

FUNÇÃO-OBJETIVO DA FIRMA E RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA: perspectivas a partir da teoria dos *stakeholders* e teoria baseada em recursos.

1 INTRODUÇÃO

Compreender as discussões em torno do posicionamento das empresas na sociedade requer dialogar a respeito do papel social das organizações e o compromisso que assumem frente à sociedade e os *stakeholders* que buscam atender.

As dinâmicas atuais e as pressões que incidem sobre as empresas fizeram com que a lógica de busca pelo lucro por si própria caísse em questionamento, sendo cobrado das empresas uma postura mais sustentável em relação a seus *stakeholders*. O cenário atual pode ser resumido considerando a mudança da visão empresarial de que se antes o lucro era o único objetivo, sendo as organizações meramente um ambiente econômico gerador de lucratividade e ênfase na produção, passou a olhar o meio ambiente com a preocupação de preservá-lo e retornar para as diferentes partes que influenciam nas suas atividades, os *stakeholders*, ações sociais voltadas para o meio ambiente (SOUZA; COSTA, 2012).

Entender as discussões em torno da relação entre a Função objetivo da firma e a Responsabilidade social corporativa (RSC) ganham relevância no contexto dos estudos organizacionais na medida em que propõem trazer contribuições uma vez que ambas objetivam atender aos interesses dos seus *stakeholders* e demais partes integrantes, relacionando-se assim com as práticas organizacionais.

A partir da busca entre o crescimento econômico e o desenvolvimento sustentável se introduziu o conceito de RSC, que consiste no compromisso das organizações em colaborar com o desenvolvimento econômico sustentável, dando atenção às pessoas que delas fazem parte. Atribui um comportamento ético, transparente e solidário cumprindo com seus objetivos organizacionais ao tempo em que preza por contribuir para o alcance de uma melhor qualidade de vida para a sociedade (AZEVEDO *et al.*, 2021).

Nesse contexto, salienta-se que as transformações econômicas e sociais são marcadas pela interação das organizações com o ambiente em que atuam, decorrendo-se da participação das empresas no desenvolvimento sustentável. Assim, a firma surge para atender aos interesses dos agentes envolvidos e, como mencionado a visão tradicional de que as firmas buscam unicamente a maximização do lucro perdem força no que tange a inserção de outros fatores de cunho social que também passaram a ser destacados (SOUZA *et al.*, 2015).

Estudos como os de Carroll (1999, 2021), Tamvanda (2020) e Azevedo *et al.* (2021) evidenciam a temática Responsabilidade Social Corporativa em função do papel das organizações com a sociedade e as implicações decorrentes do avanço das pesquisas da RSC no contexto organizacional. Em consonância, estudos construídos em torno da função objetivo da firma como os de Jensen (2001), Souza *et al.* (2015) e Boaventura *et al.* (2009) enfatizam aspectos da firma acerca da maximização do lucro enquanto elemento de caráter objetivo e a influência de fatores externos pautados nos *stakeholders* bem como na interação que as empresas assumem com o ambiente subjetivamente.

Justamente por RSC ser um fenômeno extremamente dinâmico e modificar-se de acordo com as mudanças da sociedade, merece destaque. Por exemplo, em 1850, se uma fábrica reduzisse a jornada de trabalho de 14 horas diárias para “apenas” 10 horas, poderia ser considerada uma prática de RSC, contudo, atualmente, qualquer jornada com mais de 8 horas diárias de trabalho pode ser mal vista, a depender de certas condições (CAMPBELL, 2007).

Posto isto, o presente trabalho problematiza: qual relação existente entre a função-objetivo da firma e a responsabilidade social corporativa? Tem-se como objetivo geral: discutir

a função-objetivo da firma e sua responsabilidade social corporativa sob perspectivas da teoria do *stakeholder* e teoria baseada em recursos (RBV).

Percebe-se que a função objetivo da firma a partir da RSC não está atrelada somente à busca pelo máximo lucro possível, mas dá ênfase aos meios em que esse lucro será conseguido e as consequências ocorridas após o atingimento do lucro bem como ao retorno que será entregue para a sociedade e o meio ambiente, ou seja, leva-se em conta a função social e a lucratividade.

Por fim, o artigo divide-se além desta introdução nas seguintes seções: função-objetivo da firma, responsabilidade social corporativa, teoria dos *stakeholders*, teoria baseada em recursos, as conexões entre função-objetivo da firma e RSC e considerações finais.

2 FUNÇÃO-OBJETIVO DA FIRMA

As concepções que emergem sobre o pensamento econômico são resultantes de diferentes ideias tendo como marco principal as definições estabelecidas pelo filósofo Adam Smith que impulsionaram o desenvolvimento teórico no campo das ciências sociais a partir do século XVIII. Desde então, autores tais como Coase (1937), Demsetz (1967), Penrose (1980) e North (1990), levantaram questionamentos acerca do funcionamento das organizações, perspectivas e influências destas sobre o ambiente e seus principais agentes (SOUSA *et al.*, 2015). Até o século XIX, a firma era vista como um modelo para equacionar o equilíbrio entre mercado e demanda na busca da maximização do lucro, sendo este o único objetivo pretendido o que posteriormente, acarretou em críticas e a construção de outras visões teóricas a partir dos anos 1920 (TIGRE, 2009).

