

A TEORIA DO CRESCIMENTO DA FIRMA E SEUS 60 ANOS: DE ONDE VIEMOS E PARA ONDE VAMOS

Introdução

Originalmente publicado em 1959, o livro “A Teoria do Crescimento da Firma” de Edith Penrose, tem consistente influência e impacto sobre o desenvolvimento teórico nas escolas de negócio desde então (Barney, 2002; Nair, Trendowski, & Judge, 2008; Pitelis, 2007; Pitelis, 2004; Teece, 2014). A obra é dividida em onze capítulos por meio dos quais a autora disserta, de forma simples, sobre o comportamento, o crescimento, as estruturas organizacionais e os problemas administrativos das empresas (Penrose, 1959).

A questão principal do referido livro é: “há algo inerente na natureza das empresas que tanto promovam seu crescimento como limitem seu ritmo?” (Penrose, 2006). Nesse contexto, a obra desenvolvida na década de 1950, buscou uma definição que abordasse a empresa internamente e o resultado dessa busca veio a partir das definições de empresa utilizadas por economistas, os quais desenvolveram seus estudos baseados na estrutura da produção e em outras disciplinas que explicavam as empresas como organizações (Penrose, 2006). Naquela época, os modelos econômicos tradicionais analisavam o crescimento das empresas baseando-se nas premissas e ferramentas da microeconomia neoclássica. Desta forma, existia a suposição de que as empresas podiam ser modeladas como funções de produção relativamente simples, ou seja, as firmas simplesmente observavam as condições de oferta e procura, e por sua vez, traduziam essas condições em níveis de produção que maximizavam seus lucros.

Com o objetivo de entender o processo pelo qual as empresas crescem e os limites a este crescimento, Penrose argumenta que as empresas devem ser entendidas como uma estrutura administrativa que vincule e coordene as atividades de vários indivíduos e grupos (1) e, também, como um conjunto de recursos produtivos (2). Nesse contexto, o objetivo dos gestores é explorar o pacote de recursos produtivos controlados pela empresa, por meio de sua estrutura administrativa. Sobre os limites ao crescimento de uma firma, estes ocorrem pelas oportunidades produtivas que existem como fonte de recursos gerados por uma empresa e pela estrutura administrativa utilizada para coordenar o uso desses recursos (Barney, 2002).

Considerando o objetivo original do livro e também uma retrospectiva da Teoria do Crescimento da Firma, buscou-se identificar tendências e oportunidades para pesquisas futuras em relação ao tema. Para isso foi feita uma revisão que se apoiou em três revisões, estudos prévios de grande relevância, identificados em periódicos acadêmicos de elevado fator de impacto.

A primeira revisão utilizada no presente trabalho, foi elaborada em 2010 por McKelvie e Wiklund. Neste artigo, os autores defendem que antes de definir o quanto as empresas crescem, é necessário saber e entender de maneira qualitativa, as diferenças sobre o ‘como’ estas empresas cresceram. A segunda, das três revisões consideradas, foi elaborada por Nason e Wiklund que em 2015 desenvolveram um detalhado argumento teórico sobre como a abordagem VRIN de Barney (2002) e a visão baseada em recursos (RBV), se traduzem em crescimento. Para estes autores, a pesquisa RBV existente, baseia-se na suposição implícita de que o crescimento e a vantagem competitiva são concomitantes. Finalmente, na terceira revisão utilizada neste trabalho, elaborada em 2017 por Dagnino, King e Tienari, nota-se uma preocupação com a necessidade de se compreender melhor como as empresas podem crescer em um mercado global, inseridas em um ambiente cada vez mais competitivo.

A teoria do crescimento da firma: o livro de Edith Penrose

O livro, tal como apresentado na Tabela 1, foi dividido em onze capítulos. Após a Introdução, Penrose dedica os seis capítulos seguintes, do segundo ao sétimo, para construir sua teoria do crescimento da empresa. A partir daí, no oitavo capítulo, a autora aborda o crescimento externo da firma, por meio de fusões e aquisições, e nos três capítulos finais, do nono ao décimo primeiro, são discutidos os limites externos ao crescimento da firma.

Tabela 1 - Capítulos e conteúdo do livro "A teoria do crescimento da firma"

#	TÍTULO	CONTEÚDO DO CAPÍTULO
I	Introdução	<ul style="list-style-type: none"> • O propósito do estudo e a natureza dos argumentos
II	A firma na teoria	<ul style="list-style-type: none"> • Diferentes formas de olhar para as firmas • As firmas na teoria dos preços e da produção: limites ao tamanho; a “firma” não é a firma. • A firma como organização administrativa: a função e a natureza da firma industrial; tamanho e coordenação administrativa; firmas industriais e fundos de investimento, continuidade na “história” da firma. • A firma como conjunto de recursos físicos e humanos. • As motivações da firma: a motivação pelo lucro; lucros e crescimento de longo prazo.
III	As oportunidades produtivas da firma e o empreendedor	<ul style="list-style-type: none"> • Crescimento limitado pelas oportunidades produtivas da firma. • O papel da firma e a competência da administração: competência empreendedora versus competência gerencial. • A qualidade dos serviços empreendedores: versatilidade empreendedora; engenhosidade para angariação de fundos; ambição empreendedora; julgamento do empreendedor. • O papel das expectativas nas oportunidades produtivas da firma
IV	Expansão sem fusões: o recuo dos limites na gestão	<ul style="list-style-type: none"> • Dois pressupostos básicos. • A natureza do limite gerencial de expansão: a equipe gerencial; liberação dos serviços gerenciais; crescimento dos serviços gerenciais; o recuo dos limites e a abordagem “estática” • O efeito da incerteza e do risco: incerteza e informação; risco e incertezas inevitáveis.
V	Os recursos ‘herdados’ e os rumos da expansão	<ul style="list-style-type: none"> • Tipos de incentivo à expansão. • A contínua disponibilidade de serviços produtivos não utilizados: indivisibilidade e o confronto dos processos; a heterogeneidade dos recursos; a especialização no uso dos recursos; interação entre recursos humanos e materiais; a criação de novos serviços produtivos. • Demanda e os recursos produtivos da firma: qual é a demanda relevante? • Os rumos da expansão.
VI	As economias de tamanho e as economias de crescimento	<ul style="list-style-type: none"> • As economias de tamanho: economias tecnológicas; economias gerenciais; economias na operação e na expansão. • As economias de crescimento: economias efêmeras e economias duradouras.
VII	A economia da diversificação”	<ul style="list-style-type: none"> • A eficiência da “integração” • O significado da diversificação: área de especialização. • Oportunidades específicas para a diversificação: a importância da pesquisa industrial; o significado dos esforços de venda; a importância da base tecnológica; alguns exemplos. • O papel das aquisições.

