

O que é uma Empresa? Uma Análise Multidisciplinar da Entidade Empresarial

Marc Jacquinet

Julho de 2025; uc 61049, 61089, 61041

CC-BY-NC

Texto elaborado ao longo de 2020 a 2025.

Introdução

A questão "o que é uma empresa?" constitui um dos problemas conceituais mais fundamentais e complexos no domínio das ciências económicas, jurídicas e da gestão. Apesar da centralidade das empresas no sistema económico contemporâneo e da sua omnipresença na vida quotidiana, a delimitação precisa deste conceito revela-se extraordinariamente desafiante, atravessando múltiplas disciplinas e paradigmas teóricos. Como observa Chandler (1962), a empresa moderna representa "a mão visível" da coordenação económica, contrastando com a "mão invisível" do mercado smithiano, constituindo assim uma das instituições mais significativas da economia capitalista.

Este ensaio propõe-se examinar criticamente as principais abordagens teóricas ao conceito de empresa, analisando as contribuições da teoria económica, da perspectiva jurídica, da teoria da gestão estratégica, da sociologia económica e dos estudos organizacionais. Através de uma análise multidisciplinar, pretende-se não apenas mapear as diferentes conceções existentes, mas também identificar os elementos estruturais, funcionais e institucionais que configuram a essência empresarial na economia contemporânea.

A relevância desta investigação conceptual transcende o interesse puramente académico, uma vez que a compreensão da natureza empresarial possui implicações diretas para a formulação de políticas públicas, a regulação económica, a governação corporativa e a teoria da estratégia empresarial. Como argumenta Penrose (1959), a teoria da empresa constitui o fundamento conceptual para compreender o crescimento económico e a dinâmica competitiva nas economias modernas.

Perspectivas Económicas Clássicas: Fundamentos Teóricos

A Empresa Neoclássica: Função de Produção e Maximização

A teoria económica neoclássica, desenvolvida fundamentalmente através dos trabalhos de Alfred Marshall (1890) e posteriormente formalizada por autores como Paul Samuelson (1947), conceptualiza a empresa como uma entidade que transforma inputs em outputs através de uma função

de produção tecnologicamente determinada. Esta abordagem, caracterizada pela sua elegância matemática e parcimónia analítica, define a empresa como um agente económico que maximiza lucros sujeito às restrições tecnológicas e de mercado.

Na perspectiva marshalliana, a empresa é essencialmente um "local de produção" onde factores produtivos—trabalho, capital e terra—são combinados de forma eficiente para gerar bens e serviços. Esta conceptualização trata a empresa como uma unidade de decisão atomística que responde mecanicamente aos sinais de preços do mercado, assumindo informação perfeita, racionalidade substantiva e ausência de custos de transação.

A formalização matemática desta abordagem, através da teoria da escolha do consumidor aplicada à esfera produtiva, resulta numa conceptualização da empresa como uma "caixa negra" onde os processos internos de coordenação e organização são irrelevantes para a análise económica. Como critica Richardson (1972), esta perspectiva reduz a empresa a um mero ponto no espaço de produtos ou commodities, ignorando a sua natureza organizacional complexa.

A Revolução Coaseana: Custos de Transação e Fronteiras da Empresa

A contribuição seminal de Ronald Coase (1937) revolucionou a compreensão económica da empresa através da introdução do conceito de custos de transação. Coase questionou fundamentalmente a visão neoclássica, perguntando por que razão existem empresas numa economia de mercado se este último constitui um mecanismo eficiente de coordenação económica.

A resposta coaseana (de Coase) centra-se na distinção entre custos de coordenação através do sistema de preços e custos de coordenação através da autoridade hierárquica. Segundo Coase, as empresas emergem quando os custos de utilização do mecanismo de preços—incluindo custos de descoberta de preços relevantes, negociação e celebração de contratos—excedem os custos de coordenação através de estruturas hierárquicas internas.