Nesse contexto, Ronald Coase, em sua obra “A natureza da firma”, elaborada em 1937, propôs responder quais as razões para existência das empresas e verificou que recorrer ao mercado resultava na elevação de altos custos de transações, o que culminaria na redução desses custos através da organização da atividade empresarial. A firma auxiliaria o empresário, rompendo com a ideia de que sua coordenação estaria ligada unicamente ao elemento preço presente no mercado (COASE, 1937). Tais perspectivas sobre o papel da firma influenciaram na difusão de conceitos propostos pelos autores neoclássicos Freeman e McVea (2000) e Donaldson e Preston (1995), a respeito da função-objetivo para as organizações que se voltassem para a compreensão de interesses dos agentes econômicos integrantes das empresas (SOUSA *et al.*, 2015).

Assim, a firma coloca-se como a solução para o atendimento dos agentes econômicos e na visão de North (1990), as instituições e as organizações atuam como elementos definidores para o crescimento econômico e social de um país. Coase (1937) definia a empresa como um conjunto de contratos e Penrose (1980) corrobora acrescentando que a firma corresponde a uma organização administrativa que agrupa e combina recursos físicos gerando uma contraposição sobre os interesses da administração ao longo prazo e o dos acionistas a curto prazo. No entanto, o enfoque de alteração do mercado para a firma trouxe uma nova configuração nas transações comerciais bem como em seu equilíbrio, inserindo a quebra dos ideais marginalistas para a função-objetivo-da firma como uma significativa corrente teórica (PASSOS, BEZERRA, COELHO, 2016).

Boaventura *et al.* (2009), declaram que a função-objetivo atua como elemento de orientação para tomada de decisão, promovendo estruturas para definição do modelo de gestão e os critérios decisórios, uma vez que a discussão sobre a adoção do modelo ideal de gestão está ligada ao atendimento dos objetivos organizacionais e demais partes interessadas. Nesse aspecto, questionamentos pautados sobre a função-objetivo das empresas, os interesses que merecem gerenciamento, critérios de decisão e avaliação de desempenho, entre outras questões são recorrentes na firma.

Vale destacar que o engajamento na escolha de modelos de gestão flui como abordagens que requerem a exemplificação dos elementos que influenciam no desempenho empresarial com ênfase nos agentes diretos e indiretos, como por exemplo, proprietários, acionistas, administradores (diretos), sociedade, governo, meio ambiente, ONGs (indiretos), entre outros. A função-objetivo quando voltada a um único objetivo pode tornar-se ineficiente, colocando em risco a visão do gestor em detrimento dos fins desejados, considerando os interesses dos agentes apenas como custos a serem minimizados (SOUSA *et al.*, 2015). Quando amparada nos direitos de propriedade e a riqueza dos agentes econômicos traz a característica da firma na teoria neoclássica que se centrava na figura do proprietário.

A função-objetivo da firma é evidenciada sob dois enfoques principais: a maximização de riqueza apresentado por Berle (1931) como um dos precursores dessa discussão, no qual construiu um modelo conceitual para definir a firma com o objetivo de atender os seus *stakeholders*. Por conseguinte, esse debate acerca da função-objetivo da firma torna-se destacada por Dodd (1932), que enquanto um dos idealizadores do desenvolvimento dos *stakeholders*, apresenta a firma como uma instituição econômica, mas, com papel social. Tal posicionamento evoluiu com a teoria dos *stakeholders* e defendido por Freeman (1984).

Inseriu-se nessa evolução a partir dos anos 1990 uma metodologia desenvolvida por Robert Kaplan e David Norton, da Harvard Business School, nomeada como Balanced Scorecard, que corresponde a um modelo de avaliação de desempenho que revela o equilíbrio entre os objetivos no curto e longo prazo adotando indicadores de desempenho (SOUSA *et al.*, 2015).

Sinaliza-se assim, que a função-objetivo da firma representa uma corrente teórica oriunda de diversos estudos e avanços conceituais que procura mostrar a organização como um elemento economicamente e socialmente relevante tal qual Sousa *et al.* (2015) referenciam no seu estudo que enquanto inseridas no contexto mercadológico as firmas tendem a encontrar forças favoráveis e antagonicas. De um lado, constroem oportunidades inserindo valores culturais, comportamentais ao dinamizar o ambiente em que está inserida e de outro lado, tendem a compartilhar o mesmo ambiente com outras firmas gerando obstáculos. Demonstra-se que a função-objetivo se apresenta com o propósito de maximizar riqueza trazendo valor para empresa ao cumprir com seus objetivos e atender aos interesses dos que nela estão inseridos.

3 VISÃO INTEGRATIVA: TEORIA DOS *STAKEHOLDERS*

A teoria dos Stakeholders originou no período da década de 1980, com a obra de R. Edward Freeman, em 1984, com o tema Strategic Management – A stakeholder Approach publicada em 1984. Nesta obra Freeman estudou a necessidade de uma construção conceitual divergente dos aspectos constantes nas raízes econômicas tradicionais cujo desafio estava em abranger com maior ênfase às modificações no ambiente dos negócios em 1980 (FREEMAN; MCVEA, 2000; PASSOS; BEZERRA; COELHO, 2016).

Vale ressaltar que embora as concepções sobre os *stakeholders* emergem da década de 1980, já no início de 1930 havia na obra de Dodd (1932) destacava-se incipientemente aspectos dos *stakeholders*, no qual afirma que a firma possuía caráter de instituição econômica e um papel social para desenvolver (FREEMAN; MCVEA, 2000). No campo da sociologia e comportamento organizacional, as origens dessa teoria consideram que as decisões dos gestores devem referenciar direta ou indiretamente os interesses de todos os agentes envolvidos buscando atendê-los. Outro aspecto denota que o termo *Stakeholders* tornou-se presente na área administrativa em um memorando interno do *Stanford Research Institute* (SRI) em 1963 (SOUSA *et al.*, 2015; BOAVENTURA *et al.*, 2009).