VIII	A expansão por meio de aquisições e fusões	<ul style="list-style-type: none"> • O papel da competição: a necessidade do investimento contínuo nos campos existentes; a diversificação em toda a linha; competição e diversificação em novas áreas. • Diversificação como a solução para problemas específicos: flutuações temporárias na demanda; mudanças adversas e permanentes na demanda; o rumo da diversificação. • Diversificação como política geral para o crescimento • Integração vertical • A firma como reservatório de recursos. • A corporação e a fusão. • As bases econômicas da aquisição: considerações pessoais e situações especiais; pontos críticos no processo de expansão; a expansão competitiva de Alpha; Onde Beta bloqueia a expansão de Alpha; combinações. • A compra e venda de negócios que não são firmas: bases econômicas para a venda de negócios; efeitos no processo de crescimento; adequação da diversificação. • O Papel dos serviços empreendedores: temperamento empreendedor e motivação pelo lucro; construção de impérios e fusões. • O papel dos serviços gerenciais: a necessidade da integração administrativa.
IX	As taxas de crescimento da firma através do tempo	<ul style="list-style-type: none"> • Fusões e a firma dominante. • Introdução. • Pressupostos especiais: mensurabilidade; a relação fundamental. • Disponibilidade de serviços gerenciais para a expansão: aumento nas tarefas administrativas com o crescimento; impacto das mudanças nas condições ambientais. • Os serviços gerenciais necessários para a expansão: características da expansão; relação entre atividades existentes e condições mercadológicas; método de expansão. • Mudanças na taxa de crescimento com o aumento do tamanho: a curva de crescimento.
X	A posição de grandes e pequenas firmas numa economia crescente	<ul style="list-style-type: none"> • A posição especial das firmas pequenas: desvantagem competitiva, especialmente financeira; a contínua existências de pequenas firmas; oportunidades de crescimento; interstícios na economia crescente; o princípio da vantagem comparativa
XI	Firmas crescentes numa economia em expansão: o processo de concentração produtiva e os padrões de dominância	<ul style="list-style-type: none"> • Barreiras de entrada: efeitos gerais nos investimentos na economia como um todo; a importância da competição nos grandes negócios; requisitos de capital e lealdade do consumidor; barreiras artificiais e os interstícios. • Fusões em uma economia em crescimento: fusões em relação aos índices de atividade dos negócios; o efeito dos interstícios das limitações naturais às aquisições. • Interstícios e os ciclos nos negócios • O processo de concentração industrial: mensuração da concentração; concentração e crescimento das firmas em uma economia em crescimento; algumas evidências precárias; concentração nas indústrias; diversificação e concentração na indústria. • Concentração e dominação: a contínua dominação das grandes firmas; conclusão.

Fonte: The theory of the growth of the firm (Penrose, 1959).

A partir da visão geral do conteúdo de cada capítulo do livro, é possível destacar os aspectos mais relevantes que foram explorados pelas três revisões selecionadas para a realização do presente trabalho.

Inicialmente, o propósito do livro, observado na sua Introdução, é voltado para a discussão de fatores que influenciem no crescimento das empresas ou que também limitem seu ritmo. Para o crescimento, existem duas possibilidades: um acréscimo no tamanho da empresa (1), e uma melhoria de qualidade a partir de um processo de desenvolvimento em que, a partir de mudanças internas, há um aumento de tamanho acompanhado por novas características (2). Como ambas as possibilidades envolvem o tamanho das empresas, há, dessa forma, um direcionamento do estudo para o tamanho delas, embora incidentalmente. O estudo também busca analisar os limites do crescimento da empresa, argumentando que o aumento dos conhecimentos nela existentes, limitam sua taxa de crescimento, embora a empresa possa continuar crescendo, em função de sua eficiência administrativa.

Já o desenvolvimento da teoria do crescimento da firma, exposto entre o segundo e o sétimo capítulo, apoia-se fortemente na discussão a respeito dos recursos e a influência que eles têm na expansão da empresa. Vale destacar também a capacidade do empresário de identificar oportunidades produtivas que possam ser exploradas, dos limites internos de crescimento da empresa e as possibilidades representadas pela diversificação da produção. Na perspectiva do presente trabalho, estes temas, de certa forma, conduzem à discussão do ‘como’ as empresas crescem, perspectiva explorada pela revisão de McKelvie e Wiklund (2010).

O crescimento externo, por meio de fusões e aquisições é tratado no oitavo capítulo, em que a autora analisa “a compra de venda de negócios que não são firmas”, o que facilita o processo de crescimento ao permitir que as firmas possam vender parte de sua organização para outras firmas. Penrose acredita que as empresas que tiveram seu crescimento baseado em processos de fusões tendem a ser maiores do que as empresas que basearam seu crescimento em outras possíveis alternativas. Ainda dentro desta perspectiva, do nono ao décimo primeiro capítulos, estudam-se os limites externos ao crescimento das empresas e os fatores que alteram as suas taxas de crescimento ao longo de seu processo de expansão. Estudam também, as possibilidades de crescimento de acordo com o tamanho das empresas, envolvendo firmas grandes e pequenas, em um contexto econômico de expansão. Alinhando às revisões tratadas no presente trabalho, os temas relacionados ao modo de crescimento das empresas e ao contexto econômico de expansão, são explorados na revisão feita por Dagnino, King e Tianeri (2017).

De uma maneira geral, além do olhar para dentro da firma, para analisar sua capacidade de crescimento, Penrose fez outras contribuições para os estudos dos pontos fortes e fracos de uma empresa. Inicialmente, a autora observou que os pacotes de recursos produtivos controlados pelas firmas, podem variar de acordo com as particularidades de cada uma. Além disso, Penrose estudou as implicações competitivas dos recursos produtivos inelásticos, tais como equipes gerenciais, grupos de alta gerência e habilidades empreendedoras. Finalmente, Penrose (2006) reconheceu que, mesmo dentro dessa tipologia estendida de recursos produtivos, ainda pode haver fontes adicionais de heterogeneidade. Nesse contexto, em sua análise de habilidades empresariais como um possível recurso produtivo, Penrose observou que alguns empreendedores são mais versáteis, mais engenhosos, mais ambiciosos e que têm um melhor julgamento sobre os eventos do que outros (Barney, 2002; Penrose, 2006).

