

FOUCAULT E OS MECANISMOS DE PODER NA TEORIA DA AGÊNCIA

ANA CRISTINA PEREIRA
Universidade Presbiteriana Mackenzie
anakrys9@yahoo.com.br

Área Temática: Estudos Organizacionais – 1. Abordagem institucional nos Estudos Organizacionais.

FOUCAULT E OS MECANISMOS DE PODER NA TEORIA DA AGÊNCIA

Resumo:

Para Foucault o poder se apresenta nos gestos, atitudes, discursos, aprendizagem e vida cotidiana dos indivíduos. O objetivo deste trabalho foi estudar as possíveis contribuições de Foucault para a compreensão dos mecanismos de poder na Teoria da Agência. O trabalho, de natureza teórica, foi desenvolvido por meio de pesquisa bibliográfica. A Teoria da Agência pressupõe a existência de um contrato no qual o principal (acionista) delega ao agente (gestor) o poder de comandar o empreendimento objetivando maximizar a riqueza do principal. A separação da propriedade do controle, produz uma condição na qual os interesses dos proprietários e agentes geralmente divergem, acarretando um poder discricionário dos agentes. Foucault investigou as relações entre verdade, teoria, valores e instituições e também as práticas sociais nas quais tais relações emergiam, notadamente nas questões relacionadas ao poder. A governamentalidade diz respeito à gestão das coisas e das pessoas e sob esse pressuposto a Teoria da Agência e a Governança Corporativa são instrumentos que buscam disciplinar e regular a conduta dos indivíduos nas organizações. Considera-se que em muitos casos existe uma resistência do agente, manifestada em atender inicialmente aos seus próprios interesses em detrimento dos interesses do principal, mesmo que de forma velada. Então a liberdade do agente de sujeitar-se ou não, mesmo que sofra o poder disciplinador por meio de sanções, não o impede de agir em prol de seus interesses confirmando as contribuições teóricas de Foucault.

Palavras Chaves: Teoria da Agência, Foucault, Poder nas Organizações.

Abstract:

For Foucault power is presented in the gestures, attitudes, speech, learning and everyday life of individuals. The objective of this work was to study the possible contribution of Foucault to understand the mechanisms of power in the Agency Theory. The work of a theoretical nature, was developed through a literature search. The Agency Theory assumes the existence of a contract in which the principal (shareholder) delegates to the agent (manager) the power to control the venture aiming to maximize the wealth of the page. Ownership unbundling of control produces a condition in which the interests of owners and agents generally diverge, causing a discretionary power of agents. Foucault examines the relationship between fact, theory, values and institutions and also the social practices in which such relationships emerged, especially on issues related to power. Governmentality concerns the management of things and people and under this assumption the Agency Theory and Corporate Governance are instruments that seek to discipline and regulate the conduct of individuals in organizations. It is considered that in many cases there is a resistance agent, initially manifested in tending to their own interests over the interests of the principal, even if covertly. So the freedom of being bound or not, even suffering the disciplining power through sanctions, agent does not prevent the act in their interests confirming the theoretical contributions of Foucault.

Key Words: Agency Theory, Foucault, Power in Organizations.

1. INTRODUÇÃO

Foucault sempre procurou expor seu pensamento de forma livre e questionadora e sua coragem em problematizar diversas questões incita a analisar, sob esta mesma ótica, as organizações, que são consideradas como um processo social advindo das diversas formas de pensamento dos seres humanos nela inseridos e de suas experiências.

Nos estudos tidos como pós-modernistas, a ambiguidade e a pluralidade são vistas como elementos fundamentais da realidade, o que abre espaço para as ideias de Foucault, perspectiva essa que ganhou corpo na análise das organizações. (SILVEIRA, 2005).

A partir de 1990, os estudos organizacionais, com base nas ideias de Foucault, foram rapidamente disseminados, tendo sido provocados pela aplicação de abordagens alternativas às posturas ditas dominantes e inspirados pelo debate “modernismo e pós-modernismo”. Motta e Silveira (2004) e Silveira (2005) realizaram um inventário sobre a utilização das obras de Foucault no âmbito da análise organizacional. Inicialmente, os autores selecionaram 183 artigos no período de 1986 a 2002, para, em seguida, elegerem 47 artigos, desprezando os demais que apenas referenciavam Foucault sem utilizar as suas ideias. Os autores criticaram os artigos no sentido de que estes estariam limitados à analítica do poder, em especial, à questão do poder disciplinar, indicando, portanto, que haveria outros possíveis caminhos de desenvolvimento sob o enfoque foucaultiano.

De acordo com Foucault (1979), o poder se apresenta nos gestos, atitudes, discursos, aprendizagem e vida cotidiana dos indivíduos. O objetivo deste trabalho é estudar as possíveis contribuições de Foucault para a compreensão dos mecanismos de poder na Teoria da Agência.

Jensen e Meckling (1976, p. 308), definem um relacionamento de agência como “um contrato no qual uma ou mais pessoas – o principal – engajam outra pessoa – o agente – para desempenhar alguma tarefa em seu favor, envolvendo a delegação de autoridade para tomada de decisão pelo agente”. O principal deve prover incentivos de modo que os agentes tomem ações no melhor interesse do principal e, então, monitorem os resultados. No entanto, a separação da propriedade do controle, produz uma condição na qual os interesses dos proprietários e agentes geralmente divergem, acarretando um poder discricionário dos agentes.

Para Burrell (1988), os paradigmas são como lentes por meio das quais o pesquisador vê o mundo e, por conseguinte, conduz suas investigações. Este trabalho se situa dentro do paradigma pós-modernista, que corresponde a um movimento teórico multidisciplinar que vai da filosofia à estética, envolvendo as artes, a sociologia, e chegando ao campo dos estudos organizacionais. O denominador comum é a resistência à modernidade e, em particular, a crítica à razão iluminista. (VIEIRA e CALDAS, 2006).

O trabalho, de natureza teórica, foi desenvolvido por meio de pesquisa bibliográfica, mediante análise aprofundada e confronto de referenciais teóricos próprios ao campo.

A oportunidade de realizar pesquisas sob paradigmas diferentes dos habituais e, mais ainda, avaliar as organizações sob óticas diferenciadas, pode ser enriquecedor, tanto do ponto de vista de contribuição ao avanço do conhecimento sobre as organizações, como do ponto de vista do desenvolvimento do pesquisador, enquanto cientista, considerado como um indivíduo que exercita a reflexão, como bem pontua Foucault (1984, p.8-9):

Afinal, qual seria o valor da paixão pelo saber se ela resultasse apenas numa certa soma de erudição, sem permitir ao conhecedor, de um modo ou de outro e na medida do possível, libertar-se de si próprio? Há ocasiões na vida em que a questão de saber se é possível pensar diferentemente do que se pensa, e perceber diferentemente do que se vê, é absolutamente imprescindível se quisermos continuar olhando e refletindo de alguma maneira.