O conceito inicialmente contempla todos os grupos essenciais da empresa, acionistas, empregados, clientes, fornecedores, credores e a sociedade em geral. No entanto, diferentes definições são propostas na literatura acerca dessa temática tais como a de Mitchell, Agle e Wood (1997), no qual as colocações principais do termo *Stakeholders* centra-se na preocupação com os interesses dos agentes na empresa e estritamente busca-se a definição dos grupos de interesse em função dos objetivos econômicos é como a empresa afeta é afetada por diversos fatores próximos à ela (JENSEN, 2001; FREEMAN, 1984).

Diferentes interpretações sobre os *stakeholders* são postos como cruciais para sua designação. Winstanley Sorabji e Dawson (1995) apresentam dois tipos de poder que esses atores exercem na organização, sendo o de auditoria, diretriz e acompanhamento no qual assume o potencial dos *stakeholders* em definir critérios de prestação dos serviços, normas e indicadores condizentes a tais prestações bem como sua avaliação. Por conseguinte, outra forma de poder está designada ao caráter de execução e processo, caracterizado como o poder de definir os procedimentos de entregas dos serviços sendo os *stakeholders* os responsáveis pelas decisões nos processos e significativas alterações nas realizações dos serviços.

Donaldson e Preston (1995) classificam o corpo teórico dos *stakeholders* em descritivo ou empírico, instrumental e normativo. No contexto descritivo ou empírico aponta-se que essa teoria retrata definições do que é a organização, descrevendo-a com um viés de interesses com cooperação e competição. No aspecto instrumental considera-se o cenário para análise das relações entre os *stakeholders*, destacando o desempenho dos resultados advindo dessas conexões. Na classificação normativa pondera-se a função da organização seguindo sua ideologia operacional e de gestão, identificáveis na missão, visão e valores organizacionais.

Nesse sentido, evidencia-se que os *stakeholders* compreendem os atores que integram o ambiente da empresa tendo impacto nas atividades ainda que não se tenha interesse necessariamente na firma em si. As empresas devem focar nos processos que culminam na tomada de decisão com ênfase em todos os agentes que delas se beneficiam e intimamente estão conectados aos objetivos organizacionais (PASSOS; BEZERRA; COELHO, 2016; CORREA-GARCIA; VASQUEZ-ARANGO, 2020).

Caracteriza-se como atributos presentes nos grupos dos *stakeholders*, o poder de influência que estes possuem no ambiente organizacional, legitimidade na relação com a organização e atendimento aos *stakeholders* por parte da organização. Esta teoria potencializa analiticamente o relacionamento dos atores externos com as organizações, levando em conta a dinamicidade das interações, interferência e influência dos grupos com o ambiente empresarial (BRONSTEIN, 2020).

A teoria dos *stakeholders* é amplamente abordada no que tange ao papel que estes assumem na organização. Maj (2015) defende que o êxito de uma organização depende do apoio dos diferentes grupos de *stakeholders*, por isso, torna-se importante a identificação dos *stakeholders* e a estratégia de gerenciá-los. A referida teoria visa evidenciar a importância do relacionamento da organização sob a perspectiva de diferentes atores sejam clientes, fornecedores, empregados ou o próprio governo que proporcionou uma mudança sob a ótica de que o objetivo fundamental dos negócios está na geração de riquezas (FREEMAN; DMYTRIYEV; PHILLIPS, 2021).

No estudo desenvolvido por Gomes, Osborne e Guarnieri (2020) verifica-se que ainda se permanece pouca influência dos *stakeholders* no desempenho local de atuação do governo, realçando que a participação dos *stakeholders* na tomada de decisão e planejamento nesse setor ainda apresenta uma certa complexidade.

Isso revela que a presença das partes interessadas depende da forma como determinado setor busca interagir e mostrar resultados que atendam aos interesses dos seus *stakeholders*. Assim, declara-se que para o atingimento dos objetivos de qualquer organização torna-se imprescindível a presença de pessoas que colaborem para o sucesso da organização ao

tempo que procuram o atendimento de seus próprios interesses, esses são os denominados como os *stakeholders*.

4 VISÃO INSTRUMENTAL: TEORIA BASEADA EM RECURSOS

A vantagem competitiva de uma empresa se dá a partir da maximização da sua força e do aproveitamento de oportunidades do mercado, enquanto evita ameaças e reduz suas fraquezas. Esse modelo estratégico baseia-se em dois pressupostos: a possibilidade da firma ser heterogênea em termos dos recursos controlados por ela e que esses recursos não transitam tão facilmente entre as diversas organizações do mercado, podendo fazer com que essa heterogeneidade de recursos dure bastante tempo (BARNEY, 2001).

A teoria baseada em recursos é amplamente utilizada para relacionar gestão estratégica e negócios internacionais justamente porque ela adentra nos elementos essenciais de ambos os temas (BEAMISH; CHAKRAVARTY, 2021). Dessa forma, a RBV permite entender como as organizações utilizam seus recursos a fim de gerar uma vantagem competitiva economicamente sustentável (GARAY; FRONT, 2012; GLAVAS; MISH, 2014; TATE; BALS, 2016), principalmente porque salienta a importância dos recursos intangíveis como difíceis de imitar e substituir (PADGETT; GALAN, 2010).