Esta perspectiva revolucionária conceptualiza a empresa como uma "ilha de coordenação consciente num oceano de coordenação inconsciente", utilizando a expressão de Richardson (1972). A empresa surge assim como uma resposta institucional aos limites do mercado, constituindo um mecanismo alternativo de alocação de recursos caracterizado pela substituição do sistema de preços pela autoridade empresarial.

A Economia dos Custos de Transação: Williamson e a Governação Económica

Oliver Williamson (1975, 1985) desenvolveu sistematicamente as intuições coaseanas, criando a moderna economia dos custos de transação. Williamson conceptualiza a empresa como uma "estrutura de governação" que minimiza os custos totais de produção e transação, onde a escolha entre mercado, hierarquia ou formas híbridas depende das características específicas das transações.

A taxonomia williamsoniana identifica três dimensões críticas das transações: especificidade dos ativos, frequência e incerteza. Transações caracterizadas por alta especificidade de ativos, frequência elevada e incerteza significativa tendem a ser internalizadas dentro de estruturas hierárquicas (empresas), enquanto transações com características opostas são mais eficientemente coordenadas através de mecanismos de mercado.

Esta abordagem oferece uma teoria das fronteiras da empresa baseada em considerações de eficiência, proporcionando ferramentas analíticas para compreender fenômenos como integração vertical, diversificação empresarial e formas organizacionais híbridas. Como argumenta Williamson (1991), a empresa emerge como uma resposta aos "perigos contratuais" inerentes às transações de mercado, particularmente problemas de hold-up e comportamento oportunista.

Teorias Contemporâneas da Empresa

Teoria dos Recursos e Capacidades: A Empresa como Repositório de Conhecimento

A teoria dos recursos, iniciada por Edith Penrose (1959) e posteriormente desenvolvida por autores como Barney (1991) e Wernerfelt (1984), oferece uma conceptualização da empresa radicalmente diferente das abordagens económicas tradicionais. Penrose conceptualiza a empresa como uma "coleção de recursos produtivos" onde o crescimento resulta da criação e exploração de oportunidades produtivas através da acumulação de conhecimento e experiência.

Esta perspectiva enfatiza a heterogeneidade empresarial e a natureza idiossincrática dos recursos e capacidades organizacionais. Barney (1991) desenvolve o modelo VRIO (Valioso, Raro, Imperfeitamente Imitável, Organizacionalmente suportado), argumentando que vantagens competitivas sustentáveis derivam da posse de recursos que satisfazem simultaneamente estes critérios.

A evolução desta abordagem culmina na visão da empresa baseada no conhecimento (Knowledge-Based View), desenvolvida por Grant (1996) e Kogut e Zander (1992). Esta perspectiva conceptualiza a empresa como uma instituição de integração de conhecimento, onde a razão de ser organizacional reside na sua superior capacidade de criar, transferir e aplicar conhecimento comparativamente aos mecanismos de mercado.

Como argumenta Kogut e Zander (1992), as empresas existem porque constituem veículos mais eficazes para a transferência e replicação de conhecimento tácito do que as transações de mercado. Esta conceptualização da empresa como "repositório de conhecimento" oferece insights valiosos sobre fenômenos como inovação organizacional, aprendizagem empresarial e transferência internacional de tecnologia.

Teoria da Agência: Contratos e Alinhamento de Incentivos

A teoria da agência, desenvolvida por Jensen e Meckling (1976), oferece uma conceptualização da empresa baseada em relações contratuais entre diferentes stakeholders com interesses potencialmente divergentes. Esta abordagem define a empresa como um "nexus de contratos", onde proprietários (principais) delegam autoridade de decisão a gestores (agentes), criando problemas de agência devido à separação entre propriedade e controlo.

A contribuição fundamental de Jensen e Meckling reside na identificação dos custos de agência—custos de monitorização, custos de bonding e perdas residuais—que emergem das relações contratuais assimétricas. A empresa surge assim como um conjunto de mecanismos contratuais

desenhados para alinhar os incentivos dos diferentes stakeholders e minimizar os custos totais de agência.