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 Teoria da Agência

Adam Smith (2008) foi o pioneiro da sistematização do que hoje é conhecido por “economia” em seu livro a *Riqueza das Nações*, escrito em 1776. Seus estudos estabeleceram as principais definições da então incipiente sociedade capitalista: a divisão do trabalho, as classes sociais, a relação entre o valor e o trabalho para uma mercadoria, considerações sobre tributação, etc. O crescimento econômico seria uma consequência da divisão do trabalho e da especialização, devendo haver, porém, liberdade de trocas e de contrato, bem como um sistema legal que protegesse os direitos de propriedade e o cumprimento dos contratos firmados.

Smith (2008) estudou um dos principais organismos econômicos, a firma, subsidiando a construção da Teoria da Firma. Para Camargos e Coutinho (2008), além de Smith (2008), o desenvolvimento da Teoria da Firma foi complementando por diversos estudiosos da economia de diversas escolas econômicas ao longo do tempo.

Apesar dos esforços destes diversos estudiosos da economia, ainda persistiram as controvérsias acerca do papel das diferentes forças que influenciavam o crescimento e os objetivos da firma. Tigre (1998) aponta que, na teoria econômica neoclássica tradicional, o foco de interesse permaneceu vinculado à teoria dos preços e alocação de recursos, fazendo com que a firma tivesse um papel extremamente limitado, com conceitos demasiadamente simples.

A firma era vista como uma “caixa preta” que simplesmente combinava fatores de produção disponíveis no mercado para a produção de produtos comercializáveis, em um mercado que tendia a estabelecer condições de concorrência e informações perfeitas, em que havia condições da empresa em acessar tecnologias nele disponíveis, seja por meio de bens de capital ou por meio do conhecimento incorporado pelos trabalhadores. Além disso, na teoria neoclássica, era assumido que havia a racionalidade perfeita dos agentes, diante dos objetivos da firma de maximizar os lucros. (TIGRE, 1998). Contrapondo estas hipóteses, Marshall (1982) assumiu que os processos industriais evoluíam com muita rapidez, evidenciando a importância do processo de alocação de recursos dentro da firma.

Marshall contribuiu para reabilitar e humanizar a Economia Política, que, no curso da Revolução Industrial, criara um mítico *homo economicus*, lobo de seu semelhante, movido exclusivamente pelo interesse pessoal na luta pela sobrevivência do mais forte, num “darwinismo social” impiedoso e incessante. Sua obra, sob o rigor da densa e sistemática análise econômica, está impregnada da questão social: haveria realmente necessidade de existirem pobres para que houvesse ricos? (STRAUCH, 1982).

Por outro lado, Marshall (1982) idealizava o funcionamento da firma, elaborando uma analogia com a realidade das firmas típicas de sua época. No final do século XIX, a Grã Bretanha despontava por ter um modelo industrial considerado bem sucedido. Nesta época, a firma era tida sob um modelo de firma-propriedade, gerenciada pelos próprios donos (firmas familiares) ou pequeno grupo de sócios.

A firma tinha restrições de recursos gerenciais e financeiros e tendia a ter uma única planta, especializada em uma estreita gama de atividades. O Estado restringia-se à manutenção da lei e da ordem, não coordenando as atividades econômicas, permanecendo as firmas em um ambiente de forças não reguladas da oferta e da demanda. Em termos legais, prevalecia o regime jurídico que atribuía responsabilidade integral dos proprietários pelas dívidas da firma. Tal regime limitava o crescimento da firma e evitava a concentração do mercado, mesmo havendo a opção do regime de sociedades anônimas por cotas, que eram

evitadas por conta de sucessivos escândalos decorrentes da quebra que levavam à falência. (TIGRE, 1998).

A firma, sob o enfoque da teoria neoclássica da economia, tinha pouca relevância diante do valor atribuído ao mercado. A firma era entendida como uma função do sistema produtivo, com objetivos puramente econômicos de busca pela maximização dos lucros. A partir da década de 20, a Teoria da Firma começou a desenvolver-se de forma mais intensa, à medida que a complexidade organizacional se elevava, por conta dos avanços da tecnologia e do surgimento das corporações modernas. Os estudos sobre a existência da firma em função das falhas do mercado foram iniciados por Coase (1937), seguidos por Williamson (1979).

Coase (1937) considerou a firma como uma forma particular de organização econômica, e criticou a teoria neoclássica por não oferecer uma resposta do porquê da existência de uma firma. Além disso, Coase (1937) criticou a falta de realismo e a ênfase no indivíduo, ao invés da relevância da firma como agente econômico.

Outra forma de compreender a firma seria sob a concepção de firma instituição, em que é incorporada a dimensão social (sistema político, social e jurídico na qual a firma se insere e que limita sua transformação). A dimensão social abarcaria os sistemas de propriedade, relações com instituições financeiras, condições de produção e de mercado. Sob o enfoque de comportamento humano, a firma poderia ser concebida como uma ação coordenada entre indivíduos e grupos, na qual a sobrevivência da empresa e de seus membros ficaria condicionada a transformação dos conflitos em cooperação, a mobilização de recursos e a coordenação dos esforços. (SIMON, 1959; CYERT e MARCH, 1992).

Um grande marco para o avanço da Teoria da Firma foi o trabalho desenvolvido por Berle e Means com a publicação em 1932 do livro *A Moderna Sociedade Anônima e a Propriedade Privada*, no qual engendraram relações complexas entre diversos conceitos, dando lugar ao um novo mundo constituído de firmas, ao invés do mundo de um mercado puro como o idealizado por Adam Smith. Em várias passagens do livro, é possível observar esta nova visão.

A desintegração do átomo da propriedade destrói os próprios fundamentos sociais sobre os quais a ordem econômica dos três últimos séculos se apoiou. [...] durante muito tempo esse interesse próprio foi considerado a melhor garantia da eficiência econômica. Supunha-se que se fossem protegidos os direitos do indivíduo, tanto de usar sua propriedade da forma que lhe parecesse conveniente, quanto de receber todos os frutos de seu uso, seu desejo de ganho e de lucro, atuariam como um incentivo para o uso eficaz de qualquer propriedade industrial. (BERLE e MEANS, 1984, p. 37)

Berle e Means (1984) encontraram em um importante estudo, com dados da economia norte-americana, uma correlação positiva entre propriedade pulverizada e tamanho da firma, dando origem, então, a uma questão crucial: a separação potencial entre controle e propriedade da firma.