Destarte, a fim de compreender a RBV, torna-se importante definir três conceitos-chave que fundamentam a teoria. O quadro 1 os descreve.

Quadro 1: conceitos-chave da teoria baseada em recursos.

Conceitos-chave	Descrição
Recursos da firma	Inclui todos os ativos, habilidade, processos gerenciais, atributos da organização e conhecimento controlado pela firma e que permitem esta implementar estratégias a fim de aumentar a eficiência e eficácia ou criar valor.
Vantagem competitiva	Uma empresa tem vantagem competitiva quando ela consegue criar valor antes de seus concorrentes atuais ou potenciais.
Vantagem competitiva sustentada	Uma empresa terá vantagem competitiva sustentada quando nenhum de seus concorrentes ou potenciais competidores conseguem duplicar sua estratégia de criação de valor.

Fonte: adaptado de Barney (1991).

Portanto, os recursos da firma podem ser classificados em três tipos, segundo Barney (1991):

- a) Recursos físicos: equipamentos, a planta industrial ou local de atuação, acesso a matérias-primas e tecnologias físicas;
- b) Recursos humanos: treinamento, experiência, relacionamentos, inteligência e ideias provenientes de gestores e funcionários da organização;
- c) Recursos organizacionais: estrutura de relatório formal, planejamento formal e informal, nível de controle e coordenação de seus sistemas e relacionamentos informais entre os grupos da firma e entre eles e o ambiente externo.

Nesse contexto, é válido salientar que nem todos os recursos são relevantes estrategicamente. Portanto, para ser considerado fator estratégico, os recursos da firma que o são cumprem os seguintes critérios: (1) deve ser valioso no sentido de permitir que oportunidades sejam exploradas ou ameaças evitadas; (2) dotado de raridade entre os competidores diretos ou potenciais; (3) imperfeitamente replicável e; (4) não existir um substituto equivalente que seja valioso, raro ou imperfeitamente imitável. Assim, pressupõe-se

que recursos com tais características são relevantes, heterogêneos e não dinâmicos (BARNEY, 1991). Este *framework* é conhecido como VRIO - valor, raridade, inimitabilidade e originalidade (GLAVAS; MISH, 2014).

Desse modo, uma das principais críticas à RBV está justamente na sua perspectiva extremamente voltada para o interior das organizações, deixando de considerar os aspectos externos a ela, como fatores institucionais e que atores os promovem (GLAVAS; MISH, 2014). Em consequência disto, Barney, um dos autores mais influentes sobre RBV, revisita esta teoria e afirma que a ideia de que a função objetivo da firma ser relacionada apenas aos *shareholders* é logicamente inconsistente. Portanto, deve-se incorporar a ela a perspectiva do *stakeholder*. Porém, ressalta-se que há diferenças substanciais entre a teoria do *stakeholder* e incorporar a visão do *stakeholder* (BARNEY, 2018).

A principal diferença entre ambas as abordagens reside no seguinte: a teoria dos *stakeholders* considera um número abrangente de interesses de várias partes, como funcionários, organizações não governamentais, fornecedores, clientes, comunidade ao entorno, por exemplo, para tomar suas decisões, enquanto que a RBV alinhada com a perspectiva de *stakeholders* considera apenas aqueles *stakeholders* que possuem influência direta e proeminente na geração de lucro (BARNEY, 2018). A ideia geral da perspectiva de *stakeholders* é disposta a seguir:

Harmonizar os interesses conflitantes apenas dos stakeholders cujos recursos fazem parte do grupo especializado que gera lucros econômicos. Embora, como observado anteriormente, possa haver conflitos importantes entre este grupo menor de partes interessadas, todos eles têm um interesse em comum: ao cooperar para criar co-especialização, eles podem gerar lucros econômicos, alguns dos quais podem ser capazes de se apropriar (BARNEY, 2018, p. 3320).

Em resumo, a visão de *stakeholders* nesse caso é mais instrumental e isto alinhado a RBV possui um efeito positivo em pequenas empresas, principalmente os recursos capital social, orientação empresarial, capital intelectual e gestão estratégica da comunidade ao entorno como um *stakeholder* capaz de gerar recursos econômicos para a firma (CAMPBELL; PARK, 2017).

5 A RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA (RSC)

A Responsabilidade Social Corporativa-RSC é um tópico que começou a ser trabalhado de forma escrita a partir da década de 1950 e ao longo da segunda metade do século XX foi amplamente estudado, principalmente, em países desenvolvidos, que teve como o Estados Unidos da América como seu principal expoente (CARROLL, 1999).

O pensamento sobre esse fenômeno ganhou muita força devido à movimentos sociais e ambientais, como as marchas pelo direito civil, direito feminino e movimentos de consumidores em prol do meio ambiente (CARROLL, 2021). Os questionamentos sobre qual a responsabilidade das empresas perante a sociedade pode ser dividida em quatro eras no século XX, conforme o quadro 2 (CARROLL, 1999).