Esta perspectiva ilumina questões centrais da governação corporativa, incluindo estruturas de compensação executiva, composição dos conselhos de administração, estrutura de capital e mercados de controlo corporativo. Como argumenta Fama (1980), a eficiência dos mercados de capitais e do trabalho executivo constitui um mecanismo disciplinador que mitiga os problemas de agência através da ameaça de substituição de gestores ineficientes.

Capacidades Dinâmicas: Adaptação e Inovação Empresarial

A teoria das capacidades dinâmicas, desenvolvida por Teece, Pisano e Shuen (1997), representa uma evolução da teoria dos recursos para abordar ambientes caracterizados por mudança rápida e incerteza tecnológica. Esta abordagem conceptualiza a empresa como um conjunto de capacidades dinâmicas—"habilidades para integrar, construir e reconfigurar competências internas e externas para abordar ambientes em mudança rápida".

Eisenhardt e Martin (2000) desenvolvem esta perspectiva, argumentando que capacidades dinâmicas constituem processos organizacionais específicos através dos quais as empresas manipulam recursos para criar novas configurações geradoras de valor. Estas capacidades incluem desenvolvimento de produtos, alianças estratégicas, aquisições e processos de tomada de decisão estratégica.

A conceptualização da empresa através das capacidades dinâmicas oferece insights sobre como as organizações se adaptam a ambientes turbulentos, inovam continuamente e mantêm vantagens competitivas em contextos de mudança acelerada. Como sublinha Teece (2007), as capacidades dinâmicas constituem os "microfundamentos" da vantagem competitiva sustentável na economia do conhecimento.

Perspectivas Jurídicas: Personalidade e Responsabilidade

A Empresa como Pessoa Coletiva: Evolução Histórica

A conceptualização jurídica da empresa como pessoa coletiva representa uma das mais significativas inovações do direito moderno. Esta ficção jurídica, consolidada no século XIX através de desenvolvimentos legislativos e jurisprudenciais, confere às empresas personalidade jurídica independente dos seus proprietários, permitindo-lhes celebrar contratos, possuir propriedade e responder judicialmente por atos próprios.

A doutrina da personalidade corporativa, desenvolvida através de casos paradigmáticos como *Salomon v. Salomon & Co. Ltd.* (1897) no direito inglês, estabelece o princípio da separação entre a empresa e os seus membros, criando o "véu corporativo" que protege os acionistas de responsabilidade pessoal pelas obrigações empresariais. Esta construção jurídica constitui um elemento fundamental do capitalismo moderno, facilitando a mobilização de capital através da limitação do risco dos investidores.

Como argumenta Bratton (1989), a evolução da personalidade corporativa reflete tensões entre concessões concessionárias (empresa como criação do Estado) e concessões contratuais (empresa como

associação privada), influenciando profundamente os regimes de governação corporativa e responsabilidade empresarial.

Limitação da Responsabilidade e Mobilização de Capital

O princípio da responsabilidade limitada constitui uma característica definidora da empresa moderna. Esta proteção jurídica, que limita as perdas potenciais dos acionistas ao valor do seu investimento, representa um mecanismo crucial para a mobilização de capital em economias modernas, permitindo a diversificação de riscos e facilitando o desenvolvimento de mercados de capitais líquidos.

Easterbrook e Fischel (1985) argumentam que a responsabilidade limitada constitui um termo contratual eficiente que reduz os custos de monitorização dos acionistas e facilita a transferibilidade das ações. Esta proteção jurídica permite aos investidores participar em empreendimentos empresariais sem necessidade de monitorizar continuamente as atividades da empresa ou os comportamentos dos outros acionistas.

Contudo, a limitação da responsabilidade gera também problemas de risco moral, incentivando potencialmente comportamentos excessivamente arriscados por parte dos gestores e acionistas, uma vez que parte dos custos são externalizados para credores e outros stakeholders. Esta tensão entre eficiência na mobilização de capital e proteção de terceiros constitui um tema central do direito societário moderno.