O deslocamento de cerca de dois terços da riqueza industrial do país da propriedade individual para a propriedade de grandes empresas financiadas pelo público transforma radicalmente a vida dos proprietários, a vida dos trabalhadores e as formas de propriedade. O divórcio entre a propriedade e o controle, resultante desse processo, envolve quase necessariamente uma nova forma de organização econômica da sociedade. (BERLE e MEANS, 1984, p. 28-29)

Berle e Means (1984, p. 123) evidenciam que um sistema acionário tende a desenvolver divisão de funções, antes atribuídas à propriedade. No exame da natureza destas funções, evidenciam: “Ao discutir os problemas das empresas, é possível distinguir três funções: a de ter interesses numa companhia, a de ter poder sobre ela e a de agir nela. Um único indivíduo pode preencher, em graus variados, qualquer uma ou mais dessas funções.”

Embora diversos grupos (empregados, clientes, etc.) tenham interesse sobre a firma, Berle e Means (1984) enfatizam que só são considerados proprietários aqueles que têm grandes interesses e são legalmente possuidores dos títulos de uma firma. Por sua vez, o controle ficaria limitado na prática daqueles que dominam os principais elementos de poder sobre uma firma.

[...] ao distinguir entre os interesses de propriedade e os poderes de controle, é necessário ter em mente o fato de que, assim como há muitos indivíduos com interesses numa empresa que não costumam ser considerados proprietários, também há muitos indivíduos com poder sobre ela que não costumam ser considerados pessoas que dispõem do controle. (BERLE e MEANS, 1984, p. 123-124).

Para descobrir os interesses de controle, é necessário conhecer os objetivos dos indivíduos ao exercer tal controle. Se for admitido que o desejo de lucro pessoal é a força motriz do controle, então os interesses de controle são diferentes e, muitas vezes, opostos aos da propriedade.

Ao examinar a dissolução do antigo conceito de propriedade e da antiga unidade constituída pela empresa privada, torna-se evidente que estamos lidando não apenas com grupos distintos, mas muitas vezes com grupos em oposição – a propriedade, de um lado, e o controle, do outro – um controle que tende a afastar-se cada vez mais da propriedade que, em última instância, está nas mãos da própria administração, uma administração capaz de perpetuar sua posição. Na verdade, a concentração de poder econômico, separada da propriedade, criou impérios econômicos e colocou esses impérios nas mãos de uma nova forma de absolutismo, relegando os “proprietários” à posição daqueles que fornecem os meios através dos quais os novos príncipes podem exercer seu poder. (BERLE e MEANS, 1984, p. 126).

Jensen e Meckling (1976) definiram as firmas como uma forma de ficção legal que serve como um foco para um complexo processo no qual os objetivos conflitantes dos indivíduos são colocados em equilíbrio por meio de estrutura de relações contratuais. Estas relações contratuais deram origem à Teoria da Agência, que pressupõe a existência de um contrato no qual o principal (o proprietário ou acionista) delega ao agente (gestor ou administrador) o poder de comandar o empreendimento objetivando maximizar a riqueza.

Se cada parte tiver por objetivo maximizar sua própria riqueza, existe uma boa razão para acreditar que o agente não agirá sempre no melhor interesse do principal. Quando os gestores tomam decisões com o intuito de maximizar sua utilidade pessoal e não a riqueza de todos os acionistas, ocorre o problema de agência, exemplificado por Silveira (2006) quando existem registros de expropriação da riqueza dos acionistas por parte dos gestores em empresas com estrutura de propriedade pulverizada e dos acionistas minoritários por acionistas controladores em empresas com estrutura de propriedade concentrada.

Os acionistas podem limitar os conflitos monitorando as atividades dos gestores por meio do estabelecimento de incentivos contratuais para alinhar os interesses. Para Coase (1937), a alocação de recursos pelos gestores dentro da firma se torna viável se o custo de coordenar os recursos por arranjos de mercado (denominado custos de transação ou custos de acessar o mercado) exceder o custo de gerenciá-los dentro da firma.

Para Alchian e Demsetz (1972), os problemas de agência estavam relacionados com o oportunismo decorrente da dificuldade de mensuração do desempenho e de atribuição de responsabilidade específicas em uma produção em equipe. Williamson (1979) destacou o potencial de falhas de transação no mercado, diante da possibilidade de comportamentos oportunistas dos agentes.

Em continuidade aos estudos de Coase (1937), Williamson (1979) dedicou-se a elaborar a Teoria dos Custos de Transação, atribuindo relevância às estruturas de propriedade, em detrimento das dimensões históricas e sociais das instituições e mantendo certos aspectos da microeconomia padrão.

A transação é a unidade de análise da Teoria dos Custos de Transação, definindo a necessidade de se estudarem os contratos. A Teoria dos Contratos permite compreender como se dão as trocas de direitos de propriedade dentro e entre as organizações, sendo a base da Teoria da Agência. Por sua vez, a proteção ao investidor tem como base conceitual a Teoria dos Direitos de Propriedade, direitos que foram discutidos nos artigos de Coase (1960) e Demsetz (1967). A Teoria da Agência trata primordialmente das relações contratuais delegativas nas quais incentivos e controles são fundamentais, de modo que a Teoria dos Direitos de Propriedade orienta como os custos e recompensas vão ser alocadas entre os participantes em qualquer firma.

Para Pratt e Zeckhauses (1985), dada a assimetria de informação – os agentes geralmente conhecem mais sobre suas tarefas do que os principais –, não se pode esperar que qualquer firma ou organização funcione do mesmo modo que se a informação fosse sem custos ou que os incentivos dos principais e agentes estivessem alinhados. As perdas são maiores quando, além de haver divergência de interesses, os custos de monitoração são elevados.

A assimetria informacional é a descrição de um fenômeno em que alguns agentes econômicos têm mais informações do que outros. As implicações da assimetria informacional foram inicialmente analisadas por Akerlof (1970).

Quando existe assimetria informacional, tendem a ocorrer conflitos de interesse. Podem ser reconhecidos dois tipos de problemas advindos da assimetria de informações: a) seleção adversa – ocorre quando um lado do mercado não pode observar o tipo ou a qualidade dos bens e serviços colocados à disposição do outro (lado); b) risco moral – ocorre quando um lado do mercado não pode observar a ação do outro.