Quadro 2: principais eras, descrições de RSC e pensadores do século XX

Década	Principais pensamentos
1950: era moderna da RSC.	A responsabilidade social do homem de negócios é seguir normas e tomar decisões que fossem valorosas para a sociedade.
1960: expansão da literatura.	A RSC considera as ações institucionais e seus efeitos no sistema social. Essas ações devem ser mantidas pelo corpo diretor à medida que os grupos relacionados e a

	empresa atinjam seus objetivos, mesmo que não gere retorno econômico.
1970: proliferação de definições sobre RSC.	Além de haver um foco definir a RSC, também surgiram conceitos correlatos, como assertividade social corporativa e desempenho social corporativo. Carroll (1979) define RSC como ações empresariais em quatro dimensões: econômica, legal, ética e discricionária.
1980: maior número de pesquisas empíricas e menos definições.	RSC é vista como um processo muito difícil de ser mapeado, principalmente no que tange a seus resultados. Os problemas sociais começaram a ser vistos como oportunidades econômicas.
1990: RSC e temas correlatos.	RSC começa a ser analisada por diversas lentes teóricas, como a teoria dos <i>stakeholders</i> , cidadania corporativa, teoria dos negócios éticos e desempenho social corporativo.
2000 - 2020.	A RSC tornou-se um tema proeminente nos debates acadêmicos, principalmente sob a ótica da teoria dos <i>stakeholders</i> e possui como uma de suas maiores forças motrizes, a busca pela sustentabilidade. A pandemia de COVID-19 é um fator importantíssimo que moldará o futuro da RSC e como as empresas se comportarão.

Fonte: adaptado de Carroll (1999) e Carroll (2021)

Dessa forma, Responsabilidade Social Corporativa (RSC) é um tópico extremamente complexo, sendo manifestado de formas distintas até mesmo a depender da estruturação histórica no país, como mostraram Matten e Moon (2008) ao estudar os conceitos de RSC explícita e implícita em duas regiões diferentes comparadas diretamente: Europa e Estados Unidos da América (EUA) e Campbell (2007), que estabeleceu algumas proposições institucionais que fariam o processo de RSC ocorrer de forma diferente em cada país. O interessante desses dois trabalhos é que os autores puderam revisitar seus trabalhos dez anos depois, no caso de Matten e Moon (2018) e Campbell (2017). Os dois trabalhos mais recentes concluem que o processo de RSC é dinâmico e se modifica de forma muito rápida, além de ser próprio de cada país.

Apesar de todos os avanços acadêmicos e práticos nos campos da natureza da firma e da RSC, as perguntas de um milhão de dólares ainda não foram satisfatoriamente respondidas. São elas: a quem a empresa é responsável e qual é essa responsabilidade? (CARROLL, 2021). Portanto, é importante ter em mente o papel assumido pela função objetivo da firma, ou seja, qual sua responsabilidade perante a sociedade?

Essa diferença também se dá a partir da lente teórica a partir do qual será analisado o fenômeno. Por exemplo, no caso deste trabalho que debate a relação entre a função objetivo da firma e a RSC, torna-se possível analisar o relacionamento da RSC com a firma de acordo com categorização realizada por Garriga e Melé (2004), que agrupam a RSC em teorias com foco instrumental, a fim de atingir objetivos econômicos através de iniciativas sociais, e teoria integradora, que possui um foco mais abrangente, buscando a integração em demandas sociais considerando inúmeros atores no processo.

Nesse sentido, Frynas e Yamahaki (2016) em seu estudo bibliométrico a respeito das lentes teóricas utilizadas para estudar RSC afirmam que este fenômeno é bastante investigado sob as perspectivas teóricas da teoria dos *stakeholders* e da teoria baseada em recursos, dividindo-as em motivadores externos, focados na relação entre a organização e a sociedade e a RSC como um resultado para as normas e relacionamentos sociais, enquanto que motivadores internos possuem ênfase nos processos internos da firma e RSC é o resultado do processo decisório devido à práticas gerenciais e econômicas ou de valores éticos e julgamentos. Nas próximas seções serão aprofundados os temas sobre teoria dos *stakeholders*, teoria baseada em recursos e o relacionamento de ambas com a RSC e a função objetivo da firma.

6 CONEXÕES ENTRE A FUNÇÃO-OBJETIVO DA FIRMA E A RSC SOB PERSPECTIVAS DA TEORIA DOS *STAKEHOLDERS* E TEORIA BASEADA EM RECURSOS-VBR

O vínculo entre Responsabilidade Social Corporativa-RSC e a teoria baseada em recursos reside na forma como as empresas utilizam suas habilidades e competências em iniciativas de RSC a fim de gerar benefícios econômicos para a firma. Assim, RSC pode ser justificada como um investimento de recursos que permite diferenciação da firma em relação a outros *players* do mercado e aumentar seu desempenho operacional, assim a teoria baseada em recursos “ajuda a entender as estratégias proativas da firma no desenvolvimento e utilização de competências internas relativas à questões sociais e ambientais para obter benefícios econômicos (FRYNAS; YAMAHAKI, 2016, p. 269).

Assim, Yang, Colvin e Wong (2016) ao analisarem duas empresas de alta tecnologia concluem que as empresas dotadas de recursos estratégicos devem investir em práticas de RSC, pois isto gera melhores condições de saúde no trabalho, desenvolvimento e retenção de capital humano, comprometimento dos empregados e maior capacidade de inovação, em âmbito interno, quanto que no âmbito externo, isso causa benefícios sociais na cadeia de valor, aumento da reputação da firma e lealdade com *stakeholders*, como consumidores e fornecedores.