Governação Corporativa e Deveres Fiduciários

A estrutura jurídica da empresa moderna caracteriza-se pela separação entre propriedade (acionistas) e controlo (gestores), gerando questões complexas de governação corporativa. O direito societário desenvolveu um conjunto de deveres fiduciários—*duty of care* e *duty of loyalty*—que governa o comportamento dos administradores e gestores executivos.

O *duty of care* exige que os gestores atuem com a diligência, competência e prudência que uma pessoa razoável exerceria em circunstâncias similares. O *duty of loyalty* proíbe transações onde existe conflito de interesses e exige que os gestores priorizem os interesses da empresa sobre interesses pessoais. Estes deveres são operacionalizados através da *business judgment rule*, que protege decisões empresariais tomadas de boa fé e com base em informação adequada.

Como argumenta Clark (1986), estes mecanismos jurídicos constituem uma resposta aos problemas de agência inerentes às empresas modernas, criando incentivos legais para comportamentos alinhados com os interesses dos acionistas e outros stakeholders.

Dimensões Sociológicas e Institucionais

A Empresa como Instituição Social: Embeddedness e Legitimidade

A sociologia económica, desenvolvida através dos trabalhos de Mark Granovetter (1985) e Neil Fligstein (1990), oferece uma perspectiva que conceptualiza a empresa como uma instituição social "embebida" (*embedded*) em redes de relações sociais, normas culturais e estruturas institucionais. Esta abordagem contrasta com as concepções económicas atomísticas, enfatizando como as empresas são moldadas por e simultaneamente moldam os contextos sociais nos quais operam.

Granovetter (1985) argumenta que as ações económicas são "embebidas" em redes de relações sociais, contestando tanto as visões sub-socializadas da economia neoclássica quanto as visões sobre-socializadas da sociologia tradicional. As empresas emergem assim como nódulos em redes sociais complexas, onde confiança, reputação e relações pessoais desempenham papéis cruciais na coordenação económica.

Esta perspectiva ilumina fenómenos como distritos industriais, redes empresariais, clusters de inovação e sistemas nacionais de inovação, demonstrando como as empresas beneficiam de externalidades positivas derivadas da proximidade geográfica e social. Como argumenta Uzzi (1996), as relações "embebidas" entre empresas facilitam a transferência de informação complexa, reduzem custos de transação e promovem comportamentos cooperativos.

Legitimidade Organizacional e Responsabilidade Social

A teoria institucional aplicada aos estudos empresariais, desenvolvida por autores como Meyer e Rowan (1977) e DiMaggio e Powell (1983), conceptualiza as empresas como organizações que devem manter legitimidade social além de eficiência técnica. Esta perspectiva argumenta que as empresas adotam estruturas e práticas não apenas por considerações de eficiência, mas também para satisfazer expectativas sociais e obter aprovação institucional.

Suchman (1995) desenvolve uma tipologia da legitimidade organizacional—pragmática, moral e cognitiva—que explica como as empresas gerem as suas relações com diferentes eleitores ou partes ou *constituencies* (habitantes de circunscrições eleitorais). A legitimidade pragmática deriva da criação de valor para stakeholders específicos; a legitimidade moral baseia-se na aprovação normativa das atividades organizacionais; a legitimidade cognitiva resulta da conformidade com modelos culturais de como as organizações "devem" operar.

Esta perspectiva institucional é particularmente relevante para compreender fenómenos contemporâneos como responsabilidade social empresarial, sustentabilidade ambiental e governação stakeholder. Como argumenta Porter e Kramer (2011), as empresas contemporâneas devem criar "valor partilhado" que simultaneamente gere benefícios económicos e sociais, reconhecendo a interdependência entre sucesso empresarial e progresso social.