Outro ponto importante é que a contribuição de Penrose (1959, 2006) aponta para o sucesso a longo prazo por meio de inovações, facilitadas pela competição de grandes empresas e pela busca de desequilíbrios por meio da constante criação de "bases relativamente inexpugnáveis" e até mesmo ganhos de equilíbrio por meio de restrições monopolistas. Ela descreveu a empresa como um conjunto de recursos humanos e materiais, que, sob a coordenação gerencial, produz

para vender no mercado, visando obter lucro. Penrose (1959, 2006) sugeriu que a interação entre recursos humanos e não humanos deu origem à criação de conhecimento dentro das empresas por meio da especialização, da divisão do trabalho, da aprendizagem e do trabalho em equipe (Pitelis, 2004). Nesse contexto, isso gerou excesso de recursos, pois o aumento da produtividade pode levar a menos tempo para executar um determinado conjunto de atividades. O excesso de recursos poderia ser usado de forma rentável a um custo marginal zero, o que representa um incentivo para a gestão de inovar e expandir, pois uma firma com serviços acima dos necessários para seu programa de produção atual e projetado, pode entender que será mais lucrativo para ela monetizar esses serviços por meio de um novo uso (Pitelis, 2004; Teece, 2014). Nesse sentido, o crescimento seria o resultado endógeno da criação contínua de conhecimento no ambiente interno da empresa (Pitelis, 2004).

Ao indicar que a utilização mais eficiente dos recursos era importante para o crescimento e o desenvolvimento das firmas, Penrose (1959, 2006) viu o empreendedorismo como um dos recursos da empresa, afirmando que “incluímos os empreendedores entre os recursos da empresa e a gama de ideias dos empreendedores entre os serviços prestados” (Penrose, 1959). Nesse sentido, ela poderia estar descrevendo uma capacidade dinâmica (Teece, 2014).

Diante da abrangência de todos estes temas e das diversas abordagens já utilizadas para encontrar a melhor explicação para o crescimento da empresa, é possível formar a noção de que há uma lacuna teórica a ser desenvolvida, a qual é tratada na revisão de Nason e Wiklund (2015).

Nesse contexto, com o objetivo de discutir as maneiras pelas quais essa teoria ainda pode nos conduzir adiante e para consolidar a necessidade de realização de novas pesquisas no tema, foram estudadas as três revisões publicadas em periódicos acadêmicos de alto impacto, que são detalhadas a seguir.

McKelvie e Wiklund (2010)

A primeira revisão, trata-se de uma retrospectiva preparada em 2010 por McKelvie e Wiklund. Para entender o porquê da lentidão no desenvolvimento e aplicação da Teoria da Firma, os autores exploram a perspectiva que a maioria das pesquisas até então, enfatizavam a taxa de crescimento das empresas em vez de considerar especificamente o modo como elas cresceram ou mesmo, o caminho que trilharam para o crescimento. Na visão dos autores, antes de definir o quanto as empresas crescem, é necessário saber e entender de maneira qualitativa, as diferenças sobre o ‘como’ estas empresas cresceram.

Para entender estas diferenças, os autores em sua revisão cobrindo estudos empíricos e conceituais, identificaram três principais correntes de pesquisa. A primeira delas, apresenta o crescimento como um resultado (*Growth as an Outcome*), uma variável dependente, ou seja, o crescimento como uma consequência de outros fatores independentes; a segunda corrente por sua vez, trata das consequências do crescimento (*The Outcome of Growth*), por exemplo, mudanças organizacionais necessárias para a adaptação ao novo tamanho da empresa; a terceira corrente considera o processo de crescimento (*The Growth Process*), não importando se ele vem como uma consequência ou como uma determinante.

A corrente de pesquisa que trata o crescimento como um resultado, apresenta o maior número de trabalhos. Estes trabalhos dedicam-se principalmente a explicar as taxas de crescimento das empresas e McKelvie e Wiklund (2010) destacam dentre outros, que a maioria dos estudos revisados, considera como indicadores mais comumente usados para medir o crescimento da empresa, as características pessoais do empreendedor, os recursos disponíveis para a empresa, a estratégia da empresa, sua localização e o contexto do setor onde ela está inserida (Gilbert, McDougall, & Audretsch, 2006). Apesar de muitos estudos nesta direção, a principal conclusão

é que os pesquisadores não foram capazes de isolar as variáveis que tivessem um efeito consistente no crescimento da empresa (Shepherd & Wiklund, 2009; Weinzimmer, Nystrom, & Freeman, 1998).

Uma das razões para a dificuldade de estudar o crescimento das empresas como um resultado, encontra-se na unidade de análise uma vez que as empresas podem alterar suas constituições legais (Levie, 1997), ou mesmo mudar seus objetivos de negócio ao longo dos anos (Davila, Foster, & Gupta, 2003). Estas mudanças ocorrem com tanta frequência (McKelvie & Davidsson, 2009) que prejudicam a tomada das taxas de crescimento em determinados períodos, sendo esta uma das premissas para o cálculo das taxas de crescimento. Outra razão desta dificuldade é o fato que existem diferentes modos de crescimento da empresa, variando desde o crescimento orgânico, interno, por aquisição ou fusão e até mesmo em formas mistas (Busija, O'Neill, & Zeithaml, 1997). Em suma, podem existir diferentes processos que exigem diferentes explicações em termos de recursos e serviços gerenciais ou empresariais. Na revisão feita pelos autores, ainda foram identificadas as dificuldades de saber como lidar com a variação das taxas de crescimento ao longo dos anos (Delmar, Davidsson, & Gartner, 2003; Markman & Gartner, 2002; Zook & Allen, 1999), os indicadores usados para calcular este crescimento (Gilbert *et al.*, 2006; Weinzimmer *et al.*, 1998) e até mesmo o desejo que algumas empresas tem de não crescer, seja por razões de preferência pelo bem-estar dos empregados, pelo desejo dos proprietários manterem independência em relação a outros possíveis acionistas e também a maior probabilidade de sobrevivência no mercado (Wiklund, Davidsson, & Delmar, 2003).