Ademais, Campbell e Park (2017) estudaram o desempenho organizacional de empresas de pequeno porte nos Estados Unidos da América à luz da RBV, considerando RSC como um recurso capaz de garantir vantagem competitiva. A hipótese foi validada para uma amostra de 477 respondentes, o que demonstra que RSC não influencia somente em grandes empresas, mas também em pequenas e médias. Portanto, é possível entender a RSC como um fenômeno e que as práticas relacionadas a ela podem ser consideradas como um fator relevante para vantagem competitiva. Nesses casos, a RSC é vista como parte da função-objetivo da firma utilizada em prol do desempenho organizacional e os *stakeholders* são vistos com uma visão instrumental, conforme (BARNEY, 2018). Contudo, Freeman, Dmytriiev e Phillips (2021) afirmam que a RBV é incompleta e que a teoria dos stakeholders pode complementá-la ao adicionar os seguintes elementos: normatividade, sustentabilidade, pessoas e cooperação.

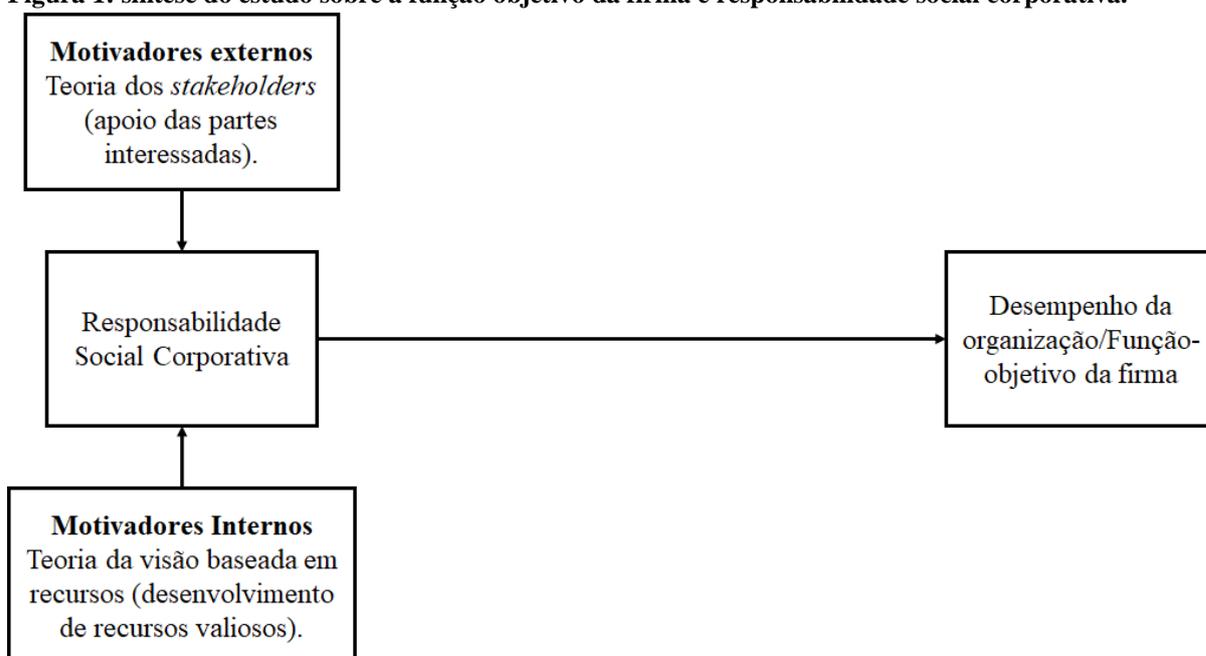
Verifica-se que à luz da função-objetivo da firma que as partes interessadas na organização compreendem os *stakeholders* que abrange os acionistas, empregados, clientes, fornecedores, credores e a sociedade em geral (BOAVENTURA *et al.*, 2009). Nesse aspecto salienta-se que Friedman posiciona-se defendendo que o interesse primordial da empresa corresponde ao lucro, sendo esta a responsabilidade social da organização. A visão neoliberal da empresa proposta por Friedman demonstra que empresa responsável é aquela que gera lucro, haja vista que apenas assim auxiliará na geração de emprego e renda cumprindo sua responsabilidade social.

Assim, compreende-se que a função social ligada ao objetivo das organizações vincula-se uma vez que de um lado tem-se as organizações na busca de maximizar o lucro e atender aos interesses dos seus stakeholders ao tempo em que assumem o papel social na propensão de que o bem comum supera os interesses individuais contribuindo para o fator social. Portanto, entende-se que é necessário e promissor, trabalhar na conciliação da RBV com a teoria dos *stakeholders*, pois ambas podem auxiliar no entendimento dos fenômenos relacionados à gestão. O potencial de ambas as teorias aplicadas sozinhas já é conhecido, contudo há uma grande expectativa se formando em torno da aplicação dessas teorias em conjunto (FREEMAN, DMYTRIYEV; PHILLIPS, 2021).

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Dessa maneira, o objetivo geral do presente ensaio, que é discutir a função-objetivo da firma e sua responsabilidade social corporativa sob perspectivas da teoria do *stakeholder* e teoria baseada em recursos, foi atingido. A partir disso foi possível concluir que a função-objetivo da firma é o seu próprio desempenho ser tão ótimo quanto possível enquanto que iniciativas de responsabilidade social corporativa podem auxiliar nesse processo sob a influência de fatores externos e internos, passíveis de serem estudados ou aplicados a partir de lentes teóricas como teoria dos *stakeholders* e teoria da teoria baseada em recursos conforme é exposto na figura 1.

Figura 1: síntese do estudo sobre a função objetivo da firma e responsabilidade social corporativa.



Fonte: adaptado de Mellahi *et al.* (2016).