Ecologia Organizacional: Nascimento, Crescimento e Mortalidade

A perspectiva da ecologia organizacional, desenvolvida por Hannan e Freeman (1977), oferece uma abordagem evolucionária que conceptualiza as empresas como organismos em competição por recursos escassos em "nichos" ambientais específicos. Esta abordagem enfatiza processos de seleção natural ao nível organizacional, onde o ambiente "seleciona" formas organizacionais mais aptas através de mecanismos de nascimento, crescimento e mortalidade empresarial.

Carroll e Hannan (2000) desenvolvem modelos formais da dinâmica populacional de empresas, identificando padrões regulares nos processos de founding e failure organizacional. A teoria da densidade dependência argumenta que taxas de founding inicialmente aumentam com a densidade populacional (legitimação), mas subsequentemente diminuem devido ao aumento da competição por recursos.

Esta perspectiva oferece insights valiosos sobre fenómenos como ciclos de vida industriais, diversidade organizacional, inércia estrutural e adaptação ambiental. Como argumenta Aldrich (1999),

a ecologia organizacional revela como forças ambientais moldaram a evolução das formas organizacionais ao longo da história, contribuindo para compreender a diversidade de modelos empresariais observada na economia contemporânea.

A Empresa na Era Digital: Novos Modelos e Desafios

Plataformas Digitais e Economias de Rede

A emergência da economia digital introduziu novos modelos empresariais que desafiam as concepções tradicionais da empresa. As plataformas digitais, exemplificadas por empresas como Google, Amazon, Facebook e Uber, representam um modelo empresarial baseado na criação de valor através da intermediação entre diferentes grupos de utilizadores, beneficiando de efeitos de rede e economias de escala do lado da procura.

Parker, Van Alstyne e Choudary (2016) conceptualizam as plataformas como "negócios que criam valor facilitando trocas entre dois ou mais grupos interdependentes", contrastando com o modelo tradicional do "pipeline" que cria valor através da transformação linear de inputs em outputs. Esta diferença fundamental altera a natureza da vantagem competitiva, os mecanismos de criação de valor e as estruturas de governação empresarial.

As economias de rede características das plataformas digitais criam dinâmicas de "winner-take-all" que concentram valor em plataformas dominantes, levantando questões importantes sobre poder de mercado, regulação antimonopólio e distribuição de valor na economia digital. Como argumenta Srnicek (2017), as plataformas representam um novo modelo de capitalismo baseado na extração e monetização de dados, transformando fundamentalmente a natureza da empresa contemporânea.

Empresas Virtuais e Formas Organizacionais Flexíveis

A digitalização permitiu também o desenvolvimento de formas organizacionais mais flexíveis e descentralizadas, incluindo empresas virtuais, organizações em rede e modelos de trabalho distribuído. Estas configurações organizacionais desafiam concepções tradicionais de fronteiras empresariais, hierarquia e coordenação, criando novas possibilidades de organização do trabalho e criação de valor.

Malone (2004) argumenta que as tecnologias de informação reduziram drasticamente os custos de coordenação, permitindo a "decomposição" de empresas tradicionais em redes de especialistas independentes. Esta tendência em direção à "economia freelance" e aos "mercados de talento" representa uma potencial transformação fundamental na organização da atividade económica.

Contudo, como observa Brynjolfsson e McAfee (2014), estas transformações digitais geram também novos desafios relativos à gestão de recursos humanos, proteção de propriedade intelectual, coordenação de atividades distribuídas e manutenção da cultura organizacional. A empresa digital emerge assim como uma forma híbrida que combina elementos hierárquicos tradicionais com mecanismos de mercado e estruturas de rede.

Economia Circular e Sustentabilidade Empresarial

A crescente consciencialização ambiental e os imperativos de sustentabilidade estão a redefinir os modelos empresariais contemporâneos através do conceito de economia circular. Este paradigma, que

contrasta com o modelo linear tradicional de "take-make-dispose", conceptualiza as empresas como participantes em sistemas fechados onde os resíduos de uma empresa constituem inputs para outras atividades económicas.