A segunda corrente de pesquisa demonstrada por McKelvie e Wiklund (2010), apresenta o crescimento da empresa como uma determinante e assim, estuda as mudanças que ocorrem dentro da empresa em função deste crescimento, principalmente os desafios relacionados ao gerenciamento de empresas cada vez maiores. Esta corrente não explica a razão do crescimento e assim, a maioria dos estudos concentra-se nos estágios de desenvolvimento da empresa e também em seu ciclo de vida (Phelps, Adams, & Bessant, 2007). Entretanto, a pesquisa apoiada neste tipo de comparação enfrenta certas limitações pois um grande número de empresas não cresce e outra boa parte encerra suas atividades nos primeiros anos de existência passando apenas pelos primeiros estágios de desenvolvimento (Birley & Westhead, 1990). Além disso, as empresas crescem de maneiras diferentes e quando elas atingem determinado estágio de desenvolvimento, sua configuração exige uma transformação interna para enfrentar novas situações e desafios (Lewis & Churchill, 1983). Desta forma, diferentes problemas devem ser resolvidos de maneiras diferentes, exigindo habilidades gerenciais distintas o que em outras palavras, significa que não existem padrões de desenvolvimento e crescimento.

Uma vez que a primeira corrente apresenta o crescimento como *output* e a segunda o apresenta como *input*, os autores apresentam uma terceira corrente que poderia estudar o processo de crescimento das empresas. Esta corrente condensaria os estudos sobre o que acontece nas empresas enquanto elas estão crescendo e neste particular, informam que existem poucos estudos assim. Destacam um estudo no qual se conclui que o crescimento da empresa em termos de número de empregados, depende muito das características do ambiente de negócios (Chandler, McKelvie, & Davidsson, 2009). O outro estudo examina a relação existente entre lucratividade e crescimento de vendas e conclui que o crescimento pode trazer consequências negativas à lucratividade da empresa (Davidsson, Steffens, & Fitzsimmons, 2009). A conclusão é que o 'como' as empresas crescem, não é um processo inteiramente previsível e que na realidade, as empresas podem crescer de diferentes maneiras.

Além destas três correntes, os autores trazem também à discussão a existência de modelos híbridos de crescimento. Enquanto Penrose (1959) apresenta os modelos de crescimento orgânico ou por aquisição, existem outros modelos que combinam elementos de cada um.

Desenvolvidos para vencer uma capacidade gerencial limitada (Shane, 1996), estes modelos são chamados de modelos híbridos e podem se configurar de diferentes formas, incluindo licenciamento, *joint-ventures*, alianças estratégicas e *franchising*. Todas estas formas têm contribuições importantes para entender como as empresas crescem e talvez não sejam capturados nas pesquisas tradicionais sobre o crescimento da empresa.

Diante das correntes de pesquisa apresentadas, McKelvie e Wiklund (2010) apresentam sugestões de futuras pesquisas não apoiadas em grandes sofisticções metodológicas ou conceituais, mas sim na direção de responder questões mais básicas como por exemplo, o modo de crescimento da empresa. Eles afirmam que o fato das empresas usarem diferentes modos de crescimento é um desafio que as teorias existentes ainda têm que enfrentar. A Tabela 2, traz sugestões de novas pesquisas, de acordo com as correntes apresentadas por eles.

Tabela 2 - Perguntas de pesquisa sugeridas para três fluxos de pesquisa de crescimento

FLUXO DE PESQUISA	PESQUISA TRADICIONAL	PESQUISA SUGERIDA
CRESCIMENTO COMO RESULTADO	Um conjunto de variáveis independentes é usado para prever diferenças nas taxas de crescimento entre as empresas	Um conjunto de variáveis independentes é usado para prever: (a) a escolha entre modos de crescimento (b) a combinação paralela de modos de crescimento (c) o sequenciamento de diferentes modos de crescimento
O RESULTADO DO CRESCIMENTO	Problemas gerenciais resultantes do crescimento dentro de um estágio de desenvolvimento e / ou durante a transição entre estágios	Semelhanças e diferenças das implicações gerenciais dos diferentes modos de crescimento Implicações do desempenho do crescimento adquirido versus crescimento orgânico vs. Híbrido
O PROCESSO DE CRESCIMENTO	Examina os aspectos internos do 'como' do crescimento, incluindo diferentes aspectos do crescimento e suas limitações	Extensão da teoria de crescimento de Penrose para contabilizar (a) 50 anos de mudança de realidades corporativas e desenvolvimento teórico e (b) modos de crescimento híbridos (com base na visão baseada em recursos) Estudos de casos longitudinais e em tempo real de empresas que utilizam diferentes modos de crescimento

Fonte: McKelvie & Wiklund, (2010)

Nason & Wiklund (2015)

O crescimento da empresa é uma preocupação central da estratégia. Pesquisas sobre os processos de gestão subjacentes ao crescimento da firma atraem um interesse considerável e renovaram o foco na lógica central de Penrose (1959), na qual a capacidade gerencial impulsiona ações estratégicas intencionais destinadas a aumentar o crescimento da empresa.

O crescimento da firma, um tema fundamental da pesquisa de gestão, é amplamente definido como o aumento do tamanho de uma empresa de um ponto para outro (Chandler, 1962; Penrose, 1959). O crescimento é importante para o desenvolvimento econômico e para o emprego (Birch, 1981; Moran & Ghoshal, 1999), permitindo que novas empresas estabeleçam legitimidade para

sobreviver (Stinchcombe & March, 1965), constituindo um objetivo explícito e sinal de sucesso (Eisenhardt & Schoonhoven, 1990).

As abordagens baseadas em recursos dominam o quadro teórico do crescimento da firma (Brush, Greene, & Hart, 2001; Gilbert, McDougall, & Audretsch, 2006; Pettus, 2001; Zupic & Drnovsek, 2014). O livro de Penrose (1959) é a referência mais citada na literatura de crescimento da firma, seguido pelo artigo *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage* de Barney (1991).