Isto está em linha com as conclusões de Köseoglu, Yick e Parnell (2021), que em sua revisão de literatura, constatam que as lentes teóricas mais utilizadas para estudos relativos à estratégia gerencial e RSC são a teoria dos *stakeholders* e a teoria baseada em recursos, pois a RSC deve ser encarada como um promotor da sustentabilidade global e organizacional, portanto, focado em seu desempenho no ambiente de negócio. Salienta-se, em relação à RBV que a ideia de supremacia do *shareholder* não é congruente com vantagem competitiva e que a perspectiva do *stakeholder* deve ser considerada, entretanto, sob uma visão mais instrumental do tema, conforme Campbell e Park (2017) concluíram em seu estudo.

O estudo contribuiu ao evidenciar a discussão sobre a função-objetivo da firma e a Responsabilidade social corporativa com base em outras perspectivas teóricas, teoria dos Stakeholder e teoria baseada em recursos, mostrando que as organizações estão envolvidas em um contexto complexo que de um lado contempla o alcance de seus objetivos e de outro a sua função social e o atendimento ao interesse das partes interessadas que a influenciam diretamente, os Stakeholders.

Como limitação vale apontar a adoção apenas de algumas teorias integrativas e instrumentais dando margem a estudos futuros que evidenciam empiricamente aspectos respaldados pelas teorias aqui apresentadas enfatizando sua relevância para a literatura ou mesmo abordando a problemática evidenciada pela Covid-19, elemento esse que tem provocado alterações na sociedade bem como nas organizações como um todo.

8 REFERÊNCIAS

AZEVEDO, A. S. *et al.* Responsabilidade Social Corporativa (RSC) e Cadeias de Suprimentos: Um Estudo Bibliométrico. **Gestão e Desenvolvimento**, v. 18, n. 1, p. 56-75, 2021.

BARNEY, J. B.. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. **Journal Of Management**, S.L, v. 1, n. 17, p. 99-120, jan. 1991.

BARNEY, J. B. Resource-based theories of competitive advantage: a ten-year retrospective on the resource-based view. **Journal Of Management**, S.L, v. 6, n. 27, p. 643-650, set. 2001.

BARNEY, Jay B.. Why resource-based theory's model of profit appropriation must incorporate a stakeholder perspective. **Strategic Management Journal**, [S.L.], v. 39, n. 13, p. 3305-3325, 8 out. 2018. Wiley. <http://dx.doi.org/10.1002/smj.2949>.

BEAMISH, P. W.; CHAKRAVARTY, D. *Using the Resource-Based View in Multinational Enterprise Research*. **Journal Of Management**, [S.L.], v. 7, n. 47, p. 014920632199557, 2021. SAGE Publications. <http://dx.doi.org/10.1177/0149206321995575>.

BERLE, A. A. *Corporate powers as powers in trust*. **Harvard Law Review**, v, 44, n 7, pp.1049-1074, 1931. doi: 10.2307/1331341.

BOAVENTURA, J. M. G. *et al.* Teoria dos stakeholders e teoria da firma: um estudo sobre a hierarquização das funções-objetivo em empresas brasileiras. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, São Paulo, v. 11, n. 32, p. 289- 307, 2009.

BRONSTEIN, M. M. Levantamento Bibliométrico: Governança Corporativa, Teoria da Agência e Teoria dos Stakeholders no Campo da Administração. **Revista Cadernos de Negócios**, v. 1, n. 1, 2021.

CAMPBELL, John L. *Why would corporations behave in socially responsible ways? an institutional theory of corporate social responsibility*. **Academy Of Management Review**, v. 32, n. 3, p. 946-967, 2007. <http://dx.doi.org/10.5465/amr.2007.25275684>.

CAMPBELL, John L. 2017 Decade Award Invited Article Reflections on the 2017 Decade Award: corporate social responsibility and the financial crisis. **Academy Of Management Review**, [S.L.], v. 43, n. 4, p. 546-556, out. 2018. Academy of Management. <http://dx.doi.org/10.5465/amr.2018.0057>.

CAMPBELL, J. M.; PARK, J. *Extending the resource-based view: effects of strategic orientation toward community on small business performance. Journal Of Retailing And Consumer Services*, v. 34, p. 302-308, 2017. Elsevier BV.
<http://dx.doi.org/10.1016/j.jretconser.2016.01.013>.

CARROLL, A. B. *Corporate social responsibility: Evolution of a definitional construct. Business & Society*, v. 38, n. 3, p. 268-295, 1999.

CARROLL, A. B. *Corporate Social Responsibility: Perspectives on the CSR Construct's Development and Future. Business & Society*, p. 21, 2021.

COASE, R. H. *The nature of the firm. Econômica*, v. 4, n.16, pp. 386-405, 1937.

DEMSETZ, H. *Toward a theory of property rights. The American Economic Review*, Princeton, v. 57, n. 2, p. 347-359, 1967.

CORREA-GARCIA, J. A.; VASQUEZ-ARANGO, L. Desempeño ambiental, social y de gobierno (ASG): incidencia en el desempeño financiero en el contexto latinoamericano. *Rev.fac.cienc.econ.*, Bogotá, v. 28, n. 2, p. 67-84, 2020. <https://doi.org/10.18359/rfce.4271>.

DODD, E. M. *For whom are corporate managers trustees?. Harvard Law Review*, v.45, n. 7, pp. 1145- 1163, 1932. doi: 10.2307/1331920.

DONALDSON, T.; PRESTON, L. E. *The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications. Academy of Management Review*, Mississipi, v. 20, n. 1, p. 65-91, 1995.