Para minimizar os efeitos da assimetria de informação, começou a haver maiores discussões sobre as melhores práticas de governança das empresas, intitulado como Governança Corporativa. Para Silveira (2006), os debates sobre o tema aumentaram consideravelmente após o ano de 2002, com os problemas de governança corporativa ocorridos no mercado de capitais norte-americano das empresas Enron, Worldcom e Xerox, entre outras, acusadas de fraudes contábeis que envolviam a adulteração de balanços contábeis, negociação de valores mobiliários das companhias por gestores com informação privilegiada e evasão fiscal. Também na Europa continental, foram divulgados escândalos financeiros de grandes proporções a partir do ano de 2002, notadamente os casos Vivendi, Royal Ahold e Parmalat.

A maioria das grandes companhias abertas norte-americanas tem uma estrutura de propriedade difusa, com muitos acionistas, havendo, portanto uma clara separação entre propriedade e controle. No caso brasileiro, a situação é diferente, havendo uma maior sobreposição entre propriedade e controle, já que as companhias abertas possuem uma estrutura de propriedade bastante concentrada, com a presença marcante de um acionista controlador, que geralmente atua como gestor da companhia ou indica uma pessoa de sua confiança para exercer tal função. O principal desafio no caso brasileiro é fazer com que as companhias aprimorem suas práticas de governança para proteger os acionistas minoritários e os credores de longo prazo. (SILVEIRA, 2006).

Fenômeno originado nos países anglo-saxônicos, a governança corporativa se desenvolveu como um instituto típico do *common law*, sistema legal fundado na tradição e nos costumes, e construído indutivamente, com base na jurisprudência (*leading cases*). A governança corporativa é um sistema de normas de estruturação da sociedade anônima, pela qual são atribuídas responsabilidades aos participantes como o grupo de controle, o conselho de administração, a diretoria, o conselho fiscal, assegurando os direitos dos acionistas minoritários, empregados, fornecedores, clientes e comunidade. (GARCIA e SOUZA, 2005).

No Brasil, a Lei nº 6.404/76 representou a consolidação dos aspectos legais das sociedades anônimas, adequadas à conjuntura econômica da época. Mais tarde, foi promulgada a Lei nº. 10.303/01, que, mantendo a integridade do sistema instituído pela lei anterior, acrescenta novos preceitos, resultantes da assimilação de alguns princípios da governança corporativa e da necessidade de adaptação da lei à nova conjuntura sócio-histórica e econômica e por fim sofreu alterações trazidas pelas Leis nºs. 11.638/07 e 11.941/09, objetivando adequar os procedimentos contábeis praticados no Brasil aos padrões aceitos nos principais mercados de valores mobiliários, dando maior transparência e credibilidade aos relatórios contábeis, permitindo, desse modo, a inserção total das companhias abertas brasileiras no processo de convergência contábil internacional. (SILVEIRA, 2006).

2.2 Sobre os Estudos e Pensamentos de Foucault

As obras de Michel Foucault discutiram temas relacionados à questão da formação dos saberes e dos discursos da verdade, das relações de poder, da construção da subjetividade e do governo de si e dos outros. Foucault sempre buscou a problematização dos fatos, exercendo um contínuo questionamento que tem servido de base para reflexões na literatura, no direito, na história, na educação e na análise das organizações. (OKSALA, 2011; SILVEIRA, 2005).

Para Reed (1998), embora o modelo de poder em análise organizacional tenha como fundamento a sociologia de dominação de Weber, recentemente foi complementado pelas teorias inspiradas no interesse de Maquiavel pela micropolítica do poder organizacional e sua expressão contemporânea, refletida no trabalho de Foucault. O diálogo entre os conceitos de poder weberiano/institucional e maquiavélico/processual suscitou uma compreensão mais aprimorada das múltiplas relações/processos de poder e suas implicações para as organizações, levando a uma diferenciação em três faces ou dimensões do poder: episódico, manipulativo e hegemônico.

O conceito episódico de poder pode ser observado entre os atores sociais identificáveis e seu encontro com objetivos opostos, concentrando-se, portanto, em conflitos de interesse. A dimensão manipulativa ocorre nos “bastidores”, no qual o grupo que já detém o poder manipula o processo de tomada de decisão com o objetivo de rejeitar decisões que poderiam ameaçar seu domínio e controle. A visão de poder hegemônica cumpre o papel estratégico de estruturas ideológicas e sociais, sendo um tipo particular de dominação consentida, especialmente de uma classe social ou nação sobre seus pares, limitando, seletivamente, os interesses e valores – e, portanto a ação – de atores sociais em qualquer campo de decisão.

A obra de Foucault costuma ser dividida em três eixos: da verdade ou saber, do poder, e do sujeito. Tais eixos são distribuídos em três ênfases metodológicas denominadas: i) arqueologia, nos anos 60, com principais obras: *História da Loucura na Idade Clássica* (1961), *O Nascimento da Clínica* (1963), *As Palavras e as Coisas* (1966) e *Arqueologia do Saber* (1969); ii) genealogia, sendo o termo que Foucault escolheu para seus estudos do poder, nos anos 70, cujas principais obras foram: *Vigiar e Punir* (1975) e *História da Sexualidade – volume I* (1976); iii) ética, nos anos 80, com principais obras: *História da Sexualidade: o uso dos prazeres e o Cuidado de Si* (1984). As três fases não devem ser tratadas de forma isolada, mas como um novo eixo de análise resultando numa visão mais abrangente. (OKSALA, 2011).

[...] pode-se, finalmente, compreender a reunião dos três momentos da trajetória de Foucault em um mesmo conjunto, sem, contudo escamotear suas diferenças: o primeiro momento interroga o que habitualmente se entende por “progresso do conhecimento”, conduzindo à análise das práticas discursivas constitutivas dos saberes reconhecidos como verdadeiros; o segundo interroga o que habitualmente se entende por “poder”, conduzindo à análise dos mecanismos de exercícios dos

poderes relacionados à produção de saberes; o terceiro momento interroga o que habitualmente se entende por “sujeito”, conduzindo à análise da “constituição de si mesmo como sujeito”. Ou pode-se, inversamente, enumerar os momentos dessa trajetória acentuando as diferenças sem necessariamente perder suas conjunções: trata-se, como indica um estudioso de Foucault, de três campos ou continentes de reflexão, um mais marcadamente epistemológico, outro político, outro ético; ou trata-se, como se exprime o mesmo Foucault, de três ordens de problemas, “o da verdade, o do poder e o da conduta individual”. (MUCHAIL, 2004, p. 19-20).