Ellen MacArthur Foundation (2013) identifica princípios fundamentais da economia circular—design out waste, keep products and materials in use, regenerate natural systems—que estão a influenciar profundamente a estratégia empresarial, o design de produtos e os modelos de negócio. Empresas como Interface, Patagonia e Unilever exemplificam esta transição através da adoção de modelos empresariais regenerativos.

Esta transformação requer uma reconceptualização fundamental da empresa, de uma entidade focada exclusivamente na maximização de lucros a curto prazo para uma organização que integra considerações ambientais e sociais nos seus objetivos fundamentais. Como argumenta Elkington (1997), o conceito de "triple bottom line" (profit, people, planet) oferece um enquadramento para avaliar a performance empresarial de forma multidimensional.

Síntese Crítica: Elementos Constitutivos da Empresa Contemporânea

Dimensões Jurídico-Económicas: Personalidade e Eficiência

A análise das diferentes perspectivas teóricas revela que a empresa contemporânea é caracterizada por uma dualidade fundamental entre a sua dimensão jurídica como pessoa coletiva e a sua função económica como mecanismo de coordenação eficiente. A personalidade jurídica confere às empresas direitos e obrigações independentes dos seus membros, enquanto a racionalidade económica orienta as suas atividades em direção à criação de valor e eficiência alocativa.

Esta dualidade manifesta-se em tensões recorrentes entre objetivos de eficiência económica e imperativos de conformidade legal, entre flexibilidade estratégica e estabilidade institucional, entre maximização de valor para acionistas e responsabilidade perante múltiplos stakeholders. Como argumenta Hansmann e Kraakman (2001), estas tensões refletem escolhas fundamentais sobre a natureza e propósito das empresas na sociedade contemporânea.

Governança e Estruturas de Controlo

A questão da governança empresarial emerge como elemento transversal às diferentes abordagens teóricas, refletindo a necessidade de alinhar os interesses de múltiplos stakeholders com objetivos e recursos limitados. Os mecanismos de governança—incluindo conselhos de administração, mercados de controlo, sistemas de incentivos e estruturas regulamentares—constituem respostas institucionais aos problemas de agência e coordenação inerentes às empresas modernas.

La Porta et al. (1999) demonstram como diferentes sistemas de governança corporativa—baseados no mercado de capitais (modelo anglo-saxónico) versus baseados em bancos e participações cruzadas (modelo continental)—refletem diferentes soluções para os problemas fundamentais de proteção de investidores e financiamento empresarial. Estas variações institucionais influenciam profundamente o comportamento empresarial, a estrutura de capital e os mecanismos de criação de valor.

Capacidades e Recursos: Heterogeneidade e Vantagem Competitiva

A dimensão das capacidades e recursos revela-se fundamental para compreender a heterogeneidade empresarial e os mecanismos de criação de vantagem competitiva. A empresa emerge como um repositório único de recursos tangíveis e intangíveis, conhecimento especializado, rotinas organizacionais e capacidades dinâmicas que determinam o seu posicionamento competitivo e potencial de crescimento.

Esta perspectiva baseada em recursos oferece insights valiosos sobre fenómenos como diversificação empresarial, estratégias de entrada em novos mercados, alianças estratégicas e transferência internacional de conhecimento. Como argumenta Rumelt (1991), as diferenças de performance entre empresas derivam fundamentalmente de diferenças na qualidade e especificidade dos recursos e capacidades organizacionais.

Responsabilidade Social e Legitimidade Institucional

As empresas contemporâneas operam em contextos institucionais complexos onde devem manter legitimidade social além de eficiência técnica. Esta dimensão institucional manifesta-se através de expectativas crescentes relativamente à responsabilidade social empresarial, sustentabilidade ambiental, práticas éticas e contribuição para o bem-estar social.

A teoria dos stakeholders, desenvolvida por Freeman (1984), oferece um enquadramento conceptual que reconhece a multiplicidade de interesses legítimos que as empresas devem considerar. Esta perspectiva pluralista contrasta com visões tradicionais centradas exclusivamente nos acionistas, propondo uma conceptualização mais ampla da criação de valor empresarial.

