestores de empresa e aos formuladores de políticas públicas. Como crescer, em que direção crescer, a que velocidade crescer, quando crescer, entre outras decisões estratégicas da empresa deixaram de ser preocupações exclusivas dos executivos e passaram a compor a agenda de pesquisa dos cursos de economia e administração.

Adotando uma perspectiva orientada a processo, ao invés de uma orientação a eventos, esse curso examina aspectos do processo de crescimento da empresa e de indústrias, e em particular, do crescimento de empresas na indústria de energia. Aspectos relevantes do processo de crescimento compreendem a identificação de condições necessárias para o crescimento, a compreensão dos mecanismos e motores atuantes no processo, e a avaliação dos dilemas e tensões organizacionais associados ao processo de crescimento. Espera-se desta maneira, prover os participantes de conhecimentos que lhes permitirão ampliar sua capacidade de examinar estrategicamente situações de crescimento.

OBJETIVOS DO CURSO:

São três os objetivos do curso:

- Apresentar visões alternativas à visão neoclássica sobre a firma e suas estratégias de crescimento;
- Estimular o desenvolvimento do pensamento estratégico dos participantes no tocante ao crescimento da empresa;
- Analisar o processo histórico de crescimento das empresas de energia com vistas a apreender padrões transhistóricos de crescimento de empresas atuando no setor energético.

ESTRUTURA DO CURSO:

O curso é constituído de 16 sessões de quatro horas.

- As 8 primeiras sessões examinarão variados autores com vistas à formação de um referencial teórico sobre crescimento de empresas;
- As demais sessões se concentrarão na análise das empresas de energia previamente

selecionadas à luz do referencial teórico.

Avaliação dos participantes

Contribuirão para o conceito final 8 sínteses e os estudos de caso sobre empresas.

- Sínteses

Cada participante deverá preparar uma síntese de 3 páginas a respeito do material de leitura selecionado para cada uma das 8 primeiras sessões. A sínteses deverão ser enviadas, por e-mail, até a noite do dia anterior à respectiva sessão, para os seguintes endereços: Marcelo.colomer@ie.ufrj.br e vitor@eq.ufrj.br

- Estudos sobre empresas A DEFINIR NA 1ª SESSAO

Uma análise de 10 páginas deverá ser elaborada sobre o processo de crescimento das empresas de energia que será objeto de estudo na sessão. Tal análise será realizada à luz do referencial teórico examinado durante as 8 primeiras sessões. O material de referência sobre cada uma das empresas é constituído de um livro e uma seleção de casos sobre a empresa em questão.

- Conceito final

O conceito final expressará o desempenho global do participante ao longo do curso:

D – Insatisfatório. Evidência de falta de compreensão do assunto – mínima ou inadequada. Profundidade e abrangência inadequadas. Conhecimento incompleto ou irrelevante.

C – Razoável. Mostra compreensão do assunto, embora geralmente deficiente em profundidade e abrangência. Evidência de gaps de conhecimento.

B – Bom. Compreensão competente do assunto. Evidência de destreza em conhecimentos relevantes. Trabalho exibindo solidez e alguma criatividade.

A – Ótimo – Compreensão extremamente clara do assunto. Evidência de uso de argumentos bem pensados, bem organizados e sustentáveis. Contribuição com insights criativos e originais.

BIBLIOGRAFIA:

Chandler, A. D. (2005) **The Evolution Shaping the Industrial Century: the remarkable story of the evolution of the modern chemical and pharmaceutical industries.** JHarvard University Press, cap 1, 2 e 11.

Chandler, Alfred (1977) *The Visible Hand*, Cambridge:Mass, The Belknap Press of Harvard University Press, **Cooperação e Competição nas Ferrovias, 1870s-1880s** (excertos do cap 4), 8p.

Chandler, Alfred (1977) *The Visible Hand*, **Conclusion** (pp. 484-500) Cambridge:Mass, The Belknap Press of Harvard University Press.

Chandler, Alfred D. (1962) *Strategy and Structure*, **Introduction** (p. 1-17), **chapter 1** (pp. 19-51), **chapter 6** (pp. 238-323), **Conclusion** (pp. 383-396), MIT Press.

Chandler, Alfred D. (1990) *Scale and Scope*, chapters 1 e 2 (pp. 1-46), **Conclusion** (pp. 593-628), Harvard University Press.

Chandler, Alfred D. (1992) **Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise**, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, no. 3, Summer 1992, pp. 79-100.

Coase, R (1937) The Nature of the Firm.

Fleck, D. (2003) **Dois Motores do Crescimento Corporativo**, RAE – Revista de Administração de Empresas, vol. 43, n. 4, p. 10-24.

Fleck, D. (2004) **Active Management of Institutionalization Processes: the pathway to organizational long-term success**, 3º Encontro de Estudos Organizacionais, Atibaia, junho 2004.

Fleck, D. (2005) **Archetypes of Organizational Success and Failure**, 2005 Academy of Management Meeting, Honolulu, August 2005.

Greiner, Larry (1998) **Evolution and Revolution as Organizations Grow**, *Harvard Business Review*, May-June 1998, pp. 55-67.

Harrison, Bennett (1994) **The Small Firms Myth**, *California Management Review*, Spring 1994, pp. 142-158.

Insights das histórias da General Electric e Westinghouse, RAC – Revista de Administração Contemporânea, vol.8, 79-106.

Murmann, J. P. (2006) **Knowledge and Competitive Advantage, the coevolution of firms, technology and national institutions**, Cambridge University Press, cap 1, Introduction.

Penrose, Edith (1980, 1st ed. 1959) *The Theory of the Growth of the Firm*, White Plains, N.Y., M. E. Sharpe, Inc., **chapters 1- 5** (pp. 1-87), **chapter 9** (pp. 197-214).

Teece, David J. (1993) **The Dynamics of Industrial Capitalism: perspectives on Alfred Chandler's Scale and Scope**, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, March 1993, pp. 199-225.

Tully, Shawn (1995) **So, Mr. Bossidy, we know you can cut. Now show us how to grow**, *Fortune*, August 21, pp. 70-80.

Williamson, O. E. (1975) *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications – A study in the economics of internal organization*. Free Press.

Williamson, O. E. (1985) *The economic institutions of capitalism*, Free Press.

Williamson, O. E. Transaction cost economics. In: SCHMALENSEE, R.; WILLIG, D. (eds) *Handbook of Industrial Organization*, Vol.2, North-Holland, 1989, pp 136–182.