Na genealogia, Foucault tratou de investigar as relações entre verdade, teoria, valores e instituições e também as práticas sociais nas quais tais relações emergiam, notadamente nas questões relacionadas ao poder. O objetivo da genealogia é apresentar as discontinuidades que nos atravessam. (FOUCAULT, 1979).

O poder apresenta-se como algo que é possuído por pessoas e/ou instituições, havendo uma divisão entre aqueles que o possuem e aqueles que dele estão alijados, como no caso dos gerentes e seus subordinados nas organizações, e que nesta concepção seria entendida por Foucault (1979) como uma forma de poder jurídico-discursiva calcado na enunciação de uma lei. Tal forma de poder é proveniente das grandes instituições que se desenvolveram na Idade Média: a monarquia e o Estado nacional, em que o poder era exercido como instância de confisco, direito de apropriação de uma parte das riquezas e da vida das pessoas para suprimi-la quando atentava contra a boa ordem do Estado. (FOUCAULT, 1979).

Ainda para Foucault (1979), o poder sob a concepção jurídico-discursivo possuía dois enfoques:

- i) o poder sempre exerceria uma relação negativa: rejeição, ocultamento, exclusão, etc.
- ii) o poder seria essencialmente o que dita a lei, reduzindo todo o resto a um regime binário (lícito ou ilícito) e prescreveria uma ordem que funcionaria como forma de inteligibilidade em que tudo se decifraria a partir de sua relação com a lei.

Para Foucault (1979), a forma de poder jurídico-discursiva não dava conta da dinâmica do poder como ele se exerce de fato. A soberania do Estado, a forma da lei ou a unidade de uma dominação são apenas formas terminais do poder. O poder está em toda a parte, não porque englobe tudo e, sim, porque provém de todos os lugares. Qualquer agrupamento humano vai estar sempre permeado por relações de poder, uma vez que a existência deste de tipo de relação é coexistente com a vida social. O poder é, antes de tudo, uma relação, e seu exercício acaba por ser uma ação de alguns sobre outros em momentos específicos:

O poder pode perfeitamente suscitar tanta aceitação quanto se queira: pode acumular as mortes e abrigar-se sob todas as ameaças que ele possa imaginar. Ele não é em si mesmo uma violência que, às vezes, se esconderia, ou consentimento que, implicitamente, se reconduziria. Ele é um conjunto de ações sobre ações possíveis; ele opera sobre o campo de possibilidades onde se inscreve o comportamento dos sujeitos ativos; ele incita, induz, desvia, facilita, ou torna mais difícil, amplia ou limita, torna mais ou menos provável; no limite, ele coage ou impede absolutamente, mas é sempre uma maneira de agir sobre um ou vários sujeitos ativos, e o quanto eles agem ou são suscetíveis de agir. Uma ação sobre ações. (FOUCAULT, 1995, p. 243).

Onde há poder, há resistência; por isso, jamais os indivíduos são aprisionados por uma forma homogênea de poder, pois os choques entre poder e resistência geram novas e infundáveis configurações de poder. Não há uma oposição entre dominadores e dominados, mas se supõem múltiplas correlações de força que se formam e atuam nos aparelhos de produção, nas famílias e nas instituições. (FOUCAULT, 1979).

Também para Foucault (1984), não há um confronto entre poder e liberdade, pois o poder somente pode ser exercido sobre sujeitos que podem ter opções; por outro lado, a liberdade também aparece como o que se opõe a um exercício do poder que, em última instância, quer determiná-la indiretamente, estando então as relações de poder e liberdade em constante choque. Para Silveira (2005), a análise das relações de poder é estabelecida a partir de:

- ✓ sistemas de diferenciação: diferenças jurídicas ou tradicionais, econômicas e culturais na apropriação das riquezas, nas habilidades, nas competências, etc. permitindo agir sobre a ação dos outros;
- ✓ tipo de objetivo: manutenção de privilégios, exercício de uma profissão, acúmulo de lucros, etc. Perseguido por aqueles que agem sobre a ação dos outros, mas que não controlam as consequências;
- ✓ modalidades instrumentais: utilizados para exercer o poder: a ameaça de armas, o efeito das palavras, sistemas de vigilância, de regras, etc.;
- ✓ formas de institucionalização: estruturas jurídicas, dispositivos tradicionais, fenômenos de hábito, etc.;
- ✓ graus de racionalização: o exercício do poder não é um fato bruto nem um dado institucional, pois elabora-se, transforma-se, organiza-se e dota-se de procedimentos mais ou menos ajustados.

O poder não é algo que se possua ou se deixe escapar, sendo exercido por todos e sobre todos. As relações de poder são imanentes a todas as demais relações (econômicas, sexuais e de conhecimento) e seus efeitos são imediatos, simultâneos e recíprocos. O poder surge de todos os lados e as relações de poder são anônimas, já que não são conduzidas conjuntamente por uma pessoa ou grupo que usa e abusa do poder. Não há um comandante de sua racionalidade e cujas estratégias só podem ser compreendidas *a posteriori*. As relações de poder são modificadas constantemente pelas resistências e não são manifestações de consenso, posto que não há uma renúncia da liberdade ou de transferência de direitos.

Na analítica do poder, Foucault enfoca ainda, os mecanismos de poder as disciplinas e a biopolítica. As disciplinas atuam sobre o corpo individual enquanto que a biopolítica atua sobre a população. (SILVEIRA, 2005).

No sistema feudal e nas monarquias, o soberano era dono da vida de seus súditos e podia, inclusive, sentenciá-los à morte. Em *Vigiar e Punir*, Foucault (2009), descreve diversas passagens para ilustrar as punições selvagens que ocorriam em locais públicos, além de curiosas provas físicas e corporais feitas para estabelecer a verdade e autoria de crimes. O que estava na verdade em jogo, era saber, de forma simbólica, quem era mais forte. No final do século XVIII e começo do século XIX o cerimonial de suplício público foi-se extinguindo, dando lugar a uma mudança no regime de punição da sociedade.

Com o fim do regime feudal, a nova forma assumida pela economia e pela produção gerou uma mudança fundamental na ordem da materialidade da riqueza da sociedade. A sociedade passou a era do controle social, porque o direito de punir deslocou-se da vingança do soberano à defesa da sociedade. Na sociedade ocidental, ocorreu uma transformação do poder de morte que passou a ser exercido com o intuito de geri-la e majorá-la – o biopoder. (FOUCAULT, 2009).