FREEMAN, R. E. *Strategic management: a stakeholder approach*. Boston: Pitman, 1984.

FREEMAN, R. E.; MCVEA, J. *A stakeholder approach to strategic management*. In: HITT, M.; FREEMAN, E.; HARRISON, J. *Handbook of strategic management*. Oxford: Blackwell Publishing, 2000. p. 189-200.

FREEMAN, R. E.; DMYTRIYEV, S. D.; PHILLIPS, R. A. *Stakeholder theory and the resource-based view of the firm. Journal of Management*, p. 0149206321993576, 2021. <https://doi.org/10.1177%2F0149206321993576>.

FRYNAS, Jędrzej George; YAMAHAKI, Camila. Corporate social responsibility: review and roadmap of theoretical perspectives. **Business Ethics: A European Review**, [S.L.], v. 25, n. 3, p. 258-285, 24 mar. 2016. Wiley. <http://dx.doi.org/10.1111/beer.12115>.

GARAY, Luis; FONT, Xavier. Doing good to do well? Corporate social responsibility reasons, practices and impacts in small and medium accommodation enterprises. **International Journal Of Hospitality Management**, [S.L.], v. 31, n. 2, p. 329-337, jun. 2012. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijhm.2011.04.013>.

GARRIGA, Elisabet; MELÉ, Domènec. Corporate social responsibility theories: Mapping the territory. *Journal of business ethics*, v. 53, n. 1, p. 51-71, 2004.

GLAVAS, Ante; MISH, Jenny. Resources and Capabilities of Triple Bottom Line Firms: going over old or breaking new ground?. **Journal Of Business Ethics**, [S.L.], v. 127, n. 3, p. 623-642, 30 jan. 2014. Springer Science and Business Media LLC. <http://dx.doi.org/10.1007/s10551-014-2067-1>.

GOMES, R. C.; OSBORNE, S. P.; GUARNIERI, P. *Stakeholder influence and local government performance: a systematic literature review*. **Revista de Administração Pública**, v. 54, n. 3, pp. 448-467, 2020. <https://doi.org/10.1590/0034-761220180256x>

JENSEN, M. C. *Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function*. **Journal of Applied Corporate Finance**, v. 14, n.3, pp. 8-21, 2001. doi: 10.1111/j.1745-6622.2001.tb00434x.

MAJ, J.; *Diversity management's stakeholders and stakeholders management*. In: **Proceeding of the 9th International Management Conference**, v. 9, n. 1, pp. 780–793, 2015.

MATTEN, Dirk; MOON, Jeremy. “IMPLICIT” AND “EXPLICIT” CSR: a conceptual framework for a comparative understanding of corporate social responsibility. **Academy Of Management Review**, S.L, v. 2, n. 33, p. 404-424, abr. 2008.

MELLAHI, Kamel; FRYNAS, Jędrzej George; SUN, Pei; SIEGEL, Donald. A Review of the Nonmarket Strategy Literature. **Journal Of Management**, [S.L.], v. 42, n. 1, p. 143-173, 24 nov. 2015. SAGE Publications. <http://dx.doi.org/10.1177/0149206315617241>.

MITCHELL, R. K.; AGLE, B.; WOOD, D. J. *Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and really counts*. **Academy of Management Review**, *New York*, v. 22, n. 4, p. 853-886, 1997.

NORTH, D. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University, 1990.

PADGETT, R. C.; GALAN, J. I. *The Effect of R&D Intensity on Corporate Social Responsibility*. *Journal Of Business Ethics*, [S.L.], v. 93, n. 3, p. 407-418, 6 nov. 2009. Springer Science and Business Media LLC. <http://dx.doi.org/10.1007/s10551-009-0230-x>.

PASSOS, L. C.; BEZERRA, A. N.; COELHO, A. C. Influências de teorias econômicas na teoria contábil: o caso da função-objetivo da firma. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, v. 10, n. 4, pp. 416-430, 2016.

PENROSE, E. T. *The theory of the growth of the firm [1959]*. 2nd. Oxford: Basil Blackwell, 1980.

SOUZA, J. A.; COSTA, T. M. T. Responsabilidade social empresarial e desenvolvimento sustentável: conceitos, práticas e desafios para a contabilidade. *Organizações em Contexto*, São Bernardo do Campo, v. 8, n. 12, p. 213-238, 2012.

SOUSA, C. B. *et al.* Função-objetivo da empresa sob a ótica da continuidade e das teorias econômicas. *Revista da FAE*, v. 18, n. 2, p. 84-93, 2015.

TAMVADA, M. *Corporate social responsibility and accountability: a new theoretical foundation for regulating CSR*. *International Journal of Corporate Social Responsibility*, v. 5, n. 1, p. 1-14, 2020.

TATE, W. L.; BALS, L. *Achieving Shared Triple Bottom Line (TBL) Value Creation: toward a social resource-based view (srbv) of the firm*. *Journal Of Business Ethics*, [S.L.], v. 152, n. 3, p. 803-826, 18 out. 2016. Springer Science and Business Media LLC. <http://dx.doi.org/10.1007/s10551-016-3344-y>.

TIGRE, P. B. Paradigmas tecnológicos e teorias econômicas da firma. *Revista Brasileira de Inovação*, v.4, n.1, pp. 187-223, 2009.

WINSTANLEY, D., SORABJI, D., DAWSON, S. *When the Pieces Don't Fit: A Stakeholder Power Matrix to Analyze Public Sector Restructuring*. *Public Money & Management*, v.15, p.19-26, 1995.