Desafios Emergentes e Direções Futuras

Transformação Digital e Modelos de Negócio

A transformação digital está a redefinir fundamentalmente a natureza das empresas através da digitalização de processos, produtos e modelos de negócio. A emergência de tecnologias como inteligência artificial, blockchain, Internet das Coisas e computação quântica cria novas possibilidades de criação de valor e simultaneamente desafia modelos empresariais estabelecidos.

Brynjolfsson e McAfee (2014) argumentam que estamos a entrar numa "segunda era das máquinas" caracterizada pela automatização de tarefas cognitivas complexas, com implicações profundas para a organização do trabalho, a distribuição de rendimentos e a natureza da vantagem competitiva. As empresas que conseguirem integrar eficazmente estas tecnologias nos seus modelos de negócio obterão vantagens competitivas substanciais.

Globalização e Fragmentação das Cadeias de Valor

A globalização económica permitiu às empresas fragmentar as suas cadeias de valor geograficamente, especializando-se em atividades de alto valor acrescentado enquanto subcontratam atividades de menor valor a fornecedores especializados. Esta "grande convergência", utilizando a expressão de

Baldwin (2016), transformou a natureza da competição empresarial de competição entre empresas para competição entre cadeias de valor globais.

As empresas multinacionais contemporâneas operam como "orquestradores" ou orquestradores de redes complexas de fornecedores, parceiros e subsidiárias distribuídas globalmente, exigindo novas capacidades de coordenação, gestão de risco e integração de conhecimento. Como argumenta Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005), estas cadeias de valor globais criam novas formas de governação económica que transcendem as dicotomias tradicionais entre mercado e hierarquia.

Sustentabilidade e Capitalismo Stakeholder

Os desafios ambientais e sociais contemporâneos estão a pressionar as empresas a reconceptualizar os seus propósitos e modelos de negócio. O conceito de "capitalismo stakeholder", promovido por organizações como o World Economic Forum, propõe uma redefinição fundamental do propósito empresarial, de maximização de valor para acionistas para criação de valor para todos os stakeholders.

Esta transformação reflete-se em iniciativas como os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas, os princípios ESG (Environmental, Social, Governance) de investimento responsável e o movimento B-Corporation que certifica empresas comprometidas com benefícios sociais e ambientais. Como argumenta Mayer (2018), esta evolução representa uma potencial transformação do capitalismo em direção a formas mais inclusivas e sustentáveis de organização económica.

Conclusão

A análise multidisciplinar desenvolvida neste ensaio revela que a questão "o que é uma empresa?" constitui um problema conceptual de extraordinária complexidade que não admite respostas simples ou unidimensionais. As diferentes perspectivas teóricas examinadas—desde as abordagens económicas clássicas às teorias contemporâneas da estratégia, passando pelas dimensões jurídicas, sociológicas e institucionais—oferecem lentes conceptuais complementares que iluminam diferentes facetas do fenómeno empresarial.

Emergem, contudo, elementos constitutivos que parecem transversais às diferentes abordagens: as empresas constituem entidades jurídicas dotadas de personalidade coletiva, mecanismos económicos de coordenação eficiente, repositórios de recursos e capacidades especializadas, instituições sociais legitimadas pelos seus stakeholders, e agentes de transformação económica e social. Esta multidimensionalidade reflete a natureza complexa das empresas como uma das mais sofisticadas instituições desenvolvidas pelas sociedades humanas.

A conceptualização contemporânea da empresa deve, assim, abraçar uma perspectiva integrativa que reconheça simultaneamente as dimensões económica, jurídica, organizacional, social e institucional destes fenómenos. As empresas emergem como construções sociais dinâmicas que incorporam tanto as possibilidades de criação de valor e progresso económico quanto os riscos de concentração de poder e externalização de custos sociais e ambientais.