O biopoder se refere aos procedimentos de poder e saber sobre a vida, numa tentativa de controlar e modificar, dando ênfase ao corpo, à saúde, as maneiras de alimentação, de moradia, às condições de vida. O poder sobre a vida foi essencial ao desenvolvimento do capitalismo, que exigia métodos de poder que fossem capazes de majorar as forças, as aptidões, a utilidade e a docilidade dos corpos e das pessoas em geral e se organizou em torno de dois eixos principais: o eixo das disciplinas e o eixo da biopolítica. (SILVEIRA, 2005).

As disciplinas desempenham o papel de tornar o corpo dócil, produtivo e obediente. Trata-se de uma espécie de poder cujo efeito é o de individualização e que responde às questões de como vigiar alguém, de como controlar sua conduta, seu comportamento, suas atitudes, de como intensificar seus rendimentos e multiplicar suas capacidades. O sucesso do poder disciplinar é garantido pela vigilância hierárquica, a sanção normalizadora e a sua combinação em um procedimento específico: o exame. (FOUCAULT, 2009).

A vigilância torna o poder disciplinar um sistema integrado, que se organiza como um poder múltiplo, automático e também anônimo. É o poder de uma rede de relações e olhares, de cima para baixo, concomitantemente, de baixo para cima e lateralmente. Nada escapa, pois tal rede de poder e olhares sustentam o conjunto e passa por ele por meio de efeitos que se apoiam uns sobre os outros. (FOUCAULT, 2009).

A sanção normalizadora é um mecanismo penal beneficiado por uma espécie de privilégio de justiça, com suas próprias leis, seus delitos especificados, suas formas particulares de sanção, suas instâncias de julgamento. Há penalidade do tempo (atrasos, ausências), da maneira de ser (grosseria, desobediência), da atividade (desatenção, falta de zelo), dos discursos (tagarelice, insolência), do corpo (atitudes incorretas, gestos não conformes), da sexualidade (imodéstia, indecência). A punição vai desde pequenos castigos físicos até pequenas humilhações. A sanção em um caráter gratificação-sanção, que qualifica comportamentos e atitudes das pessoas em torno do polo positivo e do polo negativo, entre desejado e indesejado. As disciplinas normalizam, diferenciam os indivíduos distinguindo-os como normais ou anormais. (SILVEIRA, 2005).

O prontuário médico, o boletim da escola ou o diário de classe são grandes exemplos do exame que é a técnica e a cerimônia que possibilita à disciplina a captura de seus alvos. De acordo com Foucault (2009), a partir do exame é possível a constituição do indivíduo como objeto descritível e analisável, que mantém seus traços singulares, suas aptidões e capacidades próprias sob o controle de uma saber permanente e também, a constituição de um sistema de comparação dos indivíduos entre si e a sua distribuição em uma população.

O modelo disciplinar é representado de forma arquitetural pelo panóptico de Bentham. O panóptico é uma torre que possui largas janelas, que se abrem sobre a face interna de um anel que rodeia esta torre. Coloca-se um vigia na torre central, e as pessoas que devem ser corrigidas nas celas. Esses elementos estão presentes no projeto e na construção de numerosas instituições e espaços da sociedade moderna, como escolas, hospitais, fábricas e prisões. Propicia então visibilidade constante e todos sentem-se vigiados.

Não interessa quem exerce o poder. Para Foucault (2009), a sociedade é, em sua essência, disciplinar e o crescimento da economia capitalista foi o facilitador e o causador, ao mesmo tempo, da difusão do poder disciplinar na sociedade moderna. Para Oksala (2011), hoje o poder disciplinar assume uma forma tecnologicamente mais sofisticada das câmeras automáticas, códigos de barra eletrônicos e telefonemas monitorados, mas os princípios operativos permanecem os mesmos.

A biopolítica enfoca um conjunto de processos populacionais, pelos quais os traços biológicos fundamentais da espécie humana puderam entrar no interior de uma estratégia geral de poder. (SILVEIRA, 2005). O objetivo era extrair a verdade da população e com esses dados majorar a vida do grupo, que envolvem a formação de saberes e a atuação sobre um grupo de indivíduos que constituem uma população. Tais procedimentos implicavam um governo (governamentalidade), no sentido de condução de condutas.

Silveira (2005) aponta três formas históricas de governamentalidade: a razão do Estado, presente na Idade Média, o liberalismo, no século XVIII e o neoliberalismo, tanto alemão quanto americano, do pós-guerra. Devido ao tema deste trabalho, será dado enfoque aos estudos da governamentalidade neoliberal americana.

Uma das características fundamentais do neoliberalismo americano foi a definição da análise do comportamento humano como uma das tarefas da economia, no sentido de se estudar a maneira como se produz e como se acumula o capital humano, estando o homem constituído como seu próprio recurso. A rede econômica foi utilizada para descobrir relações em fenômenos sociais diversos. O pensamento neoliberal teve impacto na maioria das sociedades ocidentais, destacando-se a noção do indivíduo como uma empresa, que deve gerir a si próprio e responsabilizar-se, total e diretamente, pelas suas ações, virtudes e fracassos. (SILVEIRA, 2005).

3. ANÁLISE TEÓRICA DAS POSSÍVEIS CONTRIBUIÇÕES DE FOUCAULT PARA O ENTENDIMENTO DOS MECANISMOS DE PODER

Foucault não concordava com as acepções liberais e marxistas de poder, pois ambas viam o poder por meio de modelos econômicos. No modelo “liberal” ou “jurídico”, o poder era concebido como uma mercadoria, ou como algo que podia ser possuído e negociado como uma mercadoria. Foucault não concordava com a visão contratualista do poder.

O poder só existe quando exercido, não é uma mercadoria, é antes de tudo uma ação numa relação. O poder é múltiplo, automático e anônimo. Não se pode possuí-lo, nem usufruí-lo e/ou repassá-lo como uma propriedade. O poder é articulado em uma rede de relações. O poder disciplinar é indiscreto, pois está em toda a parte e sempre alerta e não deixa nenhuma parte às escuras e controla continuamente os mesmos que estão encarregados de controlar. Ao mesmo tempo, o poder é absolutamente discreto, pois funciona permanentemente, em grande parte em silêncio. (FOUCAULT, 2009).