Barney (2002) desenvolveu o relacionamento entre recurso valioso, raro, inimitável e não substituível (VRIN) e vantagem competitiva, enquanto Penrose (2006) se concentrou na combinação de recursos versáteis para gerar crescimento. Nason & Wiklund (2015), elaboraram argumentos teóricos da relação entre recursos e crescimento da empresa de acordo com essas lentes teóricas distintas. Usando uma meta-análise, eles fornecem um resumo de 129 estudos, identificando não apenas se o estudo tinha VRIN e/ou recursos versáteis representados, mas também o tipo de crescimento medido.

A contribuição para a literatura trazida por Nason & Wiklund (2015) desenvolveu um detalhado argumento teórico sobre como a abordagem VRIN de Barney e a RBV se traduzem em crescimento. Para esses autores, a pesquisa RBV existente, baseia-se na suposição implícita de que o crescimento e a vantagem competitiva são concomitantes. Por isso desenvolveram o conceito de versatilidade como característica de recursos distintamente Penroseana, trazendo duas hipóteses: a primeira, de que os recursos VRIN terão um impacto maior no crescimento do que os recursos não-VRIN; a segunda, de que os recursos versáteis terão um poder mais forte de impacto no crescimento do que recursos não-versáteis.

Embora os recursos VRIN são a base de vantagens competitivas, recursos versáteis são mais úteis para promover o crescimento (Nason & Wiklund, 2015). Os autores identificaram que, existe uma correlação positiva entre os recursos em geral e o crescimento. Como resultado, eles concluem que os recursos VRIN não têm um impacto estatisticamente mais forte no crescimento, e por isso esta hipótese é então rejeitada. Já a outra hipótese, que afirmou que recursos versáteis teriam um relacionamento mais forte com o crescimento, é suportada.

Nason & Wiklund, (2015), examinaram o efeito dos recursos em indicadores de desempenho relacionados ao meio ambiente e identificaram 41 estudos. Concluíram que a versatilidade não tem um impacto significativo na relação entre recursos e desempenho, enquanto os recursos VRIN têm um efeito significativo. Isso apoia os resultados anteriores sobre o relacionamento positivo entre os recursos VRIN e o desempenho em geral (Crook, Ketchen Jr, Combs, & Todd, 2008) e, destacam a natureza do crescimento como um resultado de desempenho.

Os resultados deste estudo indicam que o lento acúmulo de conhecimento sobre o crescimento das empresas pode ser devido, em parte, à aplicação teórica incorreta. Os recursos das firmas são amplamente benéficos para o crescimento e neste aspecto, Nason & Wiklund (2015) destacam diferenças sistemáticas em todas as características dos recursos. Além disso, os autores indicam que vertentes distintas de teorização baseada em recursos não explicam o crescimento de maneira adequada. Em apoio à teorização de Penrose, eles entendem que os recursos versáteis possuem um efeito mais forte no crescimento do que os recursos não-versáteis. E suas descobertas sugerem que estudos futuros de crescimento devem abster-se de usar uma interpretação rigorosa de VRIN da RBV.

Eles concluem que os recursos valiosos têm um impacto positivo no crescimento, mas recursos inimitáveis têm uma influência negativa. A contradição dos efeitos das características de VRIN separadas, prejudicam abordagens de RBV que tratam as características de VRIN. E ainda os resultados deste estudo revelam que o recurso VRIN pode ter efeitos adversos no mesmo resultado de desempenho. Em outras palavras, as conceptualizações de RBV e Penrose, fazem

previsões opostas sobre como as características dos recursos se relacionam com o crescimento. Seus achados meta-analíticos rejeitam claramente a noção RBV, mas apoiam a ideia de Penrose, que o crescimento pode ser promovido por recursos que podem ser facilmente aplicados a usos alternativos dentro e entre empresas.

Embora os recursos valiosos permitam que as empresas criem novos fluxos de valor e assim, cresçam, os mecanismos de isolamento de RBV (por exemplo, inimitabilidade), características do recurso que são boas para a rentabilidade, podem ser ruins para o crescimento. Como resultado, as empresas devem desenvolver suas carteiras de recursos de forma diferente (protegendo de imitação versus construção por versatilidade) dependendo do resultado de desempenho desejado (rentabilidade ou crescimento), Nason & Wiklund (2015).

Esta pesquisa explica a descoberta inesperada de que recursos mais versáteis estão associados a um maior crescimento. De acordo com Penrose (1959, 2006), o tamanho da oportunidade produtiva de uma empresa depende da capacidade dos gerentes de desenvolverem e combinarem, recursos de forma produtiva e não em condições de demanda externa. No entanto, é importante lembrar que a teoria de Penrose (1959, 2006) foi desenvolvida durante um período de crescimento após a Segunda Guerra Mundial e portanto, a concorrência e a demanda colocaram poucas restrições nas perspectivas de crescimento das empresas (Lockett, Wiklund, Davidsson, & Girma, 2011). Já nas condições econômicas incertas de hoje, há um desafio maior para os gerentes conceituarem oportunidades e construir novas aplicações de recursos para gerar uma expansão de conjunto de oportunidades produtivas.

Embora a maioria dos estudos de crescimento use variáveis de controle da indústria e do seu tamanho, essa meta-análise sugere que o tamanho da empresa e a indústria devem ser teorizados e isolados em amostras empíricas. Revela também que a escolha de medição de indicadores de crescimento relativo ou absoluto, influencia a força da relação entre recursos e crescimento. Esta revisão oferece novas ideias sobre características alternativas de recursos que derivam da mesma conceituação baseada em recursos da empresa, e indica que os recursos VRIN e a lógica baseada na eficiência da RBV não explicam o crescimento da empresa, enquanto que a característica Penroseana da versatilidade de recursos está ligada a níveis mais altos de crescimento.

Dagnino, King & Tienari (2017)

Após o livro clássico de Penrose (1959), diversos trabalhos foram publicados, tanto teóricos como empíricos. Porém há uma preocupação crescente entre pesquisadores e profissionais sobre a relevância da pesquisa ainda nos dias de hoje. Esta revisão realizada em 2017, notou que o ambiente se tornou mais dinâmico. Ao passo que a inovação pode atrapalhar indústrias já estabelecidas, a política de governo e a disponibilidade de capital desenvolveram e facilitaram o crescimento das empresas. Portanto, este crescimento acelerado pode ter alterado a estratégia corporativa e daí a importância do tema para pesquisadores e profissionais.