Os desafios emergentes da transformação digital, sustentabilidade ambiental e responsabilidade social exigem uma reconceptualização contínua da natureza empresarial. A empresa do século XXI deve integrar objetivos de eficiência económica com imperativos de legitimidade social, combinando

capacidades de inovação tecnológica com responsabilidade ambiental, e equilibrando criação de valor para acionistas com benefícios para múltiplos stakeholders.

Esta evolução conceptual reflete transformações mais amplas na economia e sociedade contemporâneas, onde as empresas assumem crescente responsabilidade como agentes de mudança social e ambiental. A compreensão da natureza empresarial permanece assim um desafio intelectual central para as ciências sociais, com implicações directas para a formulação de políticas públicas, regulação económica e prática empresarial numa economia globalizada e digitalmente transformada.

Bibliografia

Aldrich, H. E. (1999). *Organizations Evolving*. Sage Publications.

Baldwin, R. (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Harvard University Press.

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.

Bratton, W. W. (1989). The new economic theory of the firm: Critical perspectives from history. *Stanford Law Review*, 41(6), 1471-1527.

Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. W. W. Norton & Company.

Carroll, G. R., & Hannan, M. T. (2000). *The Demography of Corporations and Industries*. Princeton University Press.

Chandler, A. D. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. MIT Press.

Clark, R. C. (1986). *Corporate Law*. Little, Brown and Company.

Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.

DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.

Easterbrook, F. H., & Fischel, D. R. (1985). Limited liability and the corporation. *University of Chicago Law Review*, 52(1), 89-117.

Eisenhardt, K. M., & Martin, J. A. (2000). Dynamic capabilities: What are they? *Strategic Management Journal*, 21(10-11), 1105-1121.

Elkington, J. (1997). *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*. Capstone Publishing.

- Ellen MacArthur Foundation. (2013). *Towards the Circular Economy: Economic and Business Rationale for an Accelerated Transition*. Ellen MacArthur Foundation.
- Fama, E. F. (1980). Agency problems and the theory of the firm. *Journal of Political Economy*, 88(2), 288-307.
- Fligstein, N. (1990). *The Transformation of Corporate Control*. Harvard University Press.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Pitman Publishing.
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Grant, R. M. (1996). Toward a knowledge-based theory of the firm. *Strategic Management Journal*, 17(S2), 109-122.
- Hannan, M. T., & Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology*, 82(5), 929-964.
- Hansmann, H., & Kraakman, R. (2001). The end of history for corporate law. *Georgetown Law Journal*, 89(2), 439-468.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Kogut, B., & Zander, U. (1992). Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology. *Organization Science*, 3(3), 383-397.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1999). Corporate ownership around the world. *Journal of Finance*, 54(2), 471-517.
- Malone, T. W. (2004). *The Future of Work: How the New Order of Business Will Shape Your Organization, Your Management Style, and Your Life*. Harvard Business Review Press.
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. Macmillan and Co.
- Mayer, C. (2018). *Prosperity: Better Business Makes the Greater Good*. Oxford University Press.
- Meyer, J. W., & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2), 340-363.
- Parker, G. G., Van Alstyne, M. W., & Choudary, S. P. (2016). *Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You*. W. W. Norton & Company.
- Penrose, E. T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. John Wiley & Sons.

Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). Creating shared value. *Harvard Business Review*, 89(1/2), 62-77.

Richardson, G. B. (1972). The organisation of industry. *Economic Journal*, 82(327), 883-896.

Rumelt, R. P. (1991). How much does industry matter? *Strategic Management Journal*, 12(3), 167-185.

Samuelson, P. A. (1947). *Foundations of Economic Analysis*. Harvard University Press.

Srnicek, N. (2017). *Platform Capitalism*. Polity Press.

Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, 20(3), 571-610.

Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28(13), 1319-1350.

Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-533.

Uzzi, B. (1996). The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect. *American Sociological Review*, 61(4), 674-698.

Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180.

Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. Free Press.

Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press.

Williamson, O. E. (1991). Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36(2), 269-296.