O poder sobre a vida foi essencial ao desenvolvimento do capitalismo, que, por meio das disciplinas e biopolítica, buscava aumentar as aptidões dos indivíduos envolvidos nas organizações. Silveira (2005) aponta o estudo de Jackson e Carter (1995) que pretendiam utilizar a governamentalidade para discutir e problematizar a governança corporativa. Para estes autores, a governança surgiu em decorrência das acusações de práticas ilegais e, portanto, tal governança buscava dar transparência às práticas corporativas. Mas a governança corporativa também é um mecanismo de poder/saber na busca de proteção de interesses. O debate ficou apenas em torno de que a governança corporativa teria o objetivo de mascarar o lado obscuro das empresas, não avançando no conceito de governamentalidade.

Tanto as disciplinas quanto a biopolítica normalizam a partir de um modelo ótimo definido *a priori*, enquadrando as pessoas para que tenham uma conduta de acordo com esse modelo. Ao analisar a Teoria da Agência, entende-se que deve haver algum instrumento que regulamente (normalize) as relações entre o Principal e o Agente, sendo, porém, ingênuo supor, à luz da análise do poder de Foucault, que somente os agentes sofrem o poder disciplinar do principal, porque não há uma garantia de que de fato somente isso ocorra.

Na verdade, assim como o principal exerce seu poder sobre os agentes monitorando suas ações, ainda existe margem para acatar que os agentes também exercem poder, pelo fato de que possuem informações antecipadas e privilegiadas e podem manipular tais informações. Isso significa que estes dariam a impressão de que são monitorados adequadamente, quando na verdade não o são, já que onde há poder, há resistência, e tais choques geram novas configurações de poder, todos estando submetidos ao poder. Como ainda pondera Foucault:

O poder não existe. Quero dizer o seguinte: a ideia de que existe, em um determinado lugar, ou emanando de um determinado ponto, algo que é um poder, me parece baseada em uma análise enganosa e que, em todo caso, não dá conta de um número considerável de fenômenos. Na realidade, o poder é um feixe de relações mais ou menos organizado, mais ou menos piramidalizado, mais ou menos coordenado. (FOUCAULT, 1979, p. 141).

Ao dispor de informações privilegiadas, infere-se que os agentes detêm determinado tipo de saber, constituindo-se assim em poder, pois para Foucault (2009, p. 30) “Não há relação de poder sem constituição correlata de um campo de saber, nem saber que não suponha e não constitua ao mesmo tempo relações de poder.”

Para Silveira (2005), o poder que produz saber também se relaciona de forma marcante com a verdade, o que, para Foucault, também foi uma condição para a formação e o desenvolvimento do capitalismo e, com modificações, funcionou na consolidação dos regimes socialistas. Todos estão submetidos à verdade, na medida em que ela é a lei e produz o discurso verdadeiro, que transmite e produz efeitos de poder:

Afinal, somos julgados, condenados, classificados, obrigados a desempenhar tarefas e destinados a um certo modo de viver ou de morrer em função dos discursos verdadeiros, que trazem consigo efeitos específicos de poder. (FOUCAULT, 1979, p. 180).

Branco (2008) aponta as críticas realizadas por Foucault no livro *O sujeito e o poder* (1982, p. 232) sobre o controle da sociedade:

[...] sem dúvida, o objetivo principal, na atualidade, não é o de descobrirmos o que somos, mas o de nos recusarmos a ser o que somos. [...] o problema ao mesmo tempo político, ético, social e filosófico que se impõe a nós na atualidade não é o de procurar libertar o indivíduo do Estado e de suas instituições, mas o de nos liberarmos, a *nós mesmos*, do Estado e do tipo de individuação a ele vinculado. É preciso promover novas formas de subjetividade, recusando o tipo de individualidade que nos foi imposto por tantos séculos.

Ainda Branco (2008, p. 212) comenta, em relação à liberdade, que, no limite, a superação possível é sempre limitada, determinada, devendo sempre ser recomeçada, sendo o trabalho crítico sua condição prévia: “o trabalho da liberdade e seu papel de resistência nas relações de poder, realizado pelas atitudes-limite, é interminável. O que é uma demonstração cabal do poder da liberdade.”

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A governamentalidade diz respeito à gestão das coisas e das pessoas, de modo que a Teoria da Agência e a Governança Corporativa são vistas como instrumentos que buscam disciplinar e regular a conduta dos indivíduos, nas organizações, sobre a manipulação de capitais de terceiros e seus impactos nos resultados da firma.

De acordo com Silveira (2005), um dos significados apontados por Foucault para o termo governamentalidade é um conjunto de instituições, procedimentos, análises, que permitam exercer uma forma específica de poder que objetiva a economia política e a aplicação de instrumentos técnicos de segurança.

Se for admitido que o desejo de lucro pessoal é a força motriz do controle, então os interesses de controle são diferentes e, muitas vezes, opostos aos da propriedade. Além disso, há o problema de assimetria informacional, em que os agentes têm mais informações do que o principal.

No Brasil, com o advento da nova lei das SA (Sociedades Anônimas), promulgada no final de 2001 e com vigência a partir de março de 2002, novas regras foram instituídas, objetivando maior proteção aos acionistas ordinários, minoritários e preferencialistas. Também em 2001, a Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA) criou os níveis 1 e 2 de governança corporativa e do Novo Mercado, visando destacar as empresas comprometidas com maior transparência e melhores práticas de governança corporativa. Todas estas

iniciativas são evidências para o que Foucault (1984, p. 272) chamou de governamentalização: “movimento pelo qual se trata de assujeitar os indivíduos, por meio de mecanismos de poder que reclamam para si uma verdade no interior de uma prática social.”

Considera-se que o instrumento de Governança Corporativa é um exemplo de governamentalidade e infere-se que existe uma resistência do agente, manifestada em atender inicialmente aos seus próprios interesses em detrimento aos interesses do principal, mesmo que de forma velada.

A liberdade do agente de sujeitar-se ou não, mesmo que sofra o poder disciplinador por meio de sanções, não o impede, portanto, de agir em prol de seus interesses, o que significa que, partindo do princípio de Foucault de que o poder se manifesta nestas relações concomitantemente, o instrumento de Governança Corporativa não é totalmente capaz de prover maior transparência nas relações entre agente e principal.

Diante do exposto, considera-se que, de fato, os estudos e pensamentos de Foucault oferecem contribuições fundamentais para entender os mecanismos de poder presentes na Teoria da Agência, nas relações entre o principal e o agente, em especial sob o olhar de governamentalidade e estimula a continuidade de investigação futura por meio de uma pesquisa empírica utilizando, por exemplo, os instrumentos de governança corporativa preconizados pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC) para melhor compreender tais relações de poder.