O mercado global está se mostrando cada vez mais dinâmico e acirrando ainda mais a concorrência entre as empresas. A estratégia corporativa está cada vez mais complexa, contemplando aquisições de empresas, alianças e ainda contemplam a possibilidade de financiamento por parte de investidores. Isto faz com que o crescimento das empresas supere os limites tradicionais, tanto para empresas já maduras como para as que estão em fase de crescimento.

Nesta revisão elaborada em 2017 por Dagnino e colegas, mostra-se a necessidade de se compreender melhor como as empresas podem crescer em um mercado global, inserida em um ambiente cada vez mais competitivo. Neste estudo foram utilizados tanto estudos prévios quantitativos, qualitativos e também estudos conceituais. Por exemplo, os gestores enfrentam

um desafio contínuo de equilíbrio entre o crescimento orgânico e por meio de fusões e aquisições (Capron & Mitchell, 2010). Para Penrose (1959), atender às demandas externas dependia da capacidade dos gestores em equilibrar o crescimento da empresa, com os recursos disponíveis. Por isso a autora acredita que o limite está na capacidade do gestor em gerenciar a empresa, e isso seria o delimitador de crescimento. De acordo com Penrose (1959), os recursos gerenciais podem limitar o crescimento da firma, uma vez que estes não podem ser adquiridos de forma exponencial no mercado, como a aquisição de empresas e, portanto, estes recursos restringem o crescimento corporativo. Embora as aquisições possam reduzir algumas restrições de crescimento, também oferecem problemas de assimilação de novos negócios ao já existente. E por isso a importância de se entender se os limites tradicionais para o crescimento das empresas ainda se aplicam em mercados cada vez mais dinâmicos.

Os artigos utilizados para elaborar esta revisão teórica demonstram que os estudos de Penrose (1959) são relevantes e confirmam a continuidade de seus conceitos. Alguns dos artigos citam a importância do capital humano vinculado ao crescimento da empresa. Outros estudos citam que os gerentes redirecionam os recursos para o uso produtivo. Entretanto, ressalta-se a necessidade de inclusão de temas mais contemporâneos, como política governamental e recursos provenientes de terceiros como o financiamento através de investidores. Além disso, mostram a necessidade de conceitos fundamentais associados ao ciclo de vida da indústria, os quais não foram citados por Penrose (1959).

Destaca-se um dos artigos (Demir, Wennberg, & McKelvie, 2017), que identifica cinco principais fatores (capital humano, estratégia, gestão de recursos humanos, inovação e capacidades) como estrategicamente importantes. Estes fatores são combinados em um modelo para identificar e prever o alto crescimento das empresas. Outro artigo (Achtenhagen, Brunninge, & Melin, 2017), sugere que os conceitos atuais de um *trade-off* entre crescimento interno e externo sejam simplificados demais. Usando estudos de caso de pequenas e médias empresas de rápido crescimento, os autores identificam e ilustram oito modos de crescimento possíveis. Evidências identificadas, sugerem que padrões de crescimento dinâmico nas empresas médias, são mais diversos e complexos do que geralmente é compreendido. Novamente, consistente com Penrose (1959), recrutar e manter o capital humano correto é um desafio fundamental para as empresas obterem crescimento dinâmico.

Em outro estudo a questão do ciclo de vida no crescimento é empiricamente testada a partir de dados primários coletados (Carnes, Chirico, Hitt, Huh, & Pisano, 2017). Neste caso os autores contribuem para a compreensão de como as empresas gerenciam seus recursos para permanecerem inovadoras em diferentes estágios de seu desenvolvimento. Usando a orquestração de recursos e a teoria da contingência, os autores estudam como os gestores utilizam os recursos nas empresas. Consistente com Penrose (1959), isso é estudado como os gestores redirecionam recursos limitados para usos mais produtivos.

Em outro estudo (Georgallis & Durand, 2017), é examinado o impacto da política governamental no crescimento das empresas. Reforçando a necessidade de apoio governamental e política consistente em relação às empresas mais novas, os autores acreditam que o crescimento da empresa está positivamente ligado à generosidade das políticas, e negativamente ligado à descontinuidade das políticas. Este estudo é considerado uma extensão importante de Penrose (1959), a qual não considerou explicitamente o impacto da política governamental.

E finalmente outro estudo (Meglio, Destri, & Capasso, 2017) avalia diretamente a afirmação de Penrose (1959) de que os limites gerenciais para o crescimento ainda se aplicam às aquisições. Especificamente, o impacto do ciclo de vida de uma indústria como forma de crescimento dinâmico, pode incluir o crescimento através de aquisições. De acordo com Penrose (1959), as

aquisições dependem de condições externas. Nota-se que as decisões empresariais para prosseguir com o crescimento da empresa ultrapassam a dicotomia tradicional entre crescimento interno e externo. A revisão reforça a relevância das percepções iniciais de Penrose (1959), ao mesmo tempo em que identifica e desenvolve nuances importantes que se relacionam com os gestores atuais e as condições externas dinâmicas que enfrentam.

A referida revisão indica para futuras pesquisas, a direção sobre a questão do crescimento dinâmico nos próximos anos. Os temas que serão abordados estão interligados ao crescimento do ecossistema, da plataforma de atuação das empresas e a interação entre as pequenas e grandes empresas, que impulsionam o crescimento empresarial.

Considerações finais

Neste estudo, através de uma revisão de revisões, foram sintetizados os principais questionamentos e contribuições para que a Teoria do Crescimento da Firma possa continuar sendo estudada dentro de novos parâmetros. O crescimento das empresas, definido genericamente como o aumento no tamanho da empresa em determinado período de tempo (Penrose, 1959), continua sendo um tópico fundamental na pesquisa gerencial (McKelvie & Wiklund, 2010). Isto porque o número de empresas, de todos os tipos e de todos os tamanhos, continua aumentando, e o crescimento delas tem se acelerado sobremaneira nos últimos anos (Koryak *et al.*, 2015; Satta, Parola, & Persico, 2014).