5. REFERÊNCIAS

- ALCHIAN, A. A.; DEMSETZ, H. **Production, Information Costs, and Economic Organization**. The American Economic Review, v. 62, n. 5, p. 777-795, dec. 1972
- AKERLOF, G. A. **The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism**. Quarterly Journal of Economics, v. 84, n. 3, p. 488-500, 1970.
- BERLE, A. A.; MEANS, G. C. **A Moderna Sociedade Anônima e a Propriedade Privada**. São Paulo : Abril Cultural, 1984. Coleção Os Economistas.
- BURRELL, G. **Modernism, Post Modernism and Organizational Analysis 2: The Contribution of Michel Foucault**. Organization Studies, v. 9, n. 2, p. 221-235, 1988.
- BRANCO, G. C. **Atitude-Limite e Relações de Poder: uma interpretação sobre o estatuto da liberdade em Michel Foucault**. Revista Verve do Núcleo de Sociabilidade Libertária (Nu-Sol), Programa de Estudos Pós-graduados em Ciências Sociais da PUC-SP, n. 13, p. 202-216, 2008. Disponível em <http://www.nu-sol.org/verve/pdf/Verve13.pdf> . Acessado em 20 de janeiro de 2014.
- BRASIL. **Lei nº. 11.638**, de 28 de dezembro de 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei nº. 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2007-2010/2007/lei/111638.htm. Acessado em 14 de dezembro de 2013.
- CAMARGOS, M. A.; COUTINHO, E. S. **A Teoria da Firma e a Fundamentação Teórica para Fusões e Aquisições: uma análise de suas interfaces**. RAC-Eletrônica, Curitiba, v. 2, n. 2, art. 7, p. 273-295, mai-ago. 2008. Disponível em <http://www.anpad.org.br/rac-e> . Acessado em 20 de janeiro de 2014.
- COASE, R. H. **The Nature of the Firm**. Economica, New Series, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.
- COASE, R. H. **The Problem of Social Cost**. Journal of Law and Economics, v. 3, p. 1-44. 1960.

- CORLAT, B., WEINSTEIN, O. **Les Nouvelles Théories de L'entreprise**. Les Livres de Poche, Librairie Générale Française, 1995. IN: TIGRE, P. B. **Inovação e Teorias da Firma em Três Paradigmas**. Revista de Economia Contemporânea, n.3, p. 67-111, jan-jun. 1998.
- CYERT, R. M.; MARCH, J. G. **A Behavioral Theory of the Firm**. 2nd ed. Cambridge, MA : Blackwell, 1992.
- DEMSETZ, H. **Toward a Theory of Property Rights**. The American Economic Review, Papers and Proceedings of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association, v. 57, n. 2, p. 347-359, may. 1967.
- FOUCAULT, M. **Microfísica do poder**. 13 ed. Rio de Janeiro : Edições Graal, 1979.
- FOUCAULT, M. **A História da Sexualidade – volume 2 – O uso dos prazeres**. São Paulo : Graal (1984), 2010.
- FOUCAULT, M. **Vigiar e Punir: nascimento da prisão**. 36 ed. Petrópolis : Vozes Graal, 2009.
- GARCIA e SOUZA, T. M. **Governança Corporativa e o Conflito de Interesses nas Sociedades Anônimas**. São Paulo : Atlas, 2005.
- JACKSON, N., CARTER, P. **Organizational Chiaroscuro: Throwing Light on the Concept of Corporate Governance**. Human Relations, v. 48, n. 8, p. 875-875, 1995.
- JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. **Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure**. Journal of Financial Economics, v. 3, n. 4, p. 305-360, Oct. 1976.
- KNIGHTS, D. **Writing Organizational Analysis into Foucault**. Organization, Sage Publications, v. 9, n. 4, p. 575-583, nov. 2002.
- MARSHALL, A. **Principles of Economics: An introductory volume**. Trad. brasileira: *Princípios de economia*. São Paulo : Abril Cultural, 1982. Coleção Os Economistas.
- MOTTA, F. C. P. ; SILVEIRA, R. A. **O pensamento de Michel Foucault na Teoria das Organizações**. Revista de Administração, São Paulo, v. 39, p. 117-128, abr-jun. 2004.
- MUCHAIL, S. T. **Foucault, simplesmente – textos reunidos**. São Paulo : Edições Loyola, 2004.
- OKSALA, J. **Como Ler Foucault**. Rio de Janeiro : Zahar, 2011.
- ROWLINSON, M.; CARTER, C. **Foucault and History in Organization Studies**. Organization, 9, 4, 527-47. 2002.
- REED, M. **Teorização Organizacional: Um Campo Historicamente Contestado**. In: CLEGG, S.; HARDY, C.; NORD, W. (Eds.). Handbook de estudos organizacionais. São Paulo: Atlas, 1998. p. 61-98.
- SILVEIRA, A. D. M. **Governança Corporativa e Estrutura de Propriedade: determinantes e relação com o desempenho das empresas no Brasil**. São Paulo : Saint Paul Editora, 2006.
- SILVEIRA, R. A. **Michael Foucault: poder e análise das organizações**. Rio de Janeiro : Editora FGV, 2005.
- SIMON, H. A. **Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science**. The American Economic Review, v. 49, n. 3, p. 253-283, jun. 1959.
- SMITH, A. **A Riqueza das Nações**. São Paulo : Hemus, 2008.
- STRAUCH, O. **Ensaio Bibliográfico sobre Alfred Marshall**. In: MARSHALL, A. Principles of Economics: An introductory volume. Trad. brasileira: *Princípios de economia*. São Paulo : Abril Cultural, 1982. Coleção Os Economistas.
- PRATT, J. W.; ZECKHAUSER, R. **Principals and Agents: The Structure of Business**. Harvard Business School Press, 1985.
- TIGRE, P. B. **Inovação e Teorias da Firma em Três Paradigmas**. Revista de Economia Contemporânea, n.3, p. 67-111, jan-jun. 1998.

VIEIRA, M. M. F.; CALDAS, M. P. **Teoria Crítica e Pós-Modernismo: Principais Alternativas à Hegemonia Funcionalista.** RAE, v. 46, n. 1, p.59-70, 2006.

WILLIAMSON, O. E. **Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations.** Journal of Law and Economics, v. 22, n. 2, p.233-261, Oct. 1979.