Toda teoria relaciona-se a suposições, e a arte de se construir uma teoria de sucesso, é apresentar suposições simplificadoras de tal maneira que os resultados finais não sejam muito sensíveis (Solow, 1956). Assim, A Teoria do Crescimento da Firma publicada em 1959 por Edith Penrose, tornou-se a mais facilmente compreensível e talvez por isso, a mais popular das teorias sobre este tema (McKelvie & Wiklund, 2010). Entretanto, às vésperas de completar 60 anos, e já há algum tempo, o desenvolvimento teórico tem sido considerado vagaroso (Delmar *et al.*, 2003; Shepherd & Wiklund, 2009).

No contexto atual, bem diferente do vivido por Penrose, vale a pena revisar como a teoria do crescimento da firma tem sido desdobrada em relação aos novos ambientes e as novas condições de negócios, (Nason & Wiklund, 2015). Os estudiosos geralmente dão muita atenção ao desenvolvimento dos aspectos teóricos da teoria RBV e Bloodgood (2014), por exemplo, acredita que o conceito deve adicionar uma explicação de como e quando os gestores tomam decisões sobre recursos.

Em seu estudo, Penrose (1959) argumenta que o crescimento orgânico não ocorre automaticamente, em outras palavras, são necessários o planejamento intencional e a alocação de recursos para a expansão. Durante o processo de expansão, ocorre uma melhoria geral nas habilidades e na eficiência gerencial, seja pelo acúmulo de experiência, ou pela maior capacidade de usar esse conhecimento (Penrose, 1959). Esta melhoria leva a uma base mais versátil de recursos em termos da variedade de serviços que eles podem oferecer, e que poderão ajudar no crescimento. Nason & Wiklund (2015) confirmam que a característica Penroseana da versatilidade de recursos, está ligada a níveis mais altos de crescimento. Os diferentes modos de crescimento baseados em aquisição podem fornecer um benefício para algumas empresas, como por exemplo as de médio porte (Penrose, 1959), uma vez que elas podem aumentar a força da posição no mercado doméstico e no exterior ao adquirir novos clientes e tecnologias. De qualquer forma, é necessário compreender melhor como as empresas podem crescer em um mercado global, inseridas em um ambiente cada vez mais dinâmico e mais competitivo (Dagnino *et al.*, 2017)

Pesquisas Futuras

Este trabalho concentrou-se em revisar a teoria do crescimento da firma e seus 60 anos, dado que o entendimento da sua evolução, permite a difusão de uma ampla gama de outras práticas corporativas e importantes estratégias. Por outro lado, a visão baseada em recursos é muito extensa e dinâmica, permitindo inúmeras respostas para importantes questões de gestão estratégica (Balashova & Gromova, 2016).

Das três revisões estudadas, observa-se que (McKelvie & Wiklund, 2010) recomendam pesquisas futuras em relação aos modos de crescimento, inclusive os híbridos, estudos que toquem a mudança nas realidades corporativas e estudos de casos de empresas que usam diferentes modos de crescimento. Já Nason & Wiklund (2015) enfatizam a oportunidade de desenvolver pesquisas futuras a partir da abordagem baseada em recursos e que estejam mais alinhadas à Teoria de Crescimento da Firma, dentre elas, a versatilidade de recursos. Outra linha de pesquisa, refere-se à distinção entre recursos e serviços e há também oportunidade de pesquisas futuras que considerem a diversidade nas formas de medir o crescimento. Por fim, Dagnino e colegas (2017), citam a necessidade de pesquisas futuras na direção do crescimento dinâmico. Os temas deverão ser interligados ao crescimento do ecossistema, da plataforma de atuação das empresas e a interação entre as pequenas e grandes empresas, que impulsionam o crescimento empresarial.

As limitações do presente trabalho, abrem portas para pesquisas futuras cobrindo uma quantidade maior de autores e também o aumento do número de periódicos revisados. Pode ser relevante, entender o foco de outros artigos internacionais em periódicos com alto fator de impacto, a respeito da evolução da teoria proposta por Penrose, em diferentes cenários empíricos, como por exemplo, países emergentes, organizações sem fins lucrativos, terceiro setor, dentre outros. Quanto a limitação metodológica, recomenda-se um leque mais amplo de estudiosos da Teoria do Crescimento da Firma, o que permitirá outras caracterizações de pesquisas futuras para examinar o impacto dos modos de inovação no crescimento das empresas. Finalmente, juntando essas questões, espera-se que esta síntese e revisão, possam ajudar a inspirar avanços significativos e incrementais aos estudos da Teoria do Crescimento da Firma.

Referências

- Achtenhagen, L., Brunninge, O., & Melin, L. (2017). Patterns of dynamic growth in medium-sized companies: Beyond the dichotomy of organic versus acquired growth. *Long Range Planning*, 50(4), 457–471.
- Balashova, E. S., & Gromova, E. A. (2016). Resource-based view as a perspective management model in Russian reality. *Problems and Perspectives in Management*, 14(2), 325–330.
- Barney, J. B. (2002). *Gaining and sustaining competitive advantage*. (pearson education, Org.) (2a ed.). New Jersey: Prentice Hall.
- Birch, D. L. (1981). Who creates jobs? *The public interest*, 65, 3.
- Birley, S., & Westhead, P. (1990). Growth and performance contrasts between ‘types’ of small firms. *Strategic management journal*, 11(7), 535–557.
- Bloodgood, J. (2014). Enhancing the resource-based view of the firm: Increasing the role of awareness. *Strategic Management Review*, 8(1), 61–75.
- Brush, C. G., Greene, P. G., & Hart, M. M. (2001). From initial idea to unique advantage: The entrepreneurial challenge of constructing a resource base. *Academy of Management Perspectives*, 15(1), 64–78.
- Busija, E. C., O’Neill, H. M., & Zeithaml, C. P. (1997). Diversification strategy, entry mode, and performance: Evidence of choice and constraints. *Strategic Management Journal*, 321–327.
- Capron, L., & Mitchell, W. (2010). Finding the right path. *Harvard Business Review*, 88(7–8), 102–107.
- Carnes, C. M., Chirico, F., Hitt, M. A., Huh, D. W., & Pisano, V. (2017). Resource orchestration for innovation: Structuring and bundling resources in growth-and maturity-stage firms. *Long range planning*, 50(4), 472–486.
- Chandler, A. D. (1962). *Strategy and structure: Chapters in the American industrial enterprise*. The MIT Press, Cambridge, MA.
- Chandler, G. N., McKelvie, A., & Davidsson, P. (2009). Asset specificity and behavioral uncertainty as moderators of the sales growth—Employment growth relationship in emerging ventures. *Journal of Business Venturing*, 24(4), 373–387.
- Crook, T. R., Ketchen Jr, D. J., Combs, J. G., & Todd, S. Y. (2008). Strategic resources and performance: a meta-analysis. *Strategic management journal*, 29(11), 1141–1154.
- Dagnino, G. B., King, D. R., & Tienari, J. (2017). *Strategic management of dynamic growth*. Elsevier.
- Davidsson, P., Steffens, P., & Fitzsimmons, J. (2009). Growing profitable or growing from profits: Putting the horse in front of the cart? *Journal of business venturing*, 24(4), 388–406.
- Davila, A., Foster, G., & Gupta, M. (2003). Venture capital financing and the growth of startup firms. *Journal of business venturing*, 18(6), 689–708.
- Delmar, F., Davidsson, P., & Gartner, W. B. (2003). Arriving at the high-growth firm. *Journal of business venturing*, 18(2), 189–216.
- Demir, R., Wennberg, K., & McKelvie, A. (2017). The strategic management of high-growth firms: a review and theoretical conceptualization. *Long Range Planning*, 50(4), 431–456.
- Eisenhardt, K. M., & Schoonhoven, C. B. (1990). Organizational growth: Linking founding team, strategy, environment, and growth among US semiconductor ventures, 1978-1988. *Administrative science quarterly*, 504–529.
- Georgallis, P. P., & Durand, R. (2017). Achieving high growth in policy-dependent industries:

- Differences between startups and corporate-backed ventures. *Long Range Planning*, 50(4), 487–500.
- Gilbert, B. A., McDougall, P. P., & Audretsch, D. B. (2006). New venture growth: A review and extension. *Journal of management*, 32(6), 926–950.
- Koryak, O., Mole, K. F., Lockett, A., Hayton, J. C., Ucbasaran, D., & Hodgkinson, G. P. (2015). Entrepreneurial leadership, capabilities and firm growth. *International Small Business Journal*, 33(1), 89–105.
- Levie, J. (1997). Patterns of growth and performance: an empirical study of young, growing ventures in France, Ireland and Scotland. *Frontiers of entrepreneurship*, 1997, 419–443.
- Lewis, V. L., & Churchill, N. C. (1983). The five stages of small business growth. *Harvard Business Review*, 61(3), 30-50.
- Lockett, A., Wiklund, J., Davidsson, P., & Girma, S. (2011). Organic and Acquisitive Growth: Re-examining, Testing and Extending Penrose's Growth Theory. *Journal of Management Studies*, 48(1), 48–74.
- Markman, G. D., & Gartner, W. B. (2002). Is extraordinary growth profitable? A study of Inc. 500 high-growth companies. *Entrepreneurship theory and practice*, 27(1), 65–75.
- McKelvie, A., & Davidsson, P. (2009). From resource base to dynamic capabilities: an investigation of new firms. *British Journal of Management*, 20, S63-S80.
- McKelvie, A., & Wiklund, J. (2010). Advancing firm growth research: A focus on growth mode instead of growth rate. *Entrepreneurship theory and practice*, 34(2), 261–288.
- Meglio, O., Destri, A. M. L., & Capasso, A. (2017). Fostering dynamic growth in new ventures through venture capital: Conceptualizing venture capital capabilities. *Long Range Planning*, 50(4), 518–530.
- Moran, P., & Ghoshal, S. (1999). Markets, firms, and the process of economic development. *Academy of management review*, 24(3), 390–412.
- Nair, A., Trendowski, J., & Judge, W. (2008). The Academy of Management Review. *The Academy of Management Review*, 33(4), 1026–1028.
- Nason, R. S., & Wiklund, J. (2015). An assessment of resource-based theorizing on firm growth and suggestions for the future. *Journal of Management*, 44(1), 32–60.
- Penrose, E. (1959). *The theory of the growth of the firm*. New York: Sharpe.
- Penrose, E. (2006). *A teoria do crescimento da firma*. (E. da Unicamp, Org.). Campinas.
- Pettus, M. L. (2001). The resource-based view as a developmental growth process: Evidence from the deregulated trucking industry. *Academy of Management Journal*, 44(4), 878–896.
- Phelps, R., Adams, R., & Bessant, J. (2007). Life cycles of growing organizations: A review with implications for knowledge and learning. *International Journal of Management Reviews*, 9(1), 1–30.
- Pitelis, C. N. (2004). Edith Penrose and the resource-based view of (international) business strategy. *International Business Review*, 13(4), 523–532.
- Pitelis, C. N. (2007). Edith Penrose and a learning-based perspective on the MNE and OLI. *Management International Review*, 47(2), 207–219.
- Satta, G., Parola, F., & Persico, L. (2014). Temporal and spatial constructs in service firms' internationalization patterns: the determinants of the accelerated growth of emerging MNEs. *Journal of International Management*, 20(4), 421–435.
- Shane, S. A. (1996). Hybrid organizational arrangements and their implications for firm growth and survival: A study of new franchisors. *Academy of management journal*, 39(1), 216–234.

- Shepherd, D., & Wiklund, J. (2009). Are we comparing apples with apples or apples with oranges? Appropriateness of knowledge accumulation across growth studies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(1), 105–123.
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The quarterly journal of economics*, 70(1), 65–94.
- Stinchcombe, A. L., & March, J. G. (1965). Social structure and organizations. *Handbook of organizations*, 7, 142–193.
- Teece, D. J. (2014). A dynamic capabilities-based entrepreneurial theory of the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies*, 45(1), 8–37.
- Weinzimmer, L. G., Nystrom, P. C., & Freeman, S. J. (1998). Measuring organizational growth: Issues, consequences and guidelines. *Journal of management*, 24(2), 235–262.
- Wiklund, J., Davidsson, P., & Delmar, F. (2003). What do they think and feel about growth? An expectancy-value approach to small business managers' attitudes toward growth. *Entrepreneurship theory and practice*, 27(3), 247–270.
- Zook, C., & Allen, J. (1999). The facts about growth. *New York: Bain and Company*, 238.
- Zupic, I., & Drnovsek, M. (2014). Firm growth: Research front and intellectual structure. In *Academy of Management Proceedings* (Vol. 2014, p. 12367). Academy of Management Briarcliff Manor, NY